



El dinero, una herramienta para reducir la desigualdad

Money, a tool to reduce inequality



DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.8275108>

César Enrique Pardo Serpa

Abogado por la Universidad de Piura, magister en Ciencias Políticas por la Universidad Ricardo Palma, especialista en derecho societario y arbitrajes comerciales, actualmente reside en Francia, cursando estudios de lengua francesa en la Universidad de Angers.

E-mail: cpardoserpa@gmail.com

ORCID: 0000-0002-7770-9902

Recibido: 01-05-2023

Aceptado: 08-08-2023

Como citar: Pardo S., César E. (2023), “El dinero, una herramienta para reducir la desigualdad”, en *Minga. Revista de ciencias, artes y activismo por la transformación de América Latina*, Nro. 9, año 6, semestre I, 2023, pp. 79-97, DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.8275108>



Resumen

Frente a la necesidad de generar herramientas conceptuales que contribuyan al diseño de políticas públicas capaces de reducir la desigualdad y la pobreza, el artículo propone una alternativa de solución a partir del análisis de uno de los elementos fundamentales de la economía: el dinero. A través del análisis de su naturaleza, intersubjetividad y diseño, el dinero es definido como un recurso social que contiene, en sí mismo, las herramientas para reducir la desigualdad y la pobreza. El dinero, propone el autor, se comporta como un caudal por el cual fluye la riqueza, viabilizando la dinámica económica; su uso generará regalías sociales que impiden el represamiento del referido caudal, materializándose a través de la carga impositiva efectivamente recaudada, permitiendo una mejor redistribución del recurso en la sociedad.

Palabras clave:

Dinero, desigualdad, recursos sociales, realidad intersubjetiva, regalías sociales, impuestos

Abstract

Faced with the need to generate conceptual tools that contribute to the design of public policies capable of reducing inequality and poverty, the article proposes an alternative solution based on the analysis of one of the fundamental elements of the economy: money. Through the analysis of the nature of money, its intersubjectivity and design, it is defined as a social resource that contains, in itself, the tools to reduce inequality and poverty. Money, the author proposes, behaves like a flow through which wealth flows, making economic dynamics viable, and its use will generate social royalties, which prevent the damming of said flow, materializing through the tax burden actually collected, allowing a better redistribution of resources in society.

Keywords:

Money, inequality, social resources, intersubjective reality, social royalties, taxes

Introducción

En un principio, el título de este artículo apelaría al *clickbait* para conseguir más atención y, con suerte, lectores. Originalmente titulado “Tienes derecho a que Shakira pague sus impuestos: el dinero, una herramienta para reducir la desigualdad”, la intención de este artículo desde un principio confrontaba al lector con algunas preguntas ¿Qué tiene que ver Shakira conmigo si no vivo en Colombia, España, Estados Unidos, ni donde sea que viva la cantante? Aquellos más familiarizados con el derecho tributario, quizás reflexionarían que Shakira puede ser todo lo deudora tributaria que quiera, pero, *ex lege*, acreedor tributario es solo el Estado y, por tanto, el único que tiene derecho sobre la tributación de la cantante, o de quien sea, es el Estado. Ambas reflexiones son válidas, sin duda.

Pero entonces ¿por qué se propone que Shakira debe pagar sus impuestos – sin importar lo que digan sus abogados y el Estado – y que dicha obligación responde al derecho de todos, sin importar la nacionalidad? Esta pregunta, aunque parezca *clickbait* puro, surge como consecuencia de una afirmación, mucho más seria e infinitamente más interesante, formulada por el profesor argentino Hernán Borisonik, quien sostiene que el liberalismo no ha logrado desarrollar las herramientas conceptuales necesarias para reducir la desigualdad y la pobreza, y, tal vez por ello, “no ha podido generar un sistema impositivo mundial que termine con la ilegalidad y la evasión” (Borisonik, 2018: 3). Por su parte, a través del presente artículo, el autor pretende coadyuvar a la generación de dichas herramientas conceptuales, aunque ello signifique cuestionar ideas tenidas mayoritariamente como una verdad de fe o una ley natural.

