

**ANÁLISIS ECONÓMICO DE LOS IMPUESTOS SALUDABLES EN COLOMBIA**

**DANIEL PEÑARANDA GARCÍA**

**DIRECTOR DEL TRABAJO DE GRADO:**

**Dr. Iur. SANTIAGO DUSSAN, LL.M. (Cologne)**



**PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA CALI**

**FACULTAD DE HUMANIDADES**

**PROGRAMA DE DERECHO**

**SANTIAGO DE CALI**

**2025**

## ÍNDICE

I.	INTRODUCCIÓN .....	5
II.	LA RACIONALIDAD ECONÓMICA DE LOS IMPUESTOS SALUDABLES .....	10
A.	Aspectos preliminares .....	10
B.	La lógica del impuesto saludable: una cuestión de externalidades. ....	14
C.	Un pequeño empujón.....	17
III.	LO QUE NO SE VE.....	22
A.	La praxeología y el método neoclásico .....	22
B.	Un análisis austriaco del derecho .....	31
C.	Esbozo general sobre las causas de la estructura del sistema productivo y de la distribución de la riqueza.....	32
D.	La incidencia del impuesto.....	40
IV.	CONCLUSIONES.....	46
	BIBLIOGRAFÍA.....	48

### Abstract

The WHO, as well as several international organizations, have published many publications exposing the harmful effects that certain types of ultra-processed foods and drinks can have. The same scientific studies have urged governments to take economic measures to impact people's behavior in relation to the problem of obesity. This argument has been carried out under the logic of negative externalities that obesity represents for public health systems. At the same time, the idea of information asymmetries has been assumed as a basis for taking measures that encourage poorly informed consumers to make better *ex ante* decisions. However, the neoclassical and psychologist paradigm from which these institutions start is false, first of all, because it is based on unreal assumptions and turns its models into contradictory ones from which no practical conclusion can be correctly derived. Secondly, its psychologist foundations do not in any way support the postulates of a praxeological science, such as economics, which is responsible for the

study of human action in the exchange scenario and not in its internal intuitions. Only through the correct understanding of economics, as proposed by the Austrian school, can we reach necessary conclusions deduced from a priori concepts that allow us to rationally guide the function of market institutions. In this specific case, it is concluded that taxes are not assumed by consumers but are rejected backwards in the chain of production factors, resulting in loss of utility, company bankruptcies, waste of specific factors and unemployment.

**Keywords:** Economy, Praxeology, Subjective value, Paradigm, Friedman, Economic calculation, Austrian school, a priori, logic.

## **Resumen**

La OMS, además de otras organizaciones internacionales, han realizado varias publicaciones exponiendo el efecto perjudicial que cierto tipo de bebidas y alimentos ultraprocesados pueden llegar a tener. Los mismos estudios científicos han exhortado a los gobiernos a tomar medidas de carácter económicas para impactar el comportamiento de las personas en lo referente al problema de la obesidad. Dicho argumento se ha llevado a cabo bajo una lógica de externalidades negativas que la obesidad representa para los sistemas de salud públicos. A su vez, se ha asumido la idea de las asimetrías de la información como sustento para tomar medidas que impulsen al consumidor poco informado a tomar decisiones ex ante mejores. Sin embargo, el paradigma neoclásico y psicologista del que parten estas instituciones, es falso, en primer lugar, por partir de asunciones irreales y convertir sus modelos en contradictorios de los cuales ninguna conclusión práctica puede correctamente ser derivada. En segundo lugar, sus bases psicologistas en nada fundamentan los postulados de una ciencia praxeológica, como lo es la economía, que se encarga del estudio de la

acción humana en el escenario del intercambio y no en sus intuiciones internas. Solo mediante el correcto entendimiento de la economía, como lo propone la escuela Austriaca, se puede llegar a conclusiones necesarias deducidas de conceptos a priori que permiten guiar de forma racional la función de las instituciones de mercado. Para el caso concreto, se concluye en el hecho de que los impuestos no son asumidos por los consumidores, sino que son rechazados hacia atrás en la cadena de factores de producción, derivando en pérdida de utilidad, quiebras de empresas, desperdicio de factores específicos y desempleo.

**Palabras clave:** Economía, Praxeología, Valor subjetivo, Paradigma, Friedman, Calculo económico, Escuela austríaca, a priori, lógica.

## I. INTRODUCCIÓN

En 2019, se publicó un artículo que expuso los beneficios de la imposición de gravámenes sobre las ventas de alimentos contentivos de azúcares añadidos, grasas saturadas y grasas trans (Studlar & Cairney, 2019). Dicho estudio, asumió la premisa económica de que un incremento en el impuesto al consumo en este tipo de productos conllevaría un decrecimiento de la demanda de bebidas azucaradas y de alimentos ultraprocesados, los cuales han sido relacionados con el aumento de múltiples patologías en las últimas décadas.

En el mismo sentido, la Organización Mundial de la Salud -OMS- en el año 2016, publicó un informe en el que se hizo un llamado urgente para que los gobiernos pusieran en vigencia políticas públicas que disminuyeran el consumo de bebidas azucaradas debido a sus impactos negativos tanto en la salud individual como en los distintos sistemas de salud (World Health Organization, 2022). En este informe, se resaltó que un impuesto equivalente al 20 % del precio de los productos azucarados conllevaría un decrecimiento proporcional del consumo de estos, lo que se considera especialmente importante debido a las altas cifras de crecimiento de la obesidad<sup>1</sup>, de diabetes<sup>2</sup> y de mortalidad relacionadas con el excesivo consumo de azúcares, grasas saturadas y grasas trans<sup>3</sup>. Adicionalmente, se recomendaba que la ingesta calórica de una persona por medio de azúcares no superara el 10 % de sus necesidades diarias y que, en contraposición, los subsidios de vegetales y frutas podrían incrementar su consumo entre un 10 % y un 30 %, lo que sustituiría productos ultraprocesados en las dietas de los consumidores.

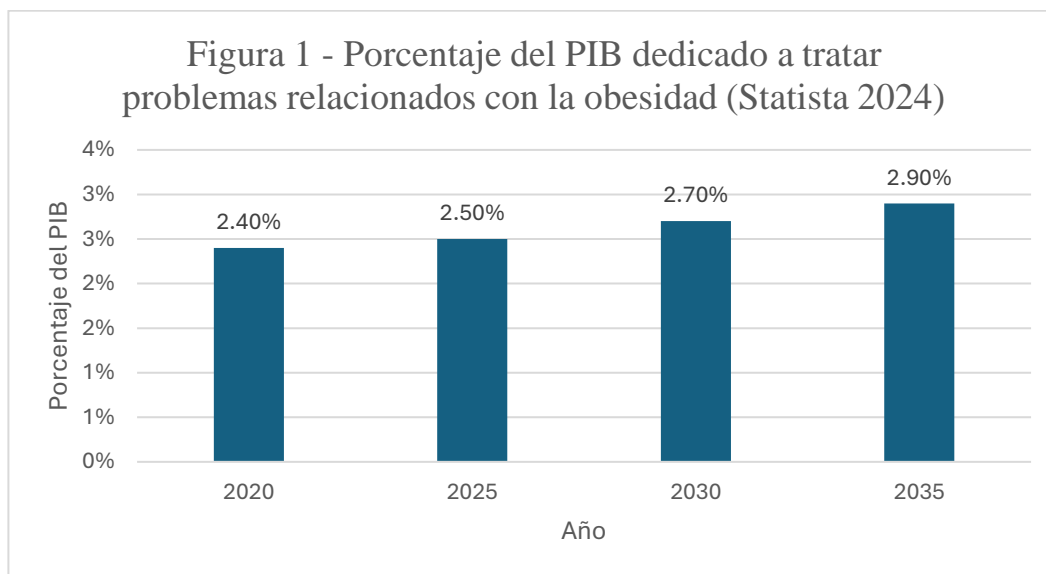
---

<sup>1</sup> Entre 1980 y 2014 se duplicó la tasa de obesidad en adultos, de tal forma que, para este último año, uno de cada tres de estos sufría de obesidad, es decir, el 39 % de la población adulta. En relación con la población infantil, el número de niños con obesidad correspondía a 42 millones de niños para 2015. En 2022, al menos mil millones de personas sufren de sobrepeso (Phelps et al., 2024).

<sup>2</sup> En 2014 se estimó que el número de personas con diabetes en 422 millones.

<sup>3</sup> En 2012, se registraron 1,5 millones de muertes causadas por diabetes.

Se estima que los costos sociales asociados a la atención de pacientes con enfermedades relacionadas con el sobrepeso oscilan entre el 0,05 % y el 2,42 % del PIB entre los diferentes países (Nagi et al., 2024). Por su parte, el portal *Statista* (2024) calcula que para el 2035 el impacto de la obesidad sobre el PIB llegará a niveles cercanos al 3 % en múltiples países.



Desde el punto de vista económico, la obesidad se estudia enfocada en los costes sociales, es decir, desde las externalidades negativas que produce el tratamiento de patologías correlacionadas con el sobrepeso, las que se traducen en complejos tratamientos a cargo de las entidades de la sanidad, lo que ocasiona, a su vez, el encarecimiento de las coberturas médicas por medio del pago de cuantiosas primas de pólizas de seguros que pagan los afiliados<sup>4</sup>, y el aumento de presupuestos públicos que se destinan a los distintos sistemas de salud, además de, no de manera infrecuente, generar déficits fiscales para los estados.

---

<sup>4</sup> En realidad, el caso de las pólizas médicas implica la internalización de los costes, pues cada quién asume el costo del tratamiento de sus patologías por medio de la distribución del riesgo dentro de un grupo de afiliados. Pero no es así para el caso de tratamientos asumidos por el sistema público de salud, puesto que la externalización de los costes conlleva a un mayor despilfarro de los recursos y un aumento artificial de la demanda (Barnett II & Block, 2012).

En este sentido, la Organización Mundial de la Salud -OMS- afirma que, desde 2017, al menos 133 países han establecido impuestos denominados “saludables” y, de estos, al menos 85 contienen algún tipo de legislación que grava las bebidas con edulcorantes añadidos (World Health Organization, 2023). Los legisladores colombianos, en sintonía con esta tendencia, buscaron la forma de disminuir de la demanda de los productos cuyo consumo se identifican como la causa del sobrepeso por medio de la constitución de nuevos impuestos, tales como los que ahora se tienen en la comercialización de alimentos procesados y ultraprocesados y de aquellos con contenido de azúcares añadidos<sup>5</sup>. Lo anterior se materializó por medio del “Título V” de la Ley 2277 de 2022 *“Por medio de la cual se adopta una reforma tributaria para la igualdad y la justicia social y se dictan otras disposiciones”*.

En resumen, la legislación aprobada grava la importación, producción y la comercialización de las bebidas azucaradas y los alimentos ultraprocesados, con un impuesto que crecerá paulatinamente hasta alcanzar el estándar internacional recomendado. Para el caso de las bebidas, o de compuestos convertibles en estas, el impuesto está definido por el contenido de gramos de azúcares por cada 100 ml, de manera que, para 2023, si la bebida contiene menos de 6 g de azúcares añadidos, no tendrá impuesto, pero si se encuentra en el rango entre 6 g y 10 g por cada 100 ml, la tarifa del impuesto será de \$18, y si iguala o sobrepasa los 10 g, la tarifa será de \$35. Para 2024, se conserva la exención del impuesto cuando las bebidas contengan menos de 6 gramos por cada 100 ml, pero se incrementa el gravamen para los rangos examinados hasta \$28 y \$55, respectivamente. De 2025 en adelante, los rangos varían, puesto que, por debajo de los 5 gr

---

<sup>5</sup> No han sido pocas las agremiaciones que han insistido en los perjudiciales efectos que tiene el consumo de alimentos ultraprocesados y de bebidas azucaradas. Asimismo, la ONUAA, la Unicef, El Programa Mundial de Alimentos, la Organización Panamericana de la Salud la OCDE y la CELAC, entre otros, han instado a los gobiernos para que la ingesta calórica por medio de estos alimentos no sobrepase el 10 % de las necesidades diarias. Igualmente, se ha insistido sobre la necesidad de instaurar tarifas impositivas de, por lo menos, un 20 % sobre el precio de venta con el propósito de reducir la demanda (World Health Organization, 2018).

de azúcares por cada 100 ml, no habrá impuesto, pero sí los habrá si los edulcorantes añadidos se ubican por encima de 5 g por cada 100 ml; en estos casos, el impuesto será de \$38 y de \$65, respectivamente.

Para el caso de los alimentos ultraprocesados<sup>6</sup>, la tarifa del impuesto está definida por el artículo 513-9 que se añadió al Estatuto Tributario de la siguiente forma: *“La tarifa del impuesto será del diez por ciento (10%) en el año 2023, del quince por ciento (15%) en el año 2024 y del veinte por ciento (20%) a partir del año 2025”* (Decreto 624 de 1989).

Existe cierto consenso entre médicos sobre el efecto perjudicial para el metabolismo humano causado por el excesivo consumo de bebidas azucaradas y de alimentos ultraprocesados. A su vez es cierto que incide en el costo de los sistemas de sanidad, en el de los seguros médicos y en los seguros de vida, al mismo tiempo que impacta el costo de los sistemas de pensiones de reparto, en el tipo de industrias que tiene una sociedad y en las características del mercado laboral. Si bien el propósito de la presente monografía no es examinar los efectos de los impuestos saludables en el costo de las pensiones, en el desempleo sectorial o gremial, o los beneficios biológicos de una dieta baja en azúcar, sales y grasas; sí lo es examinar algunos aspectos de lo que se ve y de lo que no se ve<sup>7</sup>, específicamente, observar la lógica económica y psicológica del impuesto<sup>8</sup>, definir quién realmente asume el costo del impuesto, explorar los traslados de riqueza

---

<sup>6</sup>“los productos ultraprocesados son formulaciones industriales elaboradas a partir de sustancias derivadas de los alimentos o sintetizadas de otras fuentes orgánicas.” (Ley 2277 de 2022).

<sup>7</sup> *Lo que se ve y lo que no se ve* fue un texto escrito por Frédéric Bastiat (1850). Este ensayo conceptualiza falacias tan famosas como la de la ventana rota. Sirvió a Hazlitt de inspiración e introducción en 1981, cuando escribió su célebre trabajo *Economics in one lesson* (Hazlitt, 1946).