Como se desarrollará más adelante, el autor considera que una correcta comprensión del dinero, a través del estudio de su naturaleza, es fundamental para hallar las herramientas conceptuales que permitan la generación de políticas públicas dirigidas a una mejor distribución de la riqueza y la consiguiente reducción de la desigualdad, contribuyendo a la proscripción del uso de los paraísos fiscales como mecanismos de acumulación ilegal de capitales y evasión de impuestos: si el objetivo es reducir la desigualdad y la pobreza y mejorar la calidad de vida de la gente, en general, es imperativo generar un sistema impositivo mundial que termine con la ilegalidad y la evasión.

¿Pero cómo?Cuál será el punto de partida, considerando que la desigualdad es una magnitud que parece incrementarse constantemente de manera natural desde el fin de la segunda guerra mundial y en especial, desde la caída de la Unión Soviética (URSS) y el aumento de la aplicación de políticas públicas consistentes en una progresiva liberalización de la economía, privatizaciones, recortes impositivos, reducción de prestaciones sociales, aumento de la edad de jubilación, aumento de la precariedad asociada al trabajo asalariado en las zonas rurales y urbanas periféricas, entre otras, y que siguen vigentes, tal como evidencia la crisis política y económica inglesa a fines de 2022 y las protestas masivas de los sindicatos en Francia, a principio de 2023.

Aunado a ello, cada cierto tiempo, se hace patente el uso masivo de los llamados paraísos fiscales (como lo demuestran los escándalos financieros del tipo *Panama paper's* y *Pandora paper's*); a la vez que, gracias al surgimiento de nuevas tecnologías, se crean formas de reducir aún más la capacidad

recaudadora de los estados, situaciones que, sin duda, contribuirían al aumento progresivo de la desigualdad, de acuerdo a los datos publicados por el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y lo reiterado por economistas como Thomas Piketty (2014), Samuel Morley (2000) y Josef Stiglitz (2011).

Volviendo a Borisonik, el presente artículo pretende coadyuvar en la búsqueda de las herramientas conceptuales que permitan generar políticas públicas efectivas en la lucha contra la desigualdad y la pobreza. Para ello, es imperativo remontarse al estudio del dinero, el cual constituye el elemento fundamental del comercio y ladrillo con el cual se construye la gran superestructura de la economía. Y, en consecuencia, poder sustentar la afirmación que contiene el título de este artículo, es decir, porque se propone que el dinero lleva en sí mismo las herramientas conceptuales que permiten una lucha efectiva contra la ilegalidad y la evasión de impuestos.

En ese sentido, se ha dividido el artículo en tres partes. En la primera parte, se trata la importancia de conocer la naturaleza del dinero entendiéndolo como una realidad intersubjetiva compleja cuya existencia depende de la creencia generalizada en la existencia del mismo. Esto es, más allá de una herramienta útil para el intercambio de mercancías y ahorro, es un fenómeno social que se presenta como el instrumento ideal para posibilitar el comercio y redistribuir la riqueza.

En la segunda parte, el autor expone lo que considera que es la función fundamental del dinero en la sociedad. Al respecto, desarrolla el concepto de “recursos sociales” en contraposición a los recursos naturales, identificando y determinando los beneficios – regalías sociales – derivados de la explotación o uso del referido recurso, así como sus beneficiarios. Finalmente, los resultados de esta segunda parte conducirán necesariamente a la tercera parte de este trabajo, la cual sintetiza lo expuesto a efectos de “aterrizar” los conceptos señalados previamente y hacerlos aplicables a la generación de políticas públicas destinadas a la reducción de la desigualdad.

“Parece que la justicia consiste en igualdad, y así es, pero no para todos, sino para los iguales; y la desigualdad parece ser justa, y lo es, en efecto, pero no para todos, sino para los desiguales” (Aristóteles, 1998: 174), escribió el estagirita alguna vez. Y hoy, 23 siglos más tarde, parece que las cosas no han cambiado demasiado, afianzándose cada vez más, tanto en el plano académico y político como en el imaginario popular, teorías que pretenden justificar la desigualdad e, incluso, incrementarla, tales como el efecto goteo o *trickle-down*, curva de Kuznets, el mito de la meritocracia, darwinismo social, entre otras. De otro lado, en contraposición con dichas teorías, el estudio de la naturaleza del dinero, contribuirá, sin duda, a la generación de las herramientas que, a diferencia de las referidas, permitirán la reducción de la desigualdad y de la pobreza.