<sup>8</sup> Nótese que desde ahora se hace la distinción entre la ciencia económica y la psicología, puesto que en este trabajo se acoge la tradición antipsicologista comenzada por Frege (Kusch, 2024) y continuada en el marco de la escuela austriaca de economía. Así Mises (1960): *“Psychology, in turning to the individual, found the right starting point. However, its path necessarily leads in another direction than that of the science of human action. The subject matter of the latter is action and what follows from action, whereas the subject matter of psychology is the psychic events that result in action. Economics begins at the point at which psychology leaves off.”* (pp. 2-3). Por su parte, Long (2004), sobre la relación entre praxeología y timología (estudio de las causas internas de la acción) expone: *“They are*

que la Ley de Impuestos Saludables puede conllevar y definir algunas ineficiencias asociadas a estos nuevos impuestos y el marco de incentivos antagónicos que medidas como estas presuponen.

El presente trabajo se circunscribe dentro de la tradición metodológica de la escuela austríaca de economía, lo que implica que las ideas que se expondrán más adelante se construyen sobre la base del individualismo metodológico, como punto de partida del orden social y del mercado, al tiempo que se entiende este como un proceso (Heyne et al., 2014) tendiente a la coordinación de sus partícipes, guiados por la función empresarial<sup>9</sup>, por medio de la interpretación de la información dispersa que se condensa en el sistema de precios (Hayek, 1945, 1980), lo que da como resultado una estructura de producción, que lejos de ser perfecta, sería eficiente<sup>10</sup> en mayor medida que una economía intervenida. Como se expresará más adelante, el mayor problema de la materia en análisis es fruto de los errores propios del paradigma neoclásico, y solo por medio

---

*quite right to insist that praxeological knowledge cannot exist without the ability to apply praxeological concepts to empirical reality. Praxeology without thymology is empty. Their mistake lies in confusing this claim with the entirely different claim that the content of praxeological knowledge must be drawn from empirical reality, as though we acquired thymological experience first and then came up with praxeological principles by generalizing from that experience. On the contrary: Thymology without praxeology is blind.*" (p. 364). Toda mención a la ciencia de la psicología en este trabajo se hará bajo el entendido que no justifica en nada las conclusiones de razonamientos propios de la economía, sino más bien para clarificar la forma en la que ciertos procesos mentales son causa del comportamiento que luego es analizado y comprendido de forma apriorística por la ciencia económica, para que así no esté vacío el estudio praxeológico que aquí se lleva a cabo.

<sup>9</sup> La categoría de *función empresarial* es central en el sistema de pensamiento austriaco. Este podría definirse como la función propia del ser humano de detectar oportunidades en el mercado y obtener beneficio de estas (Huerta de Soto, 2020b). Así pues, el mismo concepto presupone, y está sustancialmente dado por, una perspectiva austriaca de los conceptos de tiempo, incertidumbre, valor y escasez, pero principalmente, del mercado como proceso dinámico; lo cual ha llevado a que se niegue la posibilidad de incluir la categoría de función empresarial de forma coherente con los sistemas de pensamiento económico que parten de la noción de equilibrio (Kirzner, 2016). Algunos autores identifican la función empresarial con la acción humana misma (Huerta de Soto, 2020b).

<sup>10</sup> Para efectos de este trabajo, se entenderá eficiencia en términos de la teoría de eficiencia dinámica. Huerta de soto (2004) considera que se es más eficiente: "*conforme más y mejor [se impulse] la creatividad y la coordinación empresarial*" (p. 30). Así pues, lo que se busca es ampliar el marco estipulado por los teóricos del equilibrio, no solo basando la economía en la abstención al despilfarro, sino también en "*descubrir y crear continuamente nuevos fines y medios, impulsando la coordinación y asumiendo que en todo proceso empresarial siempre surgirán nuevos desajustes, por lo que un cierto despilfarro es inevitable y consustancial a toda economía de mercado*" (p. 30). Lo anterior ha sido sintetizado por Cachanosky (2012) de la siguiente manera: "*la teoría de la eficiencia dinámica, por medio del empresario, se concentra en expandir la FPP*" (p. 77). En la segunda parte de este trabajo se profundizará y se presentará el conflicto que esta nueva noción supone con el paradigma neoclásico.

de un cuerpo teórico más coherente con los hechos y la lógica, como lo es el austríaco, es que aquellos errores pueden ser superados.

En la primera parte de este trabajo se expondrán las ideas detrás de los denominados “impuestos saludables” las cuales se ven enmarcadas dentro del paradigma de la escuela neoclásica de economía. En este capítulo se desarrollará el primer objetivo específico, a saber: *Identificar los presupuestos metodológicos que subyacen a la política de los impuestos a las bebidas azucaradas y alimentos ultraprocesados en Colombia.*

En la segunda parte, se presentarán los postulados de la escuela austríaca como alternativa, demostrando que los problemas subyacentes a este tipo de políticas públicas parten siempre de una comprensión errada de los conceptos económicos. Se comienza esta segunda parte cuestionando directamente el trabajo metodológico más influyente del siglo XX y posteriormente se realiza el correcto estudio praxeológico de esta política económica exponiendo lo que el paradigma actual no puede ver. Con este capítulo se desarrollará el segundo objetivo específico: *Contrastar los presupuestos identificados en el primer objetivo con los preceptos de la escuela austríaca de economía.*

## **II. LA RACIONALIDAD ECONÓMICA DE LOS IMPUESTOS SALUDABLES**

### **A. Aspectos preliminares**

En primer lugar, se presupone que la política pública establecida para combatir los problemas que conlleva la obesidad no tiene que ver tanto con el bienestar individual de las personas propiamente dicho, sino con el engrosamiento presupuestal del sistema sanitario debido a la necesidad de recursos para los tratamientos de enfermedades derivadas de los problemas de sobrepeso de la población. Indicios de que la discusión supera la simple cuestión técnico-médica

se evidencian, por un lado, en el incremento del presupuesto público para la atención de los sistemas sanitarios; por otro, como es de esperarse, en el énfasis que se ha hecho por los gobernantes en: 1) la necesidad de políticas recaudatorias, 2) la “urgencia” de reformas al sistema de salud y 3) en la falta de destinación específica del recaudo que se obtenga con este tipo de gravámenes, pues, la Ley 2277 de 2022 los categorizó dentro de la categoría de impuestos y, por definición, los impuestos son de libre destinación<sup>11</sup>. Los agentes del Estado buscan captar recursos para asignarlos en lo que *ex ante* consideran “más valioso” que aquello que los individuos determinan en función del valor que el agente le da a su salud, siendo esto una valoración subjetiva<sup>12</sup>.

Segundo, en el contexto del estado de bienestar, en el que la salud devino en un derecho fundamental, las personas se encuentran facultadas para demandar de otras el pago de las prestaciones que involucran el tratamiento y la atención de las patologías que padezcan; su contrapartida, consiste desde luego, en la obligación del resto de la población de asumir los costos de recursos que no están demandando. Esto ha llevado a algunos autores liberales a plantear varios problemas morales: ¿es moralmente deseable que en el proceso de intervención estatal que

---

<sup>11</sup> Las características de los impuestos son: 1) deben ser establecidos por ley; 2) son cargas personales en favor del Estado; y 3) su objetivo es atender fines estatales, no tienen una destinación específica, como sí lo tienen, por ejemplo, las tasas (Restrepo, 2020).

<sup>12</sup> La teoría subjetiva del valor es propia y fundante de la escuela austríaca de economía. Su desarrollo comienza con Menger (1871) quien, en el marco de la revolución marginalista, determinó que: “*value is nothing inherent in goods and that it is not a property of goods. But neither is value an independent thing. There is no reason why a good may not have value to one economizing individual but no value to another individual under different circumstances. The measure of value is entirely subjective in nature, and for this reason a good can have great value to one economizing individual, little value to another, and no value at all to a third*” (p. 146). Esta idea ha sido desarrollada por todos los economistas austríacos, siendo Lachmann (1978) el más radical, definiendo a Menger como: “*a nineteenth century subjectivist who was unable to rid himself of his reliance on objective wants and his quest for exact laws*” (p. 3). La crítica de Lachmann se basa, básicamente, en que Menger entendió la naturaleza del valor, pero de todas formas estableció que existían cierto tipo de bienes que los individuos debían buscar por sobre el resto, lo cual representa una cierta contradicción en su pensamiento. El problema de fondo recae en el hecho de que el economista, en su actividad científica, descubre patrones, leyes y tendencias ya establecidas, lo que supone cierto determinismo de la ciencia; mientras que la escuela austriaca toma como punto de partida el subjetivismo, que por su naturaleza es indeterminado. Autores contemporáneos han sintetizado esta aparente contradicción con base a la categoría de función empresarial, ya que es esta la llamada a organizar un escenario que naturalmente es de desorden (Kirzner, 2015).

corresponde al traslado de los derechos de propiedad de algunos ciudadanos hacia otros con el propósito de cubrir sus gastos de salud, los agentes del estado distraigan parte de estos recursos para la consecución de sus intereses personales y electorales, tal como lo ha demostrado innumerablemente la experiencia?<sup>13</sup>; ¿está legitimado el Estado para ejercer estas funciones redistributivas?<sup>14</sup> Estas preguntas son propias de la filosofía política por lo que trascienden el límite de este escrito.

Tercero, desde el punto de vista económico, los costes sociales asociados a los servicios de salud se abordan bajo el concepto de externalidades. Las externalidades presuponen un problema de eficiencia debido a que terceros, que no participan de las transacciones de otros, se ven abocados a soportar los costes que dichos actos generan, lo que desmejora, ostensiblemente, la utilización eficiente de sus recursos. Más adelante se profundizará al respecto.

Cuarto, desde el punto de vista psicosocial, pueden contrastarse dos formas de prevalencia de las emociones humanas. Por una parte, ciertos sectores de la población tienen la pretensión de que el orden social tenga como pilares los sentimientos altruistas, de modo que esa capacidad connatural de ponerse en la posición del otro compele a los individuos a desear que los demás

---

<sup>13</sup> Este ha sido tema de estudio de la Teoría de la Elección Pública (Public Choice). Dentro de este paradigma, que ha utilizado la economía para estudiar los asuntos de la ciencia política, se ha llegado a la conclusión de que los agentes del estado no abandonan sus intereses particulares cuando ocupan sus cargos públicos correspondientes y que tienden a valerse del poder para la consecución de sus fines individuales. Esta escuela comenzó con un ensayo publicado por Tullock (1967) en el que se analiza el costo social de las tarifas, los monopolios y el robo, teniendo en cuenta los costos administrativos que representan su persecución. Posteriormente, Krueger (1974) fue quien le otorgó la nominación de “rent-seeking”. Por su parte, Buchanan (2003) resumió la idea de la siguiente manera: “*Tullock’s early treatment of rent seeking was concentrated on monopoly, tariffs and theft, but the list could be almost indefinitely expanded. If the government is empowered to grant monopoly rights or tariff protection to one group, at the expense of the general public or of designated losers, it follows that potential beneficiaries will compete for the prize. And since only one group can be rewarded, the resources invested by other groups—which could have been used to produce valued goods and services—are wasted. Given this basic insight, much of modern politics can be understood as rent-seeking activity*” (p. 15).

<sup>14</sup> Michael Huemer (2013) realiza un excelente trabajo de desarticulación de los argumentos en favor de las teorías legitimadoras de la autoridad política. Paso a paso pone expone las contradicciones de las teorías contractualistas, del consecuencialismo y del argumento democrático y abre una puerta interesante para el estudio de la cuestión de la organización social por las vías privadas.

eviten el sufrimiento (Bloom, 2018), como sería el caso en el que sistema de salud público dejara desatendido el tratamiento de la diabetes, lo que causaría un sufrimiento que quisiera evitarse. En contraposición, también pueden encontrarse otros sectores de la sociedad que no promuevan el altruismo como fundante del orden social, sino que apelan a la responsabilidad individual y al interés propio como un mecanismo para evitar los efectos indeseados de las propias acciones (Rothbard, 1982). En el primer caso, se abre la puerta a la ampliación del Estado, con su correspondiente aumento de presupuesto para la salud, lo que necesariamente traería como resultado el incremento de la burocracia y, como consecuencia necesaria, un mayor desplazamiento de la riqueza desde los sectores privados hacia los públicos. En el segundo caso ocurre lo contrario, el entramado institucional se desarrolla de tal forma que el protagonista de las soluciones a los problemas sociales no es el estado, sino los agentes del mercado en el desarrollo de su espíritu empresarial, pues al no contar con una mano paternalista institucionalizada que dé cobertura a las consecuencias de sus acciones, solo queda atenerse al ingenio de las soluciones que ofrezca el sector privado. Autores como Smith (1853) y Hazlitt (2010) expusieron como la satisfacción de las propias necesidades se logra por la vía del ofrecimiento de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de los otros. Es lo que Oppenheimer (1908) denominó los medios económicos en contraposición a los medios políticos<sup>15</sup>. Por su parte, para que la economía de mercado funcione correctamente es necesaria una institución que proteja la propiedad privada, como lo hace el derecho, mediante la prohibición del uso de la fuerza y del engaño<sup>16</sup>, solo así las

---

<sup>15</sup>“*There are two fundamentally opposed means whereby man, requiring sustenance, is impelled to obtain the necessary means for satisfying his desires. These are work and robbery, one’s own labor and the forcible appropriation of the labor of others.... I propose.... to call one’s own labor and the equivalent exchange of one’s own labor for the labor of others “the economic means” for the satisfaction of needs, while the unrequited appropriation of the labor of others will be called the “political means” .... The state is an organization of the political means*” (Oppenheimer, 1908, p. 24-27).

<sup>16</sup>“*A condition of liberty in which all are allowed to use their knowledge for their purposes, restrained only by rules of just conduct of universal application, is likely to produce for them the best conditions for achieving their aims; and that such a system is likely to be achieved and maintained only if all authority, including that of the majority of the*

expectativas sociales de cada individuo pueden cumplirse y por lo tanto el mercado funcionar de forma armónica.

## **B. La lógica del impuesto saludable: una cuestión de externalidades.**

En una economía de mercado no solo existe la tendencia de que las transacciones generen beneficios netos no solo para ellos mismos<sup>17</sup>, sino que, de forma agregada, también para el resto de individuos. A su vez, existe la tendencia a que los efectos de las transacciones se compensen entre sí por la vía del sistema de precios, o sea, que las pérdidas que unos sufren, de forma agregada, se compensen por las ganancias de otros, de manera que no hay pérdidas de eficiencia (D. Friedman, 2000).