1. El dinero: un concepto oscuro o ¿Por qué es importante conocer la naturaleza del dinero?

Si buscamos en diferentes diccionarios la palabra “dinero”, su significado tiene múltiples acepciones: distintas monedas, instrumentos de medida, fortuna, medio de pago comúnmente aceptado, entre otros, pero, como sucede con muchas definiciones lexicográficas de conceptos complejos, éstas suelen ser bastante laxas y equívocas. Por suerte, desde hace al me-

nos, dos mil quinientos años, el dinero ha sido estudiado desde diferentes ópticas por una multitud de autores, centrándose en sus diversos aspectos, ya sea a partir de la descripción de sus usos o a través del acercamiento a su naturaleza (Borisonik, 2018: 2). En este artículo, por razón de espacio, se remontará solo hasta los albores del liberalismo para relevar por qué es que el dinero se presenta como algo oscuro, por qué algunos autores pretenden simplificarlo hasta vaciarlo de contenido y qué piensan de éste aquellos otros que se han avocado a conocer su naturaleza.

Como explica Borisonik, son los escritos de John Locke (S. XVII) los que resultarían fundamentales para impulsar el liberalismo económico, al establecer un vínculo entre las formas imperecederas del dinero (específicamente del oro) y la posibilidad de acumularlo, permitiéndole plantear que quién accede al intercambio a través de dinero consiente una distribución desigual de las tierras y los bienes. Eso ocurriría en virtud a su posibilidad de acumulación y a su fungibilidad. Posteriormente, John Stuart Mill dirá que “no puede haber intrínsecamente algo más insignificante, en la economía de la sociedad, que el dinero, excepto en su carácter de artificio para ahorrar tiempo y esfuerzo. Es una máquina para hacer rápida y cómodamente lo que se haría, aunque con menos rapidez y comodidad, sin ella; y como muchos otros tipos de maquinaria, solo ejerce una influencia distinta e independiente por sí misma cuando se descompone” (Borisonik, 2018).

En esa misma línea, Galbraith, en su obra acerca de la historia del dinero, a pesar de señalar que “el estudio del dinero es, de todos los campos de la economía, el único en que se emplea la complejidad para disfrazar o eludir la verdad, no para revelarla”, lo definiría simplemente como aquello “que se da o se recibe generalmente por la compra o la venta de artículos, servicios u otras cosas” (Galbraith, 2014), es decir, un medio de pago, centrando el desarrollo de su texto en describir las diferentes formas del dinero en el tiempo añadiéndole algunas anécdotas simpáticas y perdiendo, de esta forma, la oportunidad de acercarse a su naturaleza. Sin embargo, no por ello su obra deja de ser relevante, permitiéndonos entender cuáles son las características del dinero que conocemos hoy y como siempre estuvieron, al menos en potencia, presentes en el mismo. Que, finalmente, es lo mismo hablar de dinero en la cola del supermercado hoy que en tiempos del imperio romano. No importa cuando, el dinero siempre ha sido el mismo a pesar de las, aparentemente abismales, diferencias entre una cuenta de marfil y un *bitcoin*.

Contrariamente a lo manifestado por Galbraith o Stuart Mill, a Viviana Zelizer le sorprende el hecho de que se sepa tan poco acerca de la vida social del dinero, la cual, evidentemente, otorga una dimensión mucho más compleja, y señala que “los científicos sociales tratan al dinero de un modo paradójico: aunque se lo considera un elemento básico de la sociedad moderna, permanece sin analizar como categoría sociológica. [...] como si no fuera lo bastante sociológico”. Y añade “Hay ensayos acerca del efecto económico del dinero, de la teoría cuantitativa, de la velocidad de circulación y de la reforma monetaria, pero nada acerca del dinero como *réalité sociale*...” (Zelizer, 2011: 14). En efecto, reduciendo el dinero a poco más que una máquina, como lo hiciera Stuart Mill, se pretende volverlo una variable más en el curso natural de la economía, regida por leyes naturales y físicas tan elementales como las leyes de Newton.