Sin embargo, existen circunstancias en las que no es posible compensar los costes sociales de las transacciones con las ganancias que de estas se derivan, lo que trae pérdidas sociales netas. Este problema de eficiencia, denominado “*externalidad*”<sup>18</sup>, al que algunos economistas le han asignado el calificativo de *falla de mercado*, en el que los costos de las transacciones se trasladan desde los que intercambian hacia terceros que no participan en estas operaciones debido a que los precios se ajustan por debajo de los costes totales de la producción, trae como consecuencia que

---

*people, is limited in the exercise of coercive power by general principles to which the community has committed itself*” (Hayek, 1973, p. 79).

<sup>17</sup> Este es uno de los presupuestos del intercambio: se entrega dinero a cambio de bienes y/o servicios que se valoran más que el dinero del que las personas se desprenden y, al tiempo, otros están dispuestos a recibirlo porque tienen en mayor valía la liquidez que este numerario representa en comparación con los bienes que poseían. Mises describe esta búsqueda del bienestar como uno de los presupuestos de la acción humana; para el autor, el impulso o motor generador de la acción del individuo consiste en la pretensión que tiene de pasar de un estado menos satisfactorio a otro más satisfactorio, lo que constituye su fin, por medio de la utilización de medios cuyo valor deriva de la importancia de sus fines para la satisfacción de sus necesidades (von Mises, 1996).

<sup>18</sup> El concepto de externalidad se desarrolla con la economía moderna. Su origen puede rastrearse hasta Adam Smith (1776) donde analiza cierto tipo de actividades cuyo beneficio concierne a la sociedad en general, por lo que es razonable que todos los miembros contribuyan a su sostenimiento. El concepto moderno, neoclásico, fue desarrollado por Marshall (1920) quien lo profundizó y también demostró que no solo existen externalidades entre el individuo y la sociedad en general, sino que estas son sectoriales y se dividen en muchos grupos; lo que se conoce hoy bajo la nomenclatura de “*agglomeration externalities*”.

los oferentes de bienes y servicios los sobreproduzcan y que los consumidores los sobreconsuman, siendo el estado el llamado a corregir este dilema (Pigou, 1932).

El sobreconsumo de alimentos ultraprocesados y de bebidas con azúcares añadidos, presupone transacciones entre consumidores y productores de este tipo de bienes que les reportan beneficios netos individuales, pero cuyos costos, de manera parcial, se trasladan al sistema público de salud debido al incremento de los tratamientos de enfermedades asociadas al sobrepeso. En consecuencia, estas circunstancias repercuten en la necesidad de incrementar las contribuciones sociales por la vía de impuestos, para el financiamiento de los sistemas de salud, sin importar la participación que tuvieron los pagadores de los impuestos en las transacciones en las que se intercambiaron este tipo de bienes, cuyo exceso, es perjudicial para la salud.

Una alternativa para internalizar los efectos negativos que se esparcen sobre terceros que financian los sistemas de sanidad, consistiría en que cada individuo sea responsable de la totalidad del pago de los tratamientos médicos que requiera. Como el estado en la actualidad se atribuye la responsabilidad de la atención médica, y la atención médica pública depende del presupuesto estatal y este, a su vez, depende de la financiación por la vía de los impuestos, de la deuda o de la emisión monetaria<sup>19</sup>, su pretensión consiste en la racionalización (disminución) de la ingesta de

---

<sup>19</sup> La escuela austríaca de economía ha demostrado como la inflación es un fenómeno estrictamente ligado a la emisión monetaria, y por lo mismo ha sido una herramienta política de extracción de recursos, de la misma forma que los impuestos, pero al costo de la disminución del valor de la moneda en curso y por lo tanto la pérdida de poder adquisitivo de los agentes económicos (Bresciani-Turroni, 1937). La inflación no afecta a toda la sociedad al mismo tiempo, sino que los agentes económicos que reciben primero el aumento de masa monetaria gozan de un escenario de expansión de crédito sin que aún los precios del mercado se hayan ajustado a la nueva oferta monetaria (Huerta de Soto, 2023). Por lo anterior, es común que los sectores más beneficiados por la expansión crediticia, sectores necesariamente ligados de alguna forma al estado por estar en un sistema de planificación central monetaria, ejerzan presión por confundir las causas de la inflación y desligar la responsabilidad de esta con la banca central. La inflación se convierte así en un instrumento político (Polleit, 2012).



abaratamiento del sistema público de sanidad como consecuencia de la disminución de la provisión de tratamientos asociados a la obesidad.

### **C. Un pequeño empujón.**

En el apartado de las consideraciones previas, se dejó para después el esbozo de los aspectos psicológicos que sirven de justificación para la intervención estatal. Como se desarrolló en nota al pie de página, la ciencia económica no se fundamenta en bases propias de la psicología, no obstante, es inevitable abordarla cuando se desarrollan políticas públicas tendientes a regular el comportamiento de los individuos, y por eso se desarrolla este apartado.

El tipo de intervención binaria<sup>21</sup> que se evidencia en la redirección de las conductas de los ciudadanos hacia el consumo de alimentos saludables no tiene tanto que ver con el cambio de las preferencias de las personas por medio de la expectativa de que los nuevos impuestos “saludables” produzcan el alza de los precios de los alimentos ultraprocesados y de las bebidas azucaradas y que esto traiga como consecuencia la caída de su demanda, sino con la corrección de los sesgos en el pensamiento que les dificultan a las personas tomar decisiones que los lleven a los resultados realmente deseados. Desde esta perspectiva, el punto de partida es la presunción de que la mayoría de los individuos anhelan una vida más saludable, pero se encuentran con sesgos inherentes al funcionamiento de la mente que les impide la obtención de sus fines.

Según Kahnemann (2017) nuestra mente funciona por medio de dos sistemas: un sistema automático y un sistema esforzado. El primero de los sistemas se caracteriza por funcionar de

---

<sup>21</sup> Rothbard (2004) clasifica la intervención económica en tres tipos. Por una parte, el interviniente puede intervenir de forma *autística*, es decir, por medio de la exigencia que se lleve a cabo una determinada conducta que involucre, únicamente, una restricción en la capacidad de acción de la persona. Un segundo tipo de intervención está constituida por lo que este denomina *intervención binaria*, la cual ocurriría cuando se fuerza a la persona a ejecutar un intercambio con el interviniente. El último tipo de intervención es la *intervención triangular*, esta ocurriría cuando el invasor coacciona a dos agentes para que celebren o no intercambios. El mismo tipo de intervención ocurre cuando el interviniente obliga a los otros a llevar sus intercambios de una determinada manera.

manera rápida y automática, con poco esfuerzo y sin que se perciba que se haya activado voluntariamente y realiza tareas tales como leer, inevitablemente, palabras en un idioma que se conozca, a detectar e identificar emociones en los demás, a percibir una amenaza, entre otros. El segundo sistema está más relacionado con la realización de actividades mentales más complejas que tienen que ver más con la experiencia subjetiva de actuar y concentrarse. Mediante este sistema “esforzado”, se realizan tareas del tipo resolver cálculos complejos, reconocer la cantidad de daño que puede sufrirse cuando se ha percibido una amenaza, memorizar el número de un móvil, identificar entre dos televisores cuál es el que se ajusta mejor a las necesidades, o realizar un trabajo de grado, por poner algunos ejemplos. Vale la pena aclarar que estos dos sistemas no funcionan de manera autónoma e independiente, más bien, trabajan de forma complementaria. La activación del segundo parte de la base de los resultados del primero. Pero esta forma de pensar no está exenta de problemas, puesto que el funcionamiento del sistema automático, muy útil para la optimización de la ejecución de tareas sencillas, está sujeto a errores sistemáticos o sesgos, en palabras del propio autor: *“La división del trabajo entre el Sistema 1 y el Sistema 2 es muy eficiente: minimiza el esfuerzo y optimiza la ejecución. Esta disposición funciona bien la mayor parte del tiempo, porque el Sistema 1 es en general muy bueno en lo que hace: sus modelos de situaciones familiares son adecuados, sus predicciones a corto plazo suelen ser también adecuadas, y sus respuestas iniciales a los retos son rápidas y generalmente apropiadas. Sin embargo, en el Sistema 1 hay sesgos, errores sistemáticos que es propenso a cometer en circunstancias específicas. Como veremos, en ocasiones responde a cuestiones más fáciles que las que se le están planteando, y entiende poco de lógica y estadísticas. Otra limitación del Sistema 1 es que no puede ser desconectado. Si nos muestran en la pantalla una palabra en un idioma que conocemos, la leeremos, a menos que nuestra atención esté totalmente concentrada en otra cosa.”* (p. 44). Y, relacionado con lo anterior,

más adelante dice: *“La pregunta que más a menudo se hace sobre las ilusiones cognitivas es la de si pueden ser vencidas. El mensaje de estos ejemplos no es alentador. Como el Sistema 1 opera automáticamente y no puede ser desconectado a voluntad, los errores del pensamiento intuitivo son muchas veces difíciles de prevenir. Los sesgos no siempre pueden evitarse, porque el Sistema 2 puede no tener un indicio del error. Cuando existen indicios de errores probables, estos solo pueden con un control reforzado y una actividad más intensa del Sistema 2. Sin embargo, adoptar como norma de vida la vigilancia continua no es necesariamente bueno, y además es impracticable. Cuestionar con constancia nuestro pensamiento sería insoportablemente tedioso, y el Sistema 2 es demasiado lento e ineficiente para servir de sustituto al Sistema 1 en las decisiones rutinarias. Lo mejor que podemos hacer es llegar a un compromiso: aprender a reconocer situaciones en las que los errores sean probables y esforzarnos en evitar errores importantes cuando están en juego cosas de primer orden.”* (p. 45).

Es común que las personas se sienten atraídas hacia la ingesta de alimentos poco saludables toda vez que el cerebro emite fuertes recompensas a través de la dopamina cuando estos son procesados en nuestro aparato digestivo (Wise, 2006). La consecuencia de esta condición biológica es “la epidemia de la obesidad”. Cada vez que se presenta la oportunidad de consumir productos altos en azúcares, grasas, sales o cualquier combinación de estos, las personas sufren la activación de su sistema automático que los impulsa a su ingesta, pues existe la expectativa biológica de sentir placer ahora, sin embargo, vistas las cosas hacia el mediano y largo plazo, el consumo continuado de este tipo de alimentos es problemático, pues trae consecuencias perjudiciales en la salud que son difíciles de prever debido a que, por una parte, no se tiene a la mano una retroalimentación suficiente sobre las consecuencias de este tipo de conductas; por otra parte, el pensamiento se encuentra bajo el efecto de la heurística de disponibilidad, es decir, en el

momento en que el sistema automático de un sujeto lo llevó al consumo de alimentos poco saludables, esta ejecución padecía de miopía debido a que el individuo no contaba con suficiente información disponible presente relacionada con las patologías que pueden derivar del consumo de este tipo de productos (Sunstein & Thaler, 2018)<sup>22</sup>.

Para ayudar, pues, a las personas a combatir la tentación, los individuos cuentan con dos opciones: la primera el “*boosting*”, o una estrategia, *ex ante*, que consiste en educar a la mente para que evite algún tipo de comportamiento no deseado en el futuro; la segunda, los “*nudges*” o empujones, una estrategia *ex post* que consiste en el intento de modificar un comportamiento por medio de la corrección de las falencias del sistema automático del pensamiento (Kahneman et al., 2021).

Por una parte, el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar -ICBF- se encuentra desarrollando el Plan Nacional de Educación Alimentaria y Nutricional en respuesta a los desafíos establecidos por la Ley 1355 de 2009<sup>23</sup>; por otra, a través de la Resolución 2492 de 2022<sup>24</sup>, la cual reglamentó la Ley 2120 de 2021<sup>25</sup>, el ministerio de salud definió la información que se debe incluir en el rótulo o etiqueta nutricional frontal de un alimento:

---

<sup>22</sup> Las heurísticas son atajos cognitivos o procesos intuitivos utilizados por el sistema automático del pensamiento para formar juicios y actuar de forma eficiente y rápida.

<sup>23</sup> “por medio de la cual se define la obesidad y las enfermedades crónicas no transmisibles asociadas a esta como una prioridad de salud pública y se adoptan medidas para su control, atención y prevención.” (Ley 1355 de 2009)

<sup>24</sup> “Por la cual se modifican los artículos 2o, 3o, 16, 25, 32, 37 y 40 de la Resolución 810 de 2021 que establece el reglamento técnico sobre los requisitos de etiquetado nutricional y frontal que deben cumplir los alimentos envasados y empacados para consumo humano.” (Resolución 2492 de 2022)

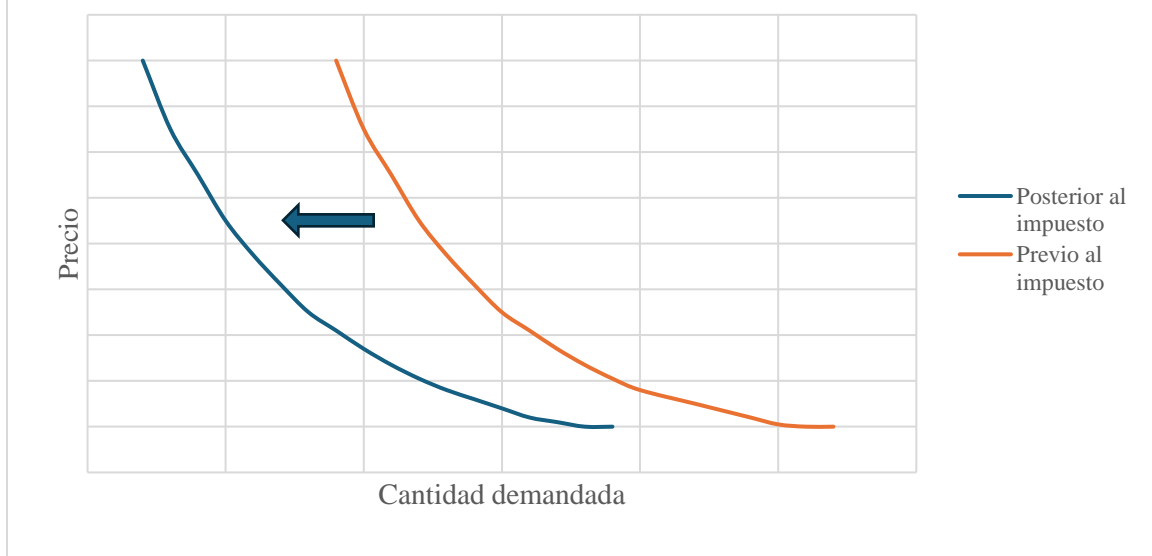
<sup>25</sup> “Por medio de la cual se adoptan medidas para fomentar entornos alimentarios saludables y prevenir enfermedades no transmisibles y se adoptan otras disposiciones” (Ley 2120 de 2021)

Figura 3 - Forma del sello frontal de advertencia  
(Ministerio de Salud - Resolución 2492 de 2022)



El *boosting* y los *nudges* son, en definitiva, intervenciones de los que se valen los gobiernos para combatir los errores de la conducta o sesgos dentro del marco de lo que se ha llamado la heurística de disponibilidad con el propósito de combatir los problemas asociados al consumo excesivo de alimentos ultraprocesados y de bebidas azucaradas, pero también para combatir las ineficiencias de lo que los economistas han denominado los problemas de las *asimetrías de la información*. En definitiva, de lo que se trata es de lograr un desplazamiento de la demanda de los alimentos ultraprocesados y de las bebidas azucaradas mediante la pretensión de la corrección de los sesgos subjetivos, de manera que las personas, previa la adquisición de estos bienes, hagan una reasignación del valor que les confieren, según sus necesidades reales debido a que encuentran disponible información en las etiquetas que les permite corregir la heurística o atajos que llevan a sus sistemas automáticos a que se produzca el sobreconsumo de este tipo de bienes. En términos gráficos, los cambios esperados de las curvas de las demandas individuales se darían del siguiente modo:

Figura 4 - Desplazamiento debido a una disminución en la demanda (John van Sichel 1954)



La gráfica representa un desplazamiento de la curva de demanda cuando se presenta una variación en alguno de los 3 factores determinantes de la demanda según van Sichel<sup>26</sup>.