Así, tal como señala Bonefeld, para Marx, por ejemplo, el dinero ya no sería, en esencia, un medio de intercambio que permite incorporar el valor del trabajo a la de la mercancía en la forma de plusvalía, sino que sería, en sí mismo, “una forma homogénea de valor independiente”, un “fetichismo puro” (Bonefeld, 2000: 1-4). Para Taussig, el significado de valor simbolizado por el dinero, presupuso para los políticos y economistas decimonónicos, la validez universal y natural de los signos y abstracciones engendradas por el mercantilismo del mercado (Taussig, 2021: 36). En esa misma línea, Borisonik manifiesta que “por su *plenipotencialidad*, el dinero se ha convertido en algo deseado con la ilusión de aplazar el momento de la experiencia, acrecentando el placer por su mera posesión, como metáfora y abstracción de la materialidad. [...] el fin de la vida humana en todo el planeta” (2018: 3), caracterizándolo como algo que es en sí mismo, independiente y casi naturalmente, más allá de los usos y la función social que este pueda tener y las formas que vaya adquiriendo a lo largo del tiempo.

Negando el valor social del dinero, lo que se consigue es vaciarlo conceptualmente de contenido y convertirlo en una variable funcional a sus teorías económicas. Así en palabras de Taussig (2021, p. 32), “el factor social trabaja en nuestra conciencia para negarse en sí mismo y para consumirse en lo físico y lo biológico”, en el caso que nos ocupa, reduciéndolo a la insignificancia más absoluta. “Pero para el crítico que puede mantenerse fuera del sistema de signos, mutuamente convincentes, la forma de dinero del mundo de las mercancías es el signo que encubre las relaciones sociales escondidas en abstracciones que la sociedad toma como fenómenos naturales (Taussig, 2021: 38).

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

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

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

humano: la confianza. Sin la confianza general que la gente tiene por los demás, la sociedad se desintegraría, porque muy pocas relaciones se basan enteramente en lo que se conoce como certeza acerca de otra persona y muy pocas relaciones durarían si la confianza no fuera tan fuerte como - o más fuerte que - una prueba racional o la observación personal. Al respecto, Yennerich subraya en sus comentarios a la “Filosofía del dinero” de Simmel, que el dinero tiene “la extraordinaria cualidad de ser valor de las cosas sin ser la cosa, le permite ingresar en las relaciones de intercambio y mostrar las relaciones entre sus cantidades. Mide, participa, representa, pertenece, excluye, incluye, es la materialidad de lo abstracto y la estabilidad de su valor es condición para la productividad [...], y en esa función, se expresa como uno de los grandes progresos que ha hecho la humanidad” (Yennerich, 2017: 5).

Atendiendo a la definición de Simmel y lo dicho por Yennerich, el dinero es mucho más que una idea, una unidad de medida, un medio de pago o una moneda cualquiera, como lo entienden Locke, Galbraith o Stuart Mill. El dinero “es la cosificación de la relación pura entre las cosas que se expresan en su movimiento económico”. En ese sentido, Simmel afirma que no existe “un símbolo más ilustrativo del absoluto carácter dinámico del mundo que el dinero [...] el vehículo para el movimiento en lo que todo lo que no está en movimiento se extingue por completo. [el dinero] Es, por así decirlo, un “*actus purus*” (Simmel, 2018, p. 24) aunque omitiendo, a efectos de su ejemplificación, que el dinero no es causa necesaria y que existe por obra del ser humano, al que, consideramos se le debe imputar su autoría y los derechos derivados de esta, como veremos más adelante. En otros términos, la propuesta de Simmel implica que el dinero es una realidad mucho más compleja que lo que comúnmente se piensa y que, como si de un *actus purus* se tratara, es una realidad plena y actual, es decir, en permanente actualización, que viabiliza y posibilita la dinámica económico social.