### III. LO QUE NO SE VE

#### A. La praxeología y el método neoclásico

La carga teórica de la observación es un concepto desarrollado por Norwood Hanson<sup>27</sup>, que posteriormente fue acogido por Thomas Kuhn y Paul Feyerabend<sup>28</sup> para llevar a cabo sus

<sup>26</sup> Estos son un cambio en las preferencias subjetivas, aumento del poder adquisitivo del agente y un aumento en el precio de bienes relacionados (sustitutos y complementarios) (van Sickle, 1954). Los hechos contrarios a los anteriores causarían un desplazamiento hacia la derecha en la curva de demanda.

<sup>27</sup> "There is a sense, then, in which seeing is a 'theory-laden' undertaking. *Observation of x is shaped by prior knowledge of x*" (Hanson, 1958, p.19). Para Hanson es evidente que los seres humanos observamos lo mismo en términos de vibraciones exteriores captadas por los sensores corporales; sin embargo, el concepto de observación presupone otorgar un significado a lo observado y de esta forma se desarrolla el hecho de que toda observación se lleva a cabo desde el marco de creencias y valores del observador (Mills & Bogen, 2021). Al respecto, retrata Dieguez (2005): "La tesis de la carga teórica implica que no es posible acudir a la observación para poder mantener un terreno común en el que fundamentar la red de relaciones significativas entre los términos de una teoría; el cambio de teoría conlleva también un cambio en el significado de los términos observacionales y no sólo en el de los teóricos" (p. 200)

<sup>28</sup> Por parte del filósofo americano, véase *The structure of scientific revolutions* (1962) y *¿Qué son las revoluciones científicas? y otros ensayos* (1989) donde se justifica de forma anecdótica (psicologista) el entendimiento integral del mundo por parte de cada teoría científica; por parte del austriaco, véase *Against method* (1975) donde fundamenta su

respectivas aportaciones a la filosofía de la ciencia. Este postula que no existe observación (entiéndase percepción de los hechos) neutral y completamente objetiva, sino que todo lo que consideramos meras “observaciones neutras” siempre están sesgadas por nuestras creencias preestablecidas. Nuestra visión del mundo se forja según nuestras creencias, por eso Brahe veía al sol girar alrededor mientras Kepler veía la tierra girar alrededor del sol, aunque desde un punto de vista externo, ambos veían lo mismo, un círculo amarillo moviéndose por el cielo. Este desarrollo significó un fuerte ataque contra el empirismo, que como veremos más adelante fue fundamental en el desarrollo del paradigma económico<sup>29</sup>.

El concepto de carga teórica de la observación ha estado presente en la ciencia económica desde la ilustración, de una forma más intuitiva y menos profunda, por autores como Bastiat<sup>30</sup>. Por su parte, los autores contemporáneos, hacen uso más sofisticado de esta idea al expresar que la teoría sirve de foco para el estudio de los hechos, pues la historia por sí misma no nos dice nada teóricamente relevante<sup>31</sup>. El objetivo de este ensayo es demostrar que solo mediante el sistema de

---

propuesta de anarquismo científico. Ambos científicos comparten la categoría de “incommensurabilidad” de las teorías científicas dentro de sus sistemas de pensamiento. Esta categoría expone que no hay forma de determinar que una teoría sea mejor que otra, puesto que toda teoría es un “mundo” con distintos principios, marcos de referencia, creencias y valores, por lo cual no existe forma racional de comparación (Oberheim & Hoyningen-Huene, 2024). La incommensurabilidad tiene fundamento en el concepto de la carga teórica de la observación; así: “ *No hay una base puramente observacional que sirva como fundamento neutral para dirimir disputas teóricas. Toda observación presupone la validez de una teoría*” (Diéguez Lucena, 2005, p.199).

<sup>29</sup> La intención de estos autores también era, a su vez, cuestionar el racionalismo. Sin embargo, en este trabajo se analizará brevemente cómo, con base a una intuición similar del concepto de carga teórica de la observación, los austriacos llevan a cabo una defensa del racionalismo.

El conflicto metodológico entre austriacos y neoclásicos se puede circunscribir al mismo entre empiristas y racionalistas. Pero profundizar en esta cuestión desbordaría los límites de este trabajo por lo que se abordaran solo los puntos de inflexión.

<sup>30</sup> “*La diferencia entre un mal economista y uno bueno se reduce a que, mientras el primero se fija en el efecto visible, el segundo tiene en cuenta el efecto que se ve, pero también aquellos que es preciso prever.*” (Bastiat, 1850, p. 47).

<sup>31</sup> “*History speaks only to those people who know how to interpret it on the ground of correct theories*” (von Mises, 1996, p.863). En una línea de argumentación Kantiana, Hoppe (1989b) expone: “*All of these categories (values, ends, means, choice, preference, cost, profit and loss, time, and causality) are implied in the concept of action. That one is able to interpret experiences in such categories requires that one already knows what it means to act. No one who is not an actor could ever understand them, as they are not "given," ready to be experienced, but experience is cast in these terms as it is constructed by an actor*” (p. 200). Con influencia de Frege y Wittgenstein, Long (2004) expresa “*economic categories legitimately apply only to those items that play the corresponding role in people’s actions*” (p. 30); y más adelante agrega “*Whether their actions really do count as buying and selling will depend on what attitude*

pensamiento austríaco se pueden comprender ciertos efectos incomprendidos por el paradigma neoclásico y dónde precisamente el positivismo metodológico falla de manera abrupta.

El famoso artículo de Milton Friedman *The methodology of positive economics* (2008), fue la cúspide del desarrollo metodológico del paradigma económico actual, al punto de ser considerado el ensayo más influyente en metodología de la ciencia económica<sup>32</sup>. En este ensayo, Friedman realiza una defensa del “*irrealismo*” de la ciencia económica. Su idea fundamental es que el lenguaje científico nunca se corresponde con la realidad, puesto que los modelos son, precisamente, abstracciones del mundo y por esto, en tanto abstracción, la teoría va a ser siempre “*falsa*” de alguna manera. Friedman (2008) postula: “*A hypothesis is important if it “explains” much by little, that is, if it abstracts the common and crucial elements from the mass of complex and detailed circumstances surrounding the phenomena to be explained and permits valid predictions on the basis of them alone. To be important, therefore, a hypothesis must be descriptively false in its assumptions... the more significant the theory, the more unrealistic the assumptions*” (p. 153).

Para que una teoría sea descriptivamente real, en términos de Friedman, la misma debe incluir todos los aspectos relacionados, incluso los irrelevantes para la ciencia económica, tales como las características de cada agente económico en una transacción, incluyendo el color de sus ojos, el número de miembros de su familia, etc. Por lo anterior, Friedman concluye que cualquier tipo de abstracción debe ser alejado de la realidad, y, por tanto, falsa por necesidad. En lugar de

---

*they really do take toward those items. If their attitudes diverge sufficiently from ours, then they are not buying and selling oddly; they are not buying and selling at all*” (pp. 31-32).

<sup>32</sup> “*This essay has had an enormous influence, far more than any other work on methodology.*” (Hausman, 2024).

preguntarse por la veracidad de las presunciones abstractas de la teoría, el paradigma empírico-pragmático debe preocuparse simplemente por la capacidad de hacer predicciones.

Long (2006) desmonta la construcción teórica de Friedman con base en el sistema Aristotélico. En su búsqueda por la sustancia, Aristóteles postula que una abstracción se debe enfocar en las características que los objetos de experiencia comparten entre si e ignorar aquellos que no comparten. Sin embargo, dichas características que no comparten, a pesar de que la abstracción no las determine, si comprende su existencia. Es en este punto que Aristóteles difiere de Platón, ya que este último, con base a su conocido dualismo, consideraba que ciertas ciencias, como la física, se encargaba de estudiar objetos físicos, del mundo de lo tangible, mientras que la geometría se encarga de objetos no físicos, o del mundo de las ideas; siendo solo estos últimos los que contienen la verdad absoluta y la esencia de las cosas, mientras los objetos físicos solo son un reflejo imperfecto de aquellos. Por su parte, Aristóteles muestra que ambas materias se encargan de estudiar objetos existentes, con la diferencia de que la física lo hace con todas sus características mientras que la geometría abstrae, o indetermina, sus características físicas. Por esto, cuando dibujamos un triángulo, comprendemos que el concepto de triángulo no está determinado por ninguna medida, pero a la vez entendemos que todo triángulo debe estar determinado por alguna medida en la realidad. Es así como Long diferencia entre abstracciones precisas y no precisas. Las primeras son aquellas cuyas características son especificadas como ausentes, por ejemplo, un carro que no ocupa un lugar en el espacio; mientras que las segundas son aquellas cuyas características carecen de especificación, por ejemplo, un carro que no se encuentra en un lugar determinado. Como se puede apreciar, las primeras son necesariamente falsas, puesto que afirmar que un concepto no cuenta con alguna de sus características esenciales, por ejemplo, ocupar un lugar en

el espacio, es una contradicción en los términos y por lógica es falsa<sup>33</sup>. Por el contrario, el segundo tipo de abstracciones son necesariamente ciertas y es en estas en las que se fundamenta el conocimiento, puesto que de ninguna forma niegan la esencia de las cosas que dicen significar, sino que entienden que existen casos particulares diversos y quedan abiertas a la posibilidad de comprenderlos todos.

Con base a lo anterior, concluye Long (2006): *“Friedman is of course quite right that an economic theory needs to leave aside a mass of complex details; but so long as it leaves them aside by failing to specify them, rather than by specifying their absence, it does not need to be descriptively false.”* (p. 9) y más Adelante: *“Friedman’s mistake lies in taking a theory that incorporates ancestry, eye color, and so on to be the “logical extreme” of realism. But realism does not demand that all these extraneous traits be specified; it merely demands that their nonexistence not be specified either. Those who criticize neoclassical models for their lack of realism are not seeking a precise abstraction that more closely approximates reality; rather, they are seeking an abstraction that is not precise at all. The right question to ask is not “How closely should our theories approximate reality in order to yield useful predictions?” but rather “How much specificity should our theories incorporate in order to yield useful explanations?” It’s a mistake to talk, as even Austrians sometimes do, about degrees of realism. All nonprecise abstractions are equally realistic: “Cujo is a Saint Bernard” is no more realistic than “Cujo is a dog” (though it is more precise, just as a measurement of 2.00 is more precise than a measurement of 2.0—not more correct, but correct to more significant figures)”* (p.10). Tiene razón Reisman (1998) al llamar al sistema de competencia perfecta como “platónico” puesto que comete el mismo

---

<sup>33</sup> Particularmente el espacio es expuesto por Kant (1781) como un concepto sintético a priori, es decir, anterior a la experiencia e intuitivamente necesario para el entendimiento de cualquier objeto.

error que platón en su planteamiento; al igual que Rothbard (1995) cuando afirma que la eficiencia, entendida como lo postula el paradigma, es un mito, dado que nunca va a poder darse en la realidad.

El error del paradigma de competencia perfecta recae en la falsedad de sus presuposiciones. El mismo no solo no es capaz de comprender la función empresarial, sino que la misma esencia de sus presuposiciones contradice las bases de todo el sistema: el paradigma neoclásico no es un sistema incompleto sino uno necesariamente falso. Presuponer que el conocimiento este “dado”, no solo ignora, sino que niega por completo el proceso de descubrimiento que es el mercado, la función que el empresario cumple en el mismo (Kirzner, 1992) y, por ende, la concepción dinámica de la eficiencia tampoco puede ser coherentemente adoptada por el paradigma (Huerta de Soto, 2004; Rothbard, 1995).

Friedman tenía razón en algo, su enfoque no podía ser compatible con una verdad universal, puesto que desde el empirismo es imposible inferir lógicamente leyes que le sirvan para realizar “predicciones” acertadas, pero es absurdo considerar que una idea “falsa” pueda llevar a predicciones correctas. Para Aristóteles (1994) la verdad es una correspondencia entre lo que pensamos y lo que existe en la realidad, por lo que decir que una hipótesis, aunque irreal, puede ser certera es literalmente una contradicción en los términos. Al afirmar Friedman que sencillamente toda teoría es falsa por su naturaleza, desvirtuó toda función de la lógica. De ser falsa toda proposición, no existe ningún criterio de validez lógico pues de lo falso cualquier conclusión se puede extraer. Lo anterior se ha denominado *principio de explosión* (Priest, 1998) y es que, si se asumen como verdaderas dos proposiciones contradictorias, cualquier proposición se puede deducir de estas. Se sabe de entrada que esto es completamente erróneo pues falta a una de las primeras leyes lógicas, el principio de no contradicción - PNC (Copi et al., 2019), sin embargo,

es una falacia en la que se incurre cuando se trivializan los conceptos de verdad y falsedad. Por ejemplo:

**P1.** Friedman postula que “toda teoría es falsa”.

**P2.** Si Friedman tiene razón, entonces su teoría es verdadera, por lo que “No toda teoría es falsa”.

**P3.** Por lo tanto, el enunciado “Toda teoría es falsa o los austríacos tienen razón” también debe ser verdadera, ya que según P1 la primera parte del enunciado es verdadera y eso basta para que una disyunción sea verdadera.

**P4.** Sin embargo, P2 demuestra que “No toda teoría es falsa” por lo que la primera parte de P3 es falsa, pero ya se estableció que P3 es verdadera, entonces la segunda parte de P3 es verdadera por necesidad lógica.

### C. “Los austríacos tienen razón”

Esta demostración fue dada por Guillaume de Soissons y aceptada completamente por la comunidad académica posteriormente<sup>34</sup>. Reemplazarla por “Los unicornios existen” o “Colombia está en Europa”, el resultado estará validado. Por eso es importante sostener el PNC, puesto que de lo contrario no existe lógica, y sin la lógica se pierde cualquier criterio de validez, por lo que todo sería posible. De esta forma queda demostrado que el sistema de Friedman no solo es epistémicamente erróneo, sino también es ilógico.

Por último, es bastante dudoso el criterio de la “predictibilidad” que postula Friedman como criterio de valoración entre teorías por los siguientes puntos: 1) es virtualmente imposible

---

<sup>34</sup> Así lo propone Priest en su artículo “What is so bad with contradictions?” (1998).

valorar con certeza que teoría es mejor prediciendo que otra. En su momento, este fue el problema que tuvieron los empiristas lógicos para fundamentar la ciencia (Diéguez Lucena, 2005) y esto llevo al surgimiento de la propuesta falsacionista de Popper (1959) como criterio de demarcación. Sin embargo, el mismo Popper admitió que su propuesta no era propia para las ciencias sociales, ni tampoco Friedman llegó a admitir que su teoría tuviera una capacidad de predicción similar a las de las ciencias naturales. 2) Se comprende el componente “determinista” que Friedman intenta introducir en la economía al abogar por la predictibilidad de las teorías. Para que una teoría realice predicciones certeras debe funcionar siempre. Sin embargo, queda sin un marco claro para los sistemas teóricos que propugnan la “impredecibilidad”, como es el caso de la teoría cuántica en las ciencias exactas, que a pesar de esto ha servido para el desarrollo de nuevas super computadoras; o de la misma escuela austriaca de economía, cuyos méritos escapan la longitud de este trabajo. 3) La predictibilidad de una teoría es condición necesaria pero no suficiente para su validez (Goldman & McGrath, 2015). Si una teoría es verdadera, necesariamente debe hacer predicciones acertadas, sin embargo, las predicciones acertadas no justifican que una teoría sea verdadera. Para Friedman no parece existir distinción entre conocimiento y opinión acertada, ya que, al ser todo conocimiento falso, lo único que queda es la capacidad de realizar predicciones, y dado que una opinión acertada, aunque injustificada, puede predecir un evento, lo cierto es que no existiría diferencia con el sistema teórico más completo y cerrado, como lo pueden ser las matemáticas o la lógica. El padre del empirismo, David Hume (1739), ya fue consciente de que el empirismo se enfrentaba al problema de la inducción, a saber, no se pueden derivar leyes de casos particulares. El mismo Hume (1739) llegó a afirmar que el principio de casualidad solo era un sesgo psicológico sin justificación verdadera. Sin embargo, claramente para Friedman la teoría de Hume es falsa (al igual que todas) y, al no poder utilizarla para realizar predicción alguna,

seguramente pasaría de su lectura. 4) No solo parece alejarse Friedman de la tradición empirista, de la cual presume, sino también del pragmatismo que parece sostener. Pierce (1901), el fundador de esta corriente argumentó que la verdad es lo que concuerda una proposición con un escenario ideal en el que toda la comunidad está de acuerdo. William James (1931), por su parte, propone que el concepto de verdad, más allá de estar relacionado con entes abstractos, lo está con su valor práctico. Es verdadero en la medida que es útil. Aunque parece similar a la propuesta de Friedman, en realidad este último pasa completamente del concepto de verdad y declara que toda teoría es falsa por definición, algo con lo que no estaría de acuerdo James. Fruto de las críticas<sup>35</sup> las corrientes pragmatistas posteriores tendieron a adoptar conceptos de verdad más cercanos a los clásicos (Capps, 2023), por lo que, si Friedman fuera considerado parte de estas corrientes, sería quizás el más radical de aquellas. 5) Parece que ni siquiera Friedman fuera consciente de su propuesta, ya que si de verdad considera que no tiene caso evaluar la validez de una teoría entorno a la veracidad de sus presunciones o a la justificación de sus creencias básicas, sino solo la capacidad para predecir de la misma, entonces no se habría desgastado en llevar a cabo tal empresa de fundamentación epistémica en su ensayo, sino que debería haber pasado por alto la discusión y, para ser coherente, sencillamente dedicarse a extraer datos de predicciones llevadas a cabo por cada teoría para demostrar que su propuesta es, con algún tipo de margen innegable, la que mejor predice el futuro. La argumentación misma de Friedman conlleva una contradicción performativa. Sin embargo, dicho esfuerzo es inverosímil, por lo que la propuesta de Friedman no solo es epistémicamente errónea, ilógica, sino también impracticable.

---

<sup>35</sup> Siendo Russell el más influyente. El británico argumentó que el propio significado de “verdadero” nos da a entender que no se reduce, ni puede reducirse, al de útil: “*when we say that a belief is true, the thought we wish to convey is not the same thought as when we say that the belief furthers our purposes; thus “true” does not mean “furthering our purposes”*” (Russell, 1910, p.98). También queda abierto el problema sobre la evidente existencia de verdades inútiles y mentiras útiles.

## B. Un análisis austriaco del derecho

El propósito del análisis económico del derecho consiste en la revisión de la formación y de la existencia de las normas, en el examen de los efectos de la legislación, intencionados o no, y en la observación sobre la forma que las normas deben tener (D. Friedman, 2000). En efecto, las normas que rigen un grupo de individuos son el reflejo legal y jurisprudencial de realidades económicas<sup>36</sup>. Los nuevos gravámenes que pesan sobre la comercialización de alimentos ultraprocesados y de bebidas azucaradas no son la excepción.

Sobre la existencia de la nueva legislación que pretende combatir el consumo de alimentos poco saludables, o análisis económico en sentido positivo, se explicó que la causa de las normas que gravan su consumo obedece a la necesidad de reducir los costos de los sistemas sanitarios a cargo del presupuesto público por la vía de la disminución de las cantidades demandadas en virtud de la expectativa de que los nuevos impuestos reflejen incrementos en los precios de este tipo de bienes y, también, por medio de lo que se denomina empujones o “*nudges*” y de la prevención del consumo o “*boosting*”, bajo el presupuesto de que el consumo de este tipo de productos, en ocasiones, no se causa como la expresión real de una necesidad personal, sino como un sesgo causado por el sistema automático de nuestra mente.

Los impuestos son una institución poco deseable, pues el interés de recaudo de los gobernantes se contrapone a los intereses de los individuos de disponer libremente de sus rentas<sup>37</sup>.

---

<sup>36</sup> Por ejemplo, el concepto de “contrato de transacción” en derecho más que obedecer a una exigencia metafísica de justicia, puede interpretarse como la intención de resolver un asunto eminentemente económico.

<sup>37</sup> En una Sociedad de mercado no existiría ningún tipo de contradicción entre los agentes económicos sino un escenario de cooperación, ya que, ante la ausencia de coacción, la única forma de que los individuos cumplan sus fines de forma eficiente es mediante el intercambio en el cual cada uno maximiza su utilidad al entregar bienes que valora menos para recibir aquellos que valora más. Sin embargo, ante la coacción estatal, la extracción de recursos no supone ya la maximización de la utilidad del individuo (si así fuese no se requeriría violencia y este entregaría los recursos per se) sino que el grupo a cargo de la violencia estatal extrae lo que considere adecuado. En las sociedades democráticas, esta extracción se lleva a cabo bajo la promesa de generarle utilidad a los expropiados, pero debido a

Esto conlleva a una descoordinación esencial en el mercado. Aún peor, los impuestos no solo se contraponen entre los intereses del estado y los de la sociedad, sino también ocasiona que diferentes sectores de esta se contrapongan entre sí, pues nace una pugna con matices legales, morales y filosóficos que consiste en la pretensión de unos para que sus gastos médicos sean sufragados por otros. A fin de evitar el nacimiento de estos conflictos sociales, cuyos ganadores son principalmente el estado y los grupos de intereses bien establecidos que obtienen prebendas de este (De Jouvenel, 1945); y cuyos perdedores son los pagadores de impuestos; sería conveniente evaluar los costos y los beneficios de establecer sistemas de sanidad alternativos, como, por ejemplo, el de Singapur<sup>38</sup>, que permitan internalizar de forma más eficiente las externalidades negativas vertidas sobre la sociedad.

### **C. Esbozo general sobre las causas de la estructura del sistema productivo y de la distribución de la riqueza.**

Cuando se habla de economía, se habla de fenómenos complejos que se originan en decisiones individuales de intercambio que presuponen el deseo personal de mejorar una situación particular, en otras palabras, el hombre actúa con el propósito de pasar de un estado menos satisfactorio a otro que le produzca mayor bienestar (von Mises, 1996). En el marco la acción, el

---

que el estado debe asumir unas rentas propias de sus funcionarios y el mantenimiento de su infraestructura, esta utilidad percibida por los expropiados debe ser necesariamente menor a la inicialmente recogida. Lo anterior genera un verdadero conflicto de clases, pero no el malentendido marxista, sino uno que es parte de la esencia de estas clases: los pagadores netos de impuestos y los receptores netos de impuestos, siendo la ganancia de estos necesariamente proporcional a la pérdida de aquellos (Calhoun, 1992).

<sup>38</sup> Al respecto, es relevante el estudio llevado a cabo por Gideon (2016) donde demuestra cómo la liberalización del sistema de salud en Singapur ha llevado a mayor accesibilidad; incremento de la calidad en términos de atención, infraestructura y personal más cualificado; y disminución de los precios. En este mismo estudio, expone que los mismos hospitales privados han creado instituciones privadas de fiscalización de calidad del servicio prestado por los mismos, que publican sus resultados en páginas web de libre consulta, por lo que expone una reacción propia del mercado para responder a la demanda de “control” sobre un servicio privado, sin necesidad de intervención estatal. Lo anterior no ha excluido el sentimiento popular sobre una necesidad de control y velar por “el interés común”, en búsqueda de una prestación universal del servicio, igualdad de condiciones y relaciones basadas en la confianza; no obstante, desde la ciencia económica se puede evidenciar como el mercado puede cumplir dichas exigencias como proceso mediato y espontáneo.

hombre persigue fines a los que les asigna valor en la medida en que estén al servicio de la satisfacción de sus necesidades basadas en una escala de valoración que es plenamente subjetiva. La persecución de los fines que el hombre se propone conseguir y la utilidad que se representa va a obtener de su consecución, revierte sobre la valoración de los medios que este elija, de manera que los medios adquieren tanto valor cuanto valiosos sean los fines que se persigan<sup>39</sup>. En este proceso, las personas adquieren no solo la noción del costo, es decir, a lo que se renuncia cuando se persigue un fin determinado<sup>40</sup>, sino que también se percatan de que hay un incremento progresivo de este en la medida que se aumente su inventario, razón por la que el valor que se le asigna es progresivamente menor. De forma idéntica, al actuar, las personas se enteran de que existe una tendencia natural a querer percibir la satisfacción de sus necesidades antes que después y de que el aplazamiento de estas satisfacciones solo llegaría por la vía de la promesa o expectativa de recibir una recompensa por este sacrificio: la tasa de interés (entre mayor la espera, mayor la recompensa). De igual forma, al actuar, las personas se dan cuenta de la especificidad o de la generalidad de los medios para alcanzar sus fines y que el descubrimiento de lo que son los medios provienen de una percepción subjetiva e individual. Por último, en todo este proceso, el individuo adquiere la noción del tiempo como resultado de su acción.

Por vivir en sociedad, los individuos descubren que, en lugar de proveerse por sí mismo todo lo que necesitan, es mucho más eficiente obtener de los demás los bienes que requieren para

---

<sup>39</sup> El valor que se le asigna a los fines determina el valor que se le asigna a los medios. Además, existe una tendencia a que los costes igualen el precio de los bienes de consumo. Esto es consecuencia la *Ley de utilidad marginal*. Estas ideas, desde finales del S. XIX, empezaron a ser formalizadas por los economistas austríacos, especialmente, por Carl Menger (1871) y Eugene Von Böhm-Bawerk (1884).

<sup>40</sup> La noción de costo de oportunidad fue desarrollada en el seno de la escuela austríaca por parte del ministro de comercio Fredrich von Wieser (1893). Este es uno de los conceptos desarrollados por la escuela austríaca que posteriormente fue acogido por el paradigma. Sin embargo, para la escuela austríaca el concepto de costo es idéntico al de oportunidad pérdida, todo costo es el valor menor al que se renuncia por perseguir uno mayor.

su vida, no por las vías de la violencia, sino por las vías de la cooperación y del intercambio. Esto deriva en la especialización y división del trabajo (Ricardo, 1817; Smith, 1776).

Este proceso de fenómenos concomitantes en los que las personas actúan de forma tal que les permita realizar intercambios para la satisfacción de sus propias necesidades, hace que estas viertan su interés, de manera generalizada, en bienes duraderos, fácilmente divisibles, que conservan su valor en el tiempo y que les sirvan como unidades de cuenta. Estos se conocen como dinero. Este permite la expansión de sus transacciones, inclusive entre desconocidos, y también los habilita, a su vez, para expresar estos intercambios en un denominador común que se los facilita y se los intensifica aún más, puesto que da origen a un sistema de precios con el que es más fácil establecer las relaciones del intercambio. Una vez se pueden expresar los intercambios en una unidad de cuenta común, o dinero, es posible hacer uso del cálculo económico.

El cálculo económico es fundamental para la acción, puesto que es la herramienta que permite estimar el rumbo de las decisiones, en el sentido de que permite sopesar si es razonable la persecución de ciertos fines en correspondencia con las renunciaciones o costos que deben hacerse para alcanzarlos. En otras palabras, bajo un sistema de precios regido por una unidad de cuenta común o dinero, es más fácil contraponer el coste de los medios o renunciaciones en relación con la utilidad esperada que reportarán los bienes de consumo destinados a la satisfacción de las necesidades individuales, de manera que, si los primeros se calculan mayores que la segunda, habrá pérdidas y por tanto es un curso de acción que no deberá emprenderse o abandonarse, de haber sido comenzado; pero, si se estiman menores, es un curso de acción que vale la pena llevarse a cabo, pues reportará ganancias o utilidad<sup>41</sup>.