De otro lado, si bien hemos visto que muchos autores rechazan de plano cualquier razonamiento anterior al siglo XIX referido al dinero, otros eligen profundizar al respecto y acercarse al estudio del dinero desde su naturaleza, como Ramos Arévalo (Cf. 2018: 67), para quién el dinero es un derecho (y que por tanto genera deudores y acreedores) siendo su fundamento último el hombre mismo: su forma de conocer, de querer y de relacionarse. Para Ramos Arévalo, el dinero no es un bien, sino una medida universal de comparación que tiene su origen en la capacidad de abstracción del hombre y cumple la función de medio de pago, depósito de riqueza o valor de cambio y de permanencia en el tiempo y que no se puede entender sin asumir el componente trascendental del ser humano, toda vez que sería fruto de este componente (Ramos Arévalo, 2018: 167). En ese sentido, para el autor, que el dinero se haya considerado un activo solo se entiende si se identifica al mismo como un derecho. El dinero es un activo en la medida que siempre ha de pertenecer a alguien y existe únicamente si pertenece a alguien en oposición a otro (en tanto el dinero sin propietario no existe). Asimismo, considerando la definición contenida en el párrafo anterior, el dinero es un activo, pero no es un bien. ¿Qué clase de activo que no es un bien puede ser oponible *erga omnes*? Esa clase de activo, dirá Ramos Arévalo, es un derecho, es decir, al no ser un bien, solo siendo

un derecho puede ser oponible *erga omnes*, sin embargo, pensamos que su concepto de lo que es un derecho resulta, cuanto menos, equivoca, como explicaremos mas adelante.

Por su parte Pavlina Tcherneva y Esteban Cruz-Hidalgo, en el trabajo que publicaran conjuntamente en “Dinero, poder y regímenes monetarios: Porqué la Naturaleza del Dinero sí importa” (2019: 13), definen el dinero como una relación de poder social en evolución dentro del proceso de provisión social, cuyo proceso de nacimiento no puede separarse del desarrollo del poder estatal, insertándose dentro de un conjunto de reglas y códigos legales establecidos por el estado. Para los referidos autores, el estudio de la naturaleza del dinero es importante a efectos de fijar los términos de las discusiones en torno al diseño de nuestros regímenes monetarios y el alcance de las políticas públicas tanto fiscales como referidas a la utilización de instrumentos financieros, políticas impositivas y monetarias, muy diferente al que se desprende de la teoría del dinero propuesta por Locke y Stuart Mill.

1.1. La intersubjetividad del dinero

Siguiendo al sociólogo austriaco Alfred Schütz (1973), Hernández & Galindo (2007: 234) definen el fenómeno de la intersubjetividad como el fundamento de la vida social, en tanto que los significados que crean los sujetos en la “vida cotidiana” nunca son creados *ex nihilo* sino que se crean en la relación social entre unos y otros. Dicho de otro modo, algo es intersubjetivo en tanto se construye considerando al otro y en interacción con el otro, lo que ocurre en la vida cotidiana. Varios siglos antes, Giambattista Vico propuso en su obra los principios de la *Nueva Ciencia* (publicada en 1725 como respuesta al creciente poder de las doctrinas positivistas) que el hombre, en tanto ser colectivo, es el conjunto de las relaciones sociales y actúa en consecuencia, imbuido, a su vez, de un sentido tan básico de esa relación como lo son sus necesidades materiales. En ese sentido, Vico considera al hombre como el creador de sí mismo, del mundo social y todo lo que lo conforma (Taussig, 2021: 150).

Con respecto al dinero, resulta evidente su intersubjetividad, en tanto el mismo es una creencia compartida generada por la sociedad en su conjunto –antes o después, según el lugar– siendo necesario que los actores (sujetos) que lo utilizan en sus relaciones sociales compartan el significado del mismo en tanto saben qué es el dinero y creen en él, sin importar, incluso, si se trata de la misma moneda o si le otorgan el mismo valor. Otra característica de la intersubjetividad del dinero estriba en su necesidad de actualización permanente: al no ser una realidad física, los sujetos deben continuar creyendo en el dinero a pesar que las diferentes monedas o medios de pago utilizados hayan perdido su valor, como puede ocurrir con una determinada moneda devaluada tras una crisis inflacionaria. Así, una moneda puede perder su valor hasta carecer por completo del mismo y sin embargo no dejar de ser dinero [como por ejemplo I/. 1.00 (Un Inti) en 1989] y otra moneda puede dejar de ser dinero sin dejar de tener valor: un sestercio de plata romano.