---

<sup>41</sup> “For monetary economic calculation is the intellectual basis of the market economy. The tasks set to acting within any system of the division of labor cannot be achieved without economic calculation. The market economy calculates in terms of money prices. That it is capable of such calculation was instrumental in its evolution and conditions its present-day operation. The market economy is real because it can calculate...” (von Mises, 1996, p. 259).

Precisamente, el sistema de precios, que nace como expresión espontánea de las razones de intercambio que florecen en un mercado dada las valoraciones subjetivas de los bienes que en él se transan permite la coordinación de los individuos que participan de este proceso al que los economistas han denominado cataláctica (von Mises, 1996), o mercado (Heyne et al., 2014) y les ayuda a enfrentar el problema de la dispersión del conocimiento, tan característico e inherente a todas las formas de organización social<sup>42</sup>.

En efecto, el sistema de precios, al ser el reflejo de las preferencias individuales, revela qué tipo de bienes son más valorados por los consumidores, de manera que estos pueden enfocar su producción en aquellos bienes que mejor satisfacen las necesidades del mercado. De este modo, los productores incrementan sus ganancias y, a la vez, contribuyen a que los bienes tiendan a destinarse a sus usos más valiosos o eficientes. Esta actitud, que se caracteriza por buscar oportunidades de ganancia, por estar alerta a la satisfacción de las necesidades de los demás según sus valoraciones, por innovar en los sistemas de producción, por descubrir nuevos medios y bienes de consumo, por encontrar formas más económicas de producir, por ajustarse a los cambios y a las nuevas necesidades, por corregir los errores que se cometieron, es lo que los economistas austriacos han llamado la “función empresarial” (Huerta de Soto, 2020b, 2020a; Kirzner, 2013, 2015)<sup>43</sup>, a su resultado, “eficiencia dinámica” (Cachanosky, 2012; Huerta de Soto, 2004) y, a su actor principal, el “empresario” (Kirzner, 2018).

---

<sup>42</sup>“The most significant fact about this system is the economy of knowledge with which it operates, or how little the individual participants need to know in order to be able to take the right action. In abbreviate form, by a kind of symbol, only the most essential information is passed on and passed on only to those concerned. It is more than a metaphor to describe the price system as a kind of machinery for registering change, or a system of telecommunications which enables individual producers to watch merely the movement of a few pointers, as an engineer might watch the hands of a few dials, in order to adjust their activities to changes of which they may never know more than is reflected in the price movement.”(Hayek, 1945, p. 86).

<sup>43</sup> “Nuestra concepción de la función empresarial es a la vez muy amplia y precisa. En un sentido general consideramos que los conceptos de función empresarial y acción humana son sinónimos. En un sentido más estricto, la función empresarial consiste en la capacidad típicamente humana para darse cuenta de cuáles son las oportunidades de ganancia que existen en el entorno.” (Huerta de Soto, 2020b).

En cuanto a la distribución de la riqueza, si por riqueza se entiende el volumen de capital y/o de bienes que una persona puede acumular, esta se obtiene como el resultado de la interacción entre las curvas de oferta y de demanda individuales, es decir, cuanto más se soliciten los bienes de un productor determinado este se hará más rico<sup>44</sup>; pasará lo contrario en el caso del productor que no tenga éxito ofreciéndole al público lo que desea. En relación con la estructura de la producción, existe la tendencia a que, entre menos interferencias gubernamentales existan en un mercado, mejor uso se hace de los bienes disponibles, puesto que tienden a destinarse a sus usos más valiosos o a la satisfacción de las necesidades más urgentes de cada individuo, y, junto a esto, las preferencias temporales de consumo de las personas, darán forma al tipo de proyectos empresariales de la economía.

Es importante resaltar que este proceso de coordinación entre productores y consumidores descrito de forma precedente, al que se le ha denominado “mercado”, solo puede surgir y ser exitoso en un contexto institucional que se caracterice por coexistir la libertad personal, la propiedad privada, la autonomía contractual, la reparación del daño, la igualdad jurídica, la libertad de asociación y un gobierno limitado (Rallo, 2019).

Con esta fundamentación presente, y habiendo cuestionado la sustentación metodológica de Friedman en el apartado anterior, es posible dilucidar el problema del concepto de externalidad. Para sostener la existencia de externalidades en el mercado, el economista debe presuponer varias premisas, que, con lo ya dicho, se puede concluir que son falsas.

El primer grupo de creencias es el que conforma la búsqueda por el equilibrio general del sistema. Para considerar que el “equilibrio” del mercado existe *de facto*, la escuela neo clásica

---

<sup>44</sup> En el entendido que todos somos productores a la vez que todos somos consumidores (Ballvé, 1956). Esta concepción del mercado amplía la visión reduccionista de la dialéctica trabajador-capitalista de la filosofía marxista que conlleva a tantos malentendidos y juicios de valor apresurados.

asume la objetividad del valor, la “estaticidad” del sistema y la existencia de un ente social. Con el simple hecho de tomar como punto de partida la acción humana, es decir, como axioma<sup>45</sup> que dota de contenido sintético todo el sistema de pensamiento económico, se evidencia como estas presunciones son completamente incompatibles con el mismo. En primer lugar, el individuo actúa, los colectivos no. Mientras el principio de transitividad sirve como un criterio de lógica para evaluar las preferencias de un agente económico<sup>46</sup>, no sirve en nada a la hora de evaluar preferencias colectivas, puesto que, en este caso, sin importar el método que se use, es probable el caso de que no exista transitividad (Hausman, 2024), por lo que, las preferencias colectivas (y con ellas el concepto mismo de utilidad) no son coherentes con la realidad. Los colectivos solo son relevantes como conjuntos de individuos, y no un ente abstracto. En la lógica, el todo no puede ser mayor a la suma de las partes. Solo es coherente la concepción subjetiva del valor, cuya fundamentación completa puede exceder los límites de este trabajo, pero basta con decir que, si es el ser humano individual el que actúa, es él mismo quien puede otorgar utilidad a los bienes de los que puede hacer uso para responder a sus necesidades, y por lo tanto también el valor que le otorga a estas últimas. En ninguna medida, como afirmó Menger (1871), el valor de un bien es intrínseco, sino que siempre se le es asignado por el agente económico. De esta forma, se puede inferir que no existe ningún punto objetivo de equilibrio al que el mercado “deba” estar; es solo a través de la cooperación libre entre los individuos que estos tienden a ese escenario de equilibrio, sin nunca alcanzar el mismo.

---

<sup>45</sup> El concepto de axioma aquí tratado hace referencia a una proposición sintética a priori debido a su auto evidencia. El hecho de ser auto evidente no se sigue de un factor psicológico, sino al hecho de que negar su validez proposicional conllevaría una contradicción performativa. El hecho de ser a priori no se sigue de la observación, sino de nuestro propio entendimiento (Hoppe, 1995).

<sup>46</sup> Esto también se encuentra en Mises (1996), ya que al exponer que la utilidad es ordinal y no cardinal, se infiere por lógica que, el primer curso de acción en la escala de preferencias de determinado sujeto, no solo se prefiere respecto al segundo, sino necesariamente también al tercero. Y esto debe ser así en todos los casos, sin necesidad de realizar experimentos que lo comprueben. Cualquier caso que parezca controvertir este principio tiene que deberse a un cambio en la escala de valoraciones del agente específico.

Es dudoso a su vez el paradigma bajo el cual el mercado no es capaz de capitalizar las externalidades, por problemas como el del free rider, pues son amplios los ejemplos que demuestran que esto no es así (Barnett & Yandle, 2009; Block, 2009; Hoppe, 1989a). La forma en la que el mercado logra esto es a través de la figura del empresario. Este funge como coordinador de las acciones humanas del resto de individuos en el mercado (que, a su vez, también actúan como empresarios). Las preferencias de los seres humanos son, por naturaleza, dinámicas, y por esto el mercado nunca puede ser entendido como un ente estático. Solamente el empresario, mediante su capacidad coordinadora y creadora (Huerta de Soto, 2004, 2020b), puede llevar al mercado hacia esa tendencia al equilibrio. Sumado a lo anterior, el mercado, mediante su sistema de ganancias y pérdidas es el único medio por el cual se puede evaluar el resultado coordinador del empresario (Reisman, 1998; Rothbard, 2004), contrario a cualquier ente centralizado, que al eliminar la libre cooperación entre individuos, elimina el correcto funcionamiento del sistema de precios y por lo tanto no tiene manera de evaluar el resultado de su intervención (Hayek, 1980; von Mises, 1922)<sup>47</sup>, salvo que, mediante las leyes de la economía se puedan observar los efectos nocivos de la intervención. En conclusión, el mercado no es un lugar que se estudie y esté esperando por el economista para ser arreglado bajo condiciones de laboratorio. El mercado, por definición, es un proceso, y particularmente, uno de descubrimiento (Huerta de Soto, 2020a; Kirzner, 1992, 2018; Lachmann, 1977) es el escenario en el que los individuos intercambian libremente y coordinan sus respectivas empresas, para alcanzar los propósitos que cada uno se propone, pero satisfaciendo las necesidades del resto en su transcurso. Es solo ante ausencia de coacción, que los individuos

---

<sup>47</sup> Particularmente Mises (1922), presenta un argumento contra el socialismo distinto a los que se habían gestado desde el siglo XIX. Contrario a un tema de incentivos, este autor demostró que, en ausencia de un sistema de precios (como el que solo puede existir en una economía de mercado) el Estado no puede hacer uso del cálculo económico como herramienta coordinadora, contrario al empresario que, si goza de esta, por lo que aquel está condenado al fracaso. Por lo tanto, aunque se esté gobernado por ángeles (Buchanan, 2003), seres incapaces de obrar corruptamente, no se podrá coordinar de mejor manera que en el mercado, ya que ningún organismo central puede contener ni actuar conforme a la información necesaria para coordinar las valoraciones de cada individuo en el mercado cada instante.

pueden libremente encontrar descoordinaciones en el mercado y eliminarlas obteniendo una ganancia, o fracasar en el intento mediante pérdidas, pero solo el mercado puede establecerlo correctamente (Block, 2009).

El segundo grupo de creencias ya no haría parte del sector descriptivo de la economía como ciencia, sino a su lado más normativo. El paradigma presupone que, como se expuso anteriormente, existen valores que *debemos* perseguir y que un ente central *debe* hacerse cargo de establecer los medios para alcanzarlos. Para este segundo punto vuelve a ser relevante la cuestión en torno a la inexistencia de un ente social aislado de los individuos, aunque desde un factor más político, pero sigue siendo aplicable la línea argumentativa hasta aquí sostenida. Por otra parte, autores como Hoppe (1989a) y Block (1975, 1983) han demostrado que los economistas desarrollan sus teorías, aparentemente científicas, bajo la etiqueta “libre de valoraciones”; sin embargo, implícitamente presuponen premisas éticas o “normas de contrabando”. La cuestión sobre la pureza de la ciencia, o si esta puede “purgarse de metafísica” como cuestionó Neurath (1959) en su momento, escapa a la extensión de este trabajo. El enfoque normativo de la economía es cada vez mayor, y ha derivado en premios nobel como Amartya Sen. Por su parte, hay valiosos estudios en el marco de la escuela austriaca como *The myth of efficiency* (Rothbard, 1995) donde el autor directamente propone que la concepción de la eficiencia como criterio está obsoleto, y debe ser reemplazado por una teoría ética fundada en la razón. Este no es el lugar para cuestionar la viabilidad de estas propuestas, sin embargo, lo que se deja en evidencia es que el paradigma de la competencia perfecta, que supone la existencia de externalidades y desea el equilibrio general del sistema, ha sido deshonestamente catalogado como libre de valoraciones para encajar en un tipo de ciencias a las que no pertenece<sup>48</sup>.

---

<sup>48</sup> Monsalve (2010) expone en su trabajo biográfico cómo León Walras estaba obsesionado por lograr la pureza de la ciencia, dilucidando su fascinación por el avance de la astronomía y la mecánica, enfocándose en la matemática como

#### **D. La incidencia del impuesto.**

Como se explicó previamente, los impuestos saludables son una medida de política económica cuyo propósito consiste en disuadir del consumo excesivo de ciertos alimentos mediante el aumento de su precio, pues, en principio, a mayor precio, menor demanda. Bajo esta lógica, la implementación de este nuevo gravamen presupone que el impuesto, de cuya liquidación y pago la ley hace responsables a los productores<sup>49</sup>, se trasladará al consumidor, lo que se conoce como incidencia fiscal; sin embargo, el análisis económico permite entender que esto no ocurre.

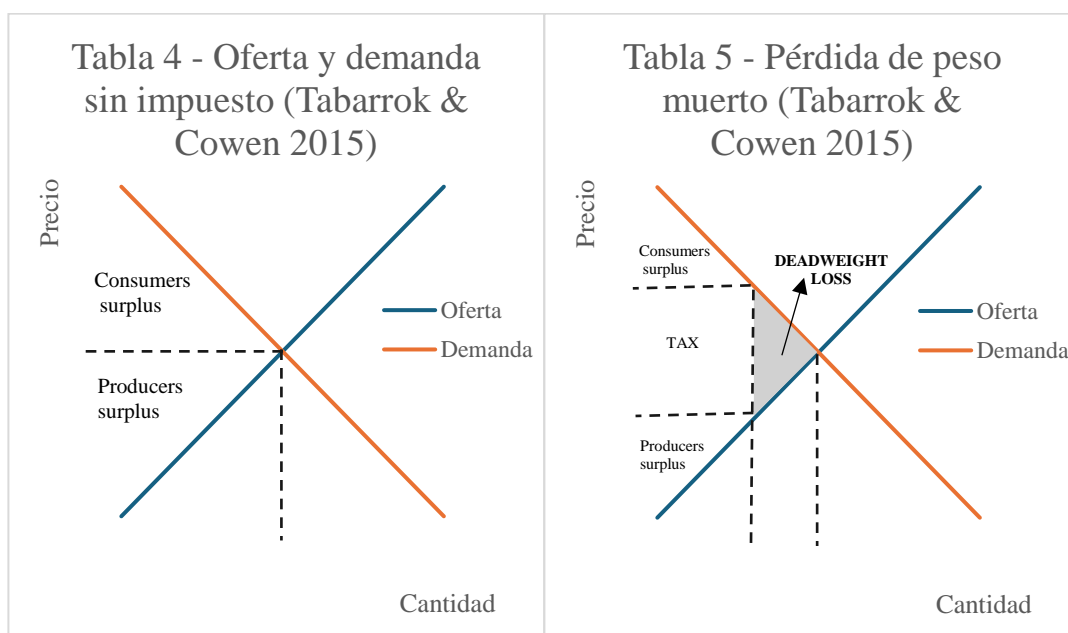
Al respecto Cowen & Tabarrok (2015) argumentan que es indiferente lo que diga la ley sobre quién debe pagar el impuesto, pues si se atiende a la cantidad de bienes que dejan de transarse entre productores y consumidores en una economía con el nuevo impuesto, en cualquier caso, las pérdidas serían las mismas. La razón de lo anterior reside en que, del lado del consumidor, su disposición a pagar por un bien determinado no cambia con la creación del impuesto, lo que sucede es que este lo incluiría dentro de lo que estaría dispuesto a entregar como precio. Por ejemplo, si el consumidor está dispuesto a entregar \$100 por un bien y se aprueba un impuesto de \$10 sobre esa transacción, el consumidor no estaría dispuesto ahora a entregar \$110 por dicho producto, puesto que no ha cambiado su valoración en relación con la utilidad que recibirá de dicho bien, en consecuencia, seguiría estando dispuesto a pagar los mismos \$100, sin importar que \$10 deban destinarse al pago del impuesto. Por su parte, los productores de manzanas que estaban dispuestos

---

este motor de avance. Aunque Walras en un principio consideró que la sociedad era demasiado compleja para el uso de las matemáticas, de todas formas, implementó su uso de forma tal que sirvieran como método de ajuste para su modelo ideal de equilibrio (concepción marcada por sus ideas mecanicistas). La misma impresión deja el trabajo de Friedman (2008).

<sup>49</sup> Lo cual constituye un costo administrativo adicional para los empresarios que usualmente no se tiene en cuenta, pues se agrega una nueva tarea a la actividad empresarial por el proceso de recaudación fiscal.

a venderlas por \$100, en el caso del nuevo impuesto percibirían que, al tener que entregar \$10 al gobierno, el precio real que recibirían del consumidor sería de \$90, pero a este precio la oferta de manzanas se reduciría de tal forma que solo las venderían quienes logren igualar los costes marginales de su producción a este precio, pues no podrían continuar en el negocio de las quienes sus costos lo excedan. Así pues, no es relevante si se dice que el impuesto incide sobre el vendedor, o si, por el contrario, se dice que recae sobre el consumo, como usualmente lo dice la ley, puesto que los efectos de los impuestos no están determinados por la voluntad de los legisladores, sino por los fenómenos económicos subyacentes (Cowen & Tabarrok, 2015). Así pues, un impuesto a las ventas lo pagan tanto el consumidor como el productor y que el peso de la carga impositiva depende en para cuál de los dos es más fácil escapar del impuesto. Esta es una manera simplificada de decir que los impuestos a las transacciones los soportan quienes tienen una curva de oferta o de demanda más inelástica. La elasticidad está dada por la cantidad de bienes sustitutos disponibles, de manera que estos sirven como una válvula de escape frente al incremento de los precios que puedan ocurrir debido a los impuestos.



Para interpretarla téngase en cuenta lo siguiente: primero, que el precio se incrementa y que la magnitud del impuesto impacta tanto las cantidades consumidas como las producidas, pero principalmente las que son menores, puesto que para algunos productores no es rentable producir con el dinero efectivamente recibido bajo el nuevo impuesto, pues este equivale a un coste adicional en la producción; y, para algunos consumidores, el valor asignado a ese bien particular no justifica el precio más alto que ahora deben pagar. Segundo, que el precio recibido por el productor es diferente del que paga el consumidor (la diferencia es la magnitud del impuesto); de manera que, a pesar de que el dinero recibido por el vendedor es mayor, el precio real ingresado en su contabilidad es más bajo. Tercero, que ocurren pérdidas de eficiencia debido a las transacciones que dejan de realizarse por la salida de productores y de consumidores (esta magnitud puede observarse en los triángulos de los “surplus” entre consumidores y productores - el tamaño de los triángulos indica quién entre el productor y el consumidor soporta más la carga del impuesto y, a pesar de que estos dos triángulos son homogéneos en el modelo, la realidad es que uno crecería más que otro en la medida de una hipotenusa con una pendiente más pronunciada en alguno de ellos, es decir, una curva de demanda o de oferta más inelástica-) y; cuarto, que el recaudo del gobierno está dado por las cantidades transadas multiplicadas por la magnitud del impuesto (recuadro delineado). El triángulo sombreado sería la utilidad que ningún agente percibiría, o pérdida de peso muerto.

Por su parte, Murray N. Rothbard (2004) expone cómo no es posible trasladar un impuesto de ventas hacia adelante, es decir, desde los productores a los consumidores; ya que existe la imposibilidad de subir el precio por encontrarse este en el punto en el que se ha optimizado el ingreso máximo del productor, la demanda permanece invariada y los inventarios ya están creados,

de manera que, la única alternativa posible para los oferentes en el mediano y largo plazo, es el traslado del impuesto hacia atrás, en la cadena productiva<sup>50</sup>, es decir, que realmente el impuesto no lo paga el consumidor, sino que, a largo plazo, la pérdida será asumida por los intereses del capital, los salarios y las rentas de los factores originales de producción. Así (Rothbard, 2004):

*“A general tax is the classic example for a tax on producers that is believed to be shifted forward. The government, let us say, imposes a 20-percent tax on all sales at retail. We shall assume that the tax can be equally well enforced in all branches of sales. To most people, it is obvious that the business will simply add 20 percent to their selling prices and merely serve as unpaid collection agencies for the government. The problem is hardly that simple, however. In fact, as we have seen, there is no reason whatever to believe that prices can be raised at all. Prices are already at the point of maximum net revenue, the stock has not been decreased, and demand schedules have not changed. Therefore, prices cannot be increased (...)”* (p. 1157).

*“In fact, this is precisely the effect of a general sales tax. Its immediate impact lowers the gross revenue of firms by the amount of the tax. In the long run, of course, firms cannot pay the tax, for their loss in gross revenue is imputed back to interest income by capitalists and to wages and rents earned by original factors-labour and ground land (...)”* (p. 1159).

---

<sup>50</sup> El valor que se le asigna a los fines determina el valor que se le asigna a los medios, de manera que el precio de los bienes de consumo -fines- determina el precio de los factores de producción -medios- y no a la inversa. Esta es una idea clave de la revolución marginalista y aún más del subjetivismo austriaco (Menger, 1871), puesto que se comprende la valoración del agente como determinante del valor del bien, y así se supera la teoría clásica que buscaba el valor como una característica del bien económico per se.

Cabe recalcar que, a pesar de que Rothbard se refiere a un impuesto general a las ventas (lo que en Colombia tiende a ser el Impuesto al valor agregado - IVA<sup>51</sup>), el autor menciona que los impuestos a las ventas localizados por sectores o *Excise taxes*, como el caso en estudio, tienen el mismo efecto que los impuestos generales a las ventas, con el efecto adicional de generar una distorsión de la asignación de factores productivos, ya que los factores no específicos marginales se verán forzados a cambiar de industria, perdiendo una oportunidad que se hubiese dado en el escenario de mercado, pero que con el impuesto, no existe más. A largo plazo, esto generará que el inventario disminuya, por lo que su precio aumentará, ocasionando el cierre de empresas marginales, debido a que podrán ver oportunidades en otras industrias, derivando así en una disminución de la oferta que ocasionará la subida de precio. Pero de ninguna forma se puede afirmar la subida de precio como efecto directo, puesto que la extracción de recursos por medio del impuesto no es su causa directa, sino la paulatina disminución en la demanda que este causaría.

De la misma forma, Rothbard (2004) plantea que el concepto de elasticidad en nada sirve a su análisis, como lo proponen Cowen y Tabarrok. La cuestión sobre la elasticidad es la siguiente: para estos autores existe un escenario en el que el consumidor efectivamente asume el costo del impuesto, y es cuando la demanda es inelástica; sin embargo, si esto fuese cierto quiere decir que, en realidad, los compradores siempre estuvieron dispuestos a pagar más por el producto en cuestión, y si esto es así, entonces la pregunta sería ¿por qué los empresarios no han subido los precios para captar estas ganancias? Lo cierto es que esto supondría una “Falla de mercado” para el sistema de competencia perfecta, pero con todo el trabajo metodológico llevado hasta este punto podemos afirmar que el mercado no falla, sino que el economista en su análisis es el que se

---

<sup>51</sup> No todos los bienes de consumo son gravados con este impuesto, sin embargo, la tendencia es que así sea. A nivel global es difícil encontrar algún caso de impuesto general a las ventas sin algún bien exentos.

desvincula de la realidad (como Friedman). La respuesta más coherente entonces es que en ningún caso el consumidor asumirá el costo del gravamen y será siempre un impuesto a la renta, que se traducirá en menores ingresos y por lo tanto una repercusión en los factores originarios de producción, y solo subirá el precio en la medida que ocurra el proceso descrito por Rothbard, y no de forma directa como lo plantean Cowen y Tabarrok.

Como se puede observar, Rothbard plantea un panorama más amplio y coherente con la praxeología, debido a su enfoque subjetivista, y principalmente, la correcta aplicación del a priori de la acción humana, del cual deduce todas las consecuencias aquí descritas sin hacer referencia a la experiencia. La ley de rendimientos decrecientes, la ley de precios, la ley de oferta-demanda y la teoría subjetiva del valor son las herramientas que el economista austríaco tiene para un correcto entendimiento de la realidad y que le evita confusiones conceptuales como la que sufren Cowen y Tabarrok al establecer como criterio la elasticidad de la demanda e ignorando por completo que el precio es independiente a los costos, y precisamente es aquel el que determina estos. Tanto Rothbard en su momento, como Cowen y como Tabarrok se definieron como libertarios; sin embargo, se debe apreciar la divergencia en sus explicaciones con base a la diferencia en la metodología con la que se aproximan a este tipo de cuestiones, siendo en el caso de Rothbard más claro el uso de la praxeología y por tanto más enriquecedor su análisis. Así pues, se evidencia la influencia del método usado sobre la gama de valores de un economista.

Independientemente, ambos textos llegan a una conclusión de mayor importancia: desde el punto de vista económico, todos los impuestos a las transacciones son impuestos a la renta. Esta conclusión se justifica, desde Rothbard, con el hecho de que los impuestos repercuten hacia atrás disminuyendo las rentas del capital y de los factores originarios de la producción y, según Cowen y Tabarrok, por la observación de que el impuesto es una ganancia dejada de percibir por los

participantes de las transacciones, pues salen de los excedentes del productor y de los del consumidor.

Los efectos de los impuestos saludables no se agotan con las pérdidas de eficiencia explicadas, pues se extienden mucho más allá de utilidades dejadas de percibir por los partícipes de un mercado. Por una parte, debe observarse que hay un ganador con la implementación del impuesto: el gobierno, pues ahora cuenta con unos recursos que previamente no contaba; por otra, es viable esperar que estos impuestos impacten negativamente la tasa de empleo de los trabajadores, quienes pasarían de percibir salarios a engrosar la lista de los que necesitan subsidios debido al desempleo generado en las unidades marginales de trabajo menos productivas. Adicionalmente, al salir empresas del mercado, los factores específicos de la producción que estas se utilizaban se sumarían a las pérdidas ya causadas (*Deadweight Loss*). Por eso, como es lógico, al llevarse el estado una tajada de los recursos que se generan con las transacciones que los particulares realizan, es esperable que el costo del impuesto sea la imposibilidad de que esa misma magnitud de riqueza pueda destinarse al consumo o a la inversión por parte de los particulares.

#### **IV. CONCLUSIONES.**

A pesar de que las políticas públicas están plagadas de buenas intenciones, es frecuente que conlleven a otros efectos diferentes de los que se buscaron en un principio. Este trabajo trata del descubrimiento de las cosas que la legislación no muestra, pero que la economía hace previsibles por medio de la aplicación de sus instrumentos analíticos.

La utilización de las herramientas de la economía permitió develar que el presupuesto de que un incremento de los impuestos conlleva aumentos de los precios, no es necesariamente cierto, puesto que estos comúnmente se trasladan hacia atrás en la cadena productiva, lo que ocasiona que

la verdadera carga tributaria la soporten todos los propietarios de los factores de producción, en mayor o menor medida y, en última instancia, los propietarios de los factores originarios.

Adicionalmente, aún no es posible evaluar cuánto de la disminución del consumo esperada se deberá al impuesto; si esto efectivamente rebajará las partidas presupuestarias anuales para la atención médica de las enfermedades relacionadas con la obesidad; cuánto de la disminución del consumo y del alza del precio se debe a fenómenos inflacionarios concomitantes; o cuánto se atribuirá al efecto del *boosting* y del *nudging*. La ausencia de dicho conocimiento se ve acrecentada por la falta de cálculo económico por parte del estado. Lo que sí se sabe, es que habrá pérdidas de eficiencia debido a los excedentes de la producción y del consumo que nunca llegarán a darse (*deadweight loss*), que oferentes se verán obligados a salir del mercado y que, en consecuencia, hay razones para pensar que se incrementen las tasas de desempleo<sup>52</sup>. Por parte de los consumidores, algunos quedarán con sus necesidades insatisfechas, aquellos que el precio de los bienes supere su disposición a pagar por ellos, incluso, aun cuando su estado de salud les permita el consumo moderado de alimentos ultraprocesados y de bebidas azucaradas.

En relación con la estructura de la producción, los impuestos son altamente distorsionadores, pues ocasionan que la producción vire hacia las actividades no gravadas que permitan estimar la obtención de mayores ganancias, los mercados dejan de ser el reflejo de las preferencias individuales y, los precios relativos se distorsionan, lo que genera que dejen de ser una fuente fidedigna de información, causando a su vez, que los empresarios se equivoquen y empiecen a producir cosas que de otra manera no producirían, porque los consumidores de otra forma no consumirían, entorpeciendo así el proceso de creación de capital.

---

<sup>52</sup> Debido a que la ganancia de los trabajadores es su utilidad marginal descontada, el hecho de que el estado extraiga recursos de la renta del empresario ocasiona que disminuya su utilidad y por lo tanto reduzca su demanda de trabajo.

Los impuestos no solo distorsionan el mercado, sino que también aumentan la burocracia e incentiva que grupos organizados de productores y de consumidores comiencen un proceso de cabildeo para no quedar bajo el yugo de los nuevos impuestos, bien con exenciones, bien con subsidios, lo que degrada la institucionalidad y propende la corrupción y el clientelismo de los gobernantes, quienes, adicionalmente, aprovechan las circunstancias para promulgar arengas populistas en favor de los intereses de un grupo contra otros<sup>53</sup>.

Este trabajo también demuestra que se pasa por alto el debate filosófico-moral y la confrontación social que resulta de la redistribución de riqueza que ejecuta el estado coactivamente. Es connatural al individuo la preservación de su riqueza, pero también es connatural la tendencia a recostarse en los demás si la institucionalidad se los permite. Unos y otros sufren la tensión de estos intereses contrapuestos y, al ser presas de sus emociones, los gobernantes exacerbaban las diferencias sociales y los sentimientos atávicos con los discursos de la necesidad de proteger la salud, o con el de proteger la propiedad privada. Debido a estos intereses contrapuestos generados por la intervención estatal se paga el precio de la división social y la ineficiencia económica.

## **BIBLIOGRAFÍA**

Aristóteles. (1994). *Metafísica* (T. Martínez, Trans.). Editorial gredos.

Ballvé, F. (1956). *Los fundamentos de la ciencia económica*. Union editorial.

Barnett, A. H., & Yandle, B. (2009). The end of externality revolution. *Social Philosophy and Policy*, 26(2), 130–150. <https://doi.org/10.1017/S0265052509090190>

Barnett II, W., & Block, W. E. (2012). *Essays in austrian economics*. Ishi Press.

Bastiat, F. (1850). *Obras escogidas*. Unión Editorial.

---

<sup>53</sup> Dice Richar A. Epstein en su libro *Principles for a Free Society* (1998) “The more altruism that is built into a system at the front end, the greater the opportunities for factional discord at the bank end” (p. 151).

- Block, W. (1975). Value freedom in economics. *The American Economist*, 19(1), 38–41.
- Block, W. (1983). Public Goods and Externalities: The Case of Roads. *The Journal of Libertarian Studies*, VII(1), 1–34.
- Block, W. (2009). *The privatization of roads and highways*. Mises Institute.
- Bloom, P. (2018). *Against Empathy*. Penguin Random House.
- Bresciani-Turroni, C. (1937). *The economics of inflation*. John Dickens & co.
- Buchanan, J. M. (2003). Politics Without Romance. *Policy: Journal of Public Policy and Ideas*, 19(3), 13–18.
- Cachanosky, I. (2012). Eficiencia técnica, Eficiencia económica y eficiencia dinámica. *Procesos de Mercado: Revista Europea de Economía Política*, IX(2), 51–80.
- Calhoun, J. C. (1992). *Union and liberty* (R. M. Lence, Ed.; pp. 3–78). Liberty Fund.
- Capps, J. (2023). The pragmatic Theory of Truth. In *The standford encyclopedia of philosophy*.
- Copi, I. M., Cohen, C., & Rodych, V. (2019). *Introduction to logic* (15th ed.). Routledge.
- Cowen, T., & Tabarrok, A. (2015). *Modern principles of economics* (3rd ed.). Worth Publishers.
- De Jouvenel, B. (1945). *On power* (J. F. Huntington, Trans.). Liberty Fund.
- Decreto 624 de 1989 (1989).
- Diéguez Lucena, A. (2005). *Filosofía de la ciencia* (1st ed.). Biblioteca Nueva.
- Epstein, R. A. (1998). *Principles of a free society*. Perseus Publishing.
- Feyerabend, P. K. (1975). *Against Method*. Verso.
- Friedman, D. (2000). *Law's Order*. Princeton University Press.
- Friedman, M. (2008). The methodology of positive economics. In D. M. Hausman (Ed.), *The philosophy of economics* (3rd ed., pp. 145–178). Cambridge University Press.
- Gideon, A. (2016). Competition in the helthcare sector in Singapore. *CLB Working Paper Series*, 2016(009), 1–54.
- Goldman, A., & McGrath, M. (2015). *Epistemology*. Oxford university press.
- Hanson, N. R. (1958). *Patterns of discovery*. Cambridge University Press.
- Hausman, D. M. (2024). Philosophy of economics. In E. N. Zalta & U. Nodelman (Eds.), *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*.  
<https://plato.stanford.edu/archives/fall2024/entries/economics/>

- Hayek, F. A. (1945). The use of knowledge in society. *The American Economic Review*, 35(4), 519–530.
- Hayek, F. A. (1973). Law, legislation and liberty. In J. Shearmur (Ed.), *The collected works of F. A. Hayek* (Vol. 19). The university of Chicago Press.
- Hayek, F. A. (1980). *Individualism and Economic Order*. The University of Chicago Press.
- Hazlitt, H. (1946). *Economics in One Lesson*. Ludwig Von Mises Institute.
- Hazlitt, H. (1964). *The Foundation of Morality*. Foundation for Economic Education.
- Heyne, P., Boettke, P., & Prychitko, D. (2014). *The Economic Way of Thinking*. Pearson.
- Hoppe, H.-H. (1989a). Fallacies of the public goods theory and the production of security. *The Journal of Libertarian Studies*, IX(1), 27–46.
- Hoppe, H.-H. (1989b). In Defense of Extreme Rationalism: Thoughts on Donald McCloskey's The Rhetoric of Economics The Relativism of Hermeneutics and Rhetoric and the Claims of Rationalism. *The Review of Austrian Economics*, 3(1), 179–214.
- Hoppe, H.-H. (1995). *Economic science and the austrian method*. Mises Institute.
- Huemer, M. (2013). *The Problem of Political Authority*. Palgrave Macmillan.
- Huerta de Soto, J. (2004). La teoría de la eficiencia dinámica. *Procesos de Mercado: Revista Europea de Economía Política*, I(1), 11–71.
- Huerta de Soto, J. (2020a). *Estudios de economía política* (3rd ed.). Unión Editorial.
- Huerta de Soto, J. (2020b). *Socialismo, cálculo económico y función empresarial* (6th ed.). Unión Editorial.
- Huerta de Soto, J. (2023). *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos* (8th ed.). Unión editorial.
- Hume, D. (1739). *Treatise of human nature*. Clarendon press.
- James, W. (1931). *Pragmatism. A new name for some old ways of thinking*. Longmans, green and co.
- Kahneman, D. (2017). *Thinking, Fast and Slow*. Penguin Random House.
- Kahneman, D., Sibony, O., & Sunstein, C. R. (2021). *Noise*. Little, Brown Spark.
- Kant, I. (1781). *Crítica de la razón pura* (M. Caimi, Ed. & Trans.). Fondo de cultura económica.
- Kirzner, I. M. (1992). *The meaning of market process*. Routledge.

- Kirzner, I. M. (2013). *Competition and Entrepreneurship* (P. J. Boettke & F. Sautet, Eds.). Liberty Fund.
- Kirzner, I. M. (2015). *Austrian Subjectivism and the Emergence of Entrepreneurship Theory* (P. J. Boettke & F. Sautet, Eds.). Liberty Fund.
- Kirzner, I. M. (2016). *Discovery, capitalism, and distributive justice* (P. J. Boettke & F. E. Sautet, Eds.). Liberty Fund.
- Kirzner, I. M. (2018). *The Essence of Entrepreneurship and the Nature and Significance of Market Process* (P. Boettke & F. Sautet, Eds.). Liberty Fund.
- Krueger, A. O. (1974). The political economy of the rent-seeking society. *American Economic Review*, 64, 291–303.
- Kuhn, T. S. (1962). *The structure of scientific revolutions* (3rd ed.). The University of Chicago Press.
- Kuhn, T. S. (1989). *¿Qué son las revoluciones científicas? y otros ensayos*. Paidós.
- Kusch, M. (2024). Psychologism. In E. N. Zalta & U. Nodelman (Eds.), *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*.  
<https://plato.stanford.edu/archives/spr2024/entries/psychologism/>
- Lachmann, L. (1978). Carl Menger and the incomplete revolution of subjectivism. *Atlantic Economic Journal*, 6(3), 57–59. <https://doi.org/10.1007/BF02313309>
- Lachmann, L. M. (1977). *Capital, expectations, and the Market process*. Sheed andrews and Mcmeel.
- Ley 1355 de 2009 (2009).
- Ley 2120 de 2021 (2021).
- Ley 2277 de 2022 (2022).  
<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=199883>
- Long, R. T. (2004). Anti-Psychologism in economics: Wittgenstein and Mises. *The Review of Austrian Economics*, 17(4), 345–369.
- Long, R. T. (2006). Realism and abstraction in economics: Aristotle and Mises versus Friedman. *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, 9(3), 3–23.
- Marshall, A. (1920). *Principles of economics* (8th ed.). Macmillan and co.
- Menger, C. (1871). *Principles of economics* (J. Dingwall & B. F. Hoselitz, Trans.). Mises Institute.

- Mills, N., & Bogen, J. (2021). Theory and observation in science. In *Stanford Encyclopedia of philosophy* (pp. 1–58). Stanford University.
- Monsalve, S. (2010). A cien años de la muerte de León Walras I: sobre su obra original. *Cuadernos de Economía*, 29(53).  
[http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0121-47722010000200010](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-47722010000200010)
- Nagi, M. A., Ahmed, H., Rezaq, M. A. A., Sangroongruangsri, S., Chaikledkaew, U., Almalki, Z., & Thavorncharoensap, M. (2024). Economic costs of obesity: a systematic review. *International Journal of Obesity*, 48(1), 33–43. <https://doi.org/10.1038/s41366-023-01398-y>
- Neurath, O. (1959). Protocol sentences (G. Schick, Trans.). In A. J. Ayer (Ed.), *Logical Positivism* (pp. 199–208). The free press.
- Oberheim, E., & Hoyningen-Huene, P. (2024). The Incommensurability of Scientific Theories. *Stanford Encyclopedia of Philosophy*.
- Oppenheimer, F. (1908). *The State*. Mises Institute.
- Peirce, C. S. (1901). Truth and falsity and error. In C. Hartshorne & P. Weiss (Eds.), *Collected papers of Charles Sanders Peirce* (p. 718). Harvard university press.
- Phelps, N. H., Singleton, R. K., Zhou, B., Heap, R. A., Mishra, A., Bennett, J. E., Paciorek, C. J., Lhoste, V. P., Carrillo-Larco, R. M., Stevens, G. A., Rodriguez-Martinez, A., Bixby, H., Bentham, J., Di Cesare, M., Danaei, G., Rayner, A. W., Barradas-Pires, A., Cowan, M. J., Savin, S., ... Ezzati, M. (2024). Worldwide trends in underweight and obesity from 1990 to 2022: a pooled analysis of 3663 population-representative studies with 222 million children, adolescents, and adults. *The Lancet*, 403(10431), 1027–1050.  
[https://doi.org/10.1016/S0140-6736\(23\)02750-2/ATTACHMENT/BE7B68CC-C322-40F3-ACBF-7A9CEC1D0A80/MMC1.PDF](https://doi.org/10.1016/S0140-6736(23)02750-2/ATTACHMENT/BE7B68CC-C322-40F3-ACBF-7A9CEC1D0A80/MMC1.PDF)
- , A. C. (1932). *The economics of welfare* (4th ed.). Macmillan and co.
- Polleit, T. (2012). Mises's theory of money and credit: arguments against central banking. In J. G. Hülsmann (Ed.), *Theory of money and fiduciary media*. Mises Institute.
- Popper, K. (1959). *The logic of scientific discovery*. Routledge.
- Priest, G. (1998). What is so bad about contradictions? *The Journal of Philosophy*, 95(8), 410–426.
- Rallo, J. R. (2019). *Liberalismo: Los 10 principios básicos del orden político liberal*. Deusto.
- Reisman, G. (1998). *Capitalism*. Jameson Books.
- Resolución 2492 de 2022 (2022).

- Restrepo, J. C. (2020). *Hacienda Pública* (11th ed.). Universidad Externado De Colombia.
- Ricardo, D. (1817). Principles of political economy and taxation. In P. Sraffa & M. H. Dobb (Eds.), *The works and correspondence of David Ricardo: Vol. I*. Liberty Fund.
- Rothbard, M. N. (1982). *The ethics of liberty*. Mises Institute.
- Rothbard, M. N. (1995). The myth of efficiency. In *Economic controversies* (pp. 253–260). Mises Institute.
- Rothbard, M. N. (2004). *Man, economy and state with power and market* (2nd ed.). Mises Institute.
- Russell, B. (1910). *Philosophical essays*. Routledge.
- Smith, A. (1776). *An inquiry into the Nature and Causes of the Whe wealth of nations*. Encyclopedia Britannica, Inc.
- Smith, A. (1853). *The theory of moral sentiments* (D. Stewart, Ed.). Henry G. Bohn.
- Statista. (2024). *Obesidad y sobrepeso: impacto sobre el PIB 2020-2035*.  
<https://es.statista.com/estadisticas/1371046/impacto-del-sobrepeso-y-de-la-obesidad-en-el-producto-interior-bruto-a-nivel-mundial/>
- Studlar, D., & Cairney, P. (2019). Multilevel governance, public health and the regulation of food: is tobacco control policy a model? *Journal of Public Health Policy*, 40(2), 147–165.  
<https://doi.org/10.1057/s41271-019-00165-6>
- Sunstein, C. R., & Thaler, R. H. (2018). *Un pequeño empujón*. Editorial Taurus.
- Tullock, G. (1967). The welfare cost of tariffs, monopolies and theft. *Western Economic Journal*, 5, 224–232.
- van Sickle, J. (1954). *Introduction to economics*. D. van Nostrand company, inc.
- Von Böhm-Bawerk, E. (1884). *Capital and interest* (W. Smart, Trans.). Macmillan and CO.
- von Mises, L. (1922). *Socialism*. Mises Institute.
- von Mises, L. (1960). *Epistemological problems of economics* (B. Bien Graves, Ed.; G. Reisman, Trans.). Liberty Fund.
- von Mises, L. (1996). *Human Action* (B. B. Greaves, Ed.; 4th ed., Vols. 1–4). Liberty Fund.
- von Wieser, F. (1893). *Natural value*. Macmillan.
- Wise, R. A. (2006). Role of brain dopamine in food reward and reinforcement. *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences*, 361(1471), 1149–1158.  
<https://doi.org/10.1098/rstb.2006.1854>

World Health Organization. (2018). *Alimentación sana*. <https://www.who.int/es/news-room/fact-sheets/detail/healthy-diet>.

World Health Organization. (2022). *Fiscal Policies for Health (TAX)*. <https://www.who.int/publications/i/item/9789240056299>.

World Health Organization. (2023). *More countries using health taxes and laws to protect health*. <https://www.who.int/about/accountability/results/who-results-report-2022-mtr/more-countries-using-health-taxes-and-laws-to-protect-health>.