Sin embargo, el dinero, como tal, es indiferente a las vicisitudes de la moneda. Si una determinada moneda pierde su valor o su escasez impide o dificulta las relaciones comerciales, la sociedad inventará nuevas mone-

das o descubrirá nuevas formas de dinero para efectuar sus transacciones financieras, tal como sucedió ante la escasez de la moneda de curso oficial austriaca en los años 30 del siglo pasado y el nacimiento de la moneda de Wörgl. Este proceso recíproco, por el cual se comparte un significado o una creencia, es el que fundamenta o da lógica a las interacciones sociales, generando realidades intersubjetivas y que existen en una relación bicondicional necesaria entre el sujeto y la sociedad, es decir, en virtud de su propia intersubjetividad. Como alguna vez se escuchara en un autobús, “El dinero es más grande que dios, porque no todo el mundo cree en dios, pero hasta dios cree en el dinero” y más allá de la broma, la sabiduría popular parece haber acertado esta vez. La realidad del dinero es tan indiscutible como misteriosa y evasiva su naturaleza.

Pero, ¿cuáles son esas características? Para responder a esa pregunta, es necesario volver por un instante a Simmel, quien comparaba al dinero con un “*actus purus*” y lo describía como el “símbolo más ilustrativo del absoluto carácter dinámico del mundo” “el vehículo para el movimiento en lo que todo lo que no está en movimiento se extingue por completo”, o más claramente, “la cosificación de la relación pura entre las cosas que se expresan en su movimiento económico” (Simmel, 2018). Un símbolo, un vehículo y una cosa que, en todos los casos, expresa movimiento. Así, el movimiento económico que expresa la dinámica del mundo se encuentra simbolizado y cosificado en el dinero, el cual es a su vez una idea y una cosa, *res cogitans* y *res extensa* al mismo tiempo, una realidad que existe, sin lugar a dudas, mientras compartamos nuestra creencia en él.

1.2. Diferencia entre recursos sociales y recursos naturales

El concepto de recurso social se entiende mejor si se define y estudia la evolución del concepto recursos naturales. A saber, la acepción de los recursos naturales como elementos de la naturaleza que pueden ser aprovechados por el hombre o la sociedad en beneficio propio y para la consecución de sus objetivos, según Mastrangelo (2009), dataría de principios del siglo XV. Este sentido del concepto resulta en virtud de la implantación de la cosmovisión cristiana del universo en Europa y el advenimiento de la modernidad con la aparición de distintas teorías científicas.

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

Por su parte, Kisnerman (1984), quizá haciendo una lectura más económica que sociológica, tendría una concepción más amplia de los recursos, al respecto señala que éstos son siempre sociales, en tanto sirven a una finalidad social, pudiendo clasificarse de distinta forma, ya sea en función a la utilidad o a sus características. En tal sentido se clasificarían en recursos:

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

Al respecto de esta apreciación, decir que todos los recursos son sociales resulta redundante y poco práctico, en tanto que resulta evidente que para que algo, ya sea material o inmaterial, pueda ser considerado un recurso debe poder ser aprovechado por la sociedad y nos impide utilizar con mayor precisión el calificativo “social”.

De otro lado, De las Heras y Cortajarena (1985) diferencian los recursos naturales de los sociales, definiendo a estos últimos como “Aquellos medios humanos, materiales, técnicos, financieros, institucionales, etc. de que se dota a sí misma una sociedad para hacer frente a las necesidades de sus individuos, grupos y comunidades, en cuanto miembros integrantes de ellas” (De las Heras y Cortajarena, 1985). Así, a diferencia de los recursos naturales, en los que no ha intermediado la mano del hombre, la generación de recursos sociales requiere, *sine qua non*, de la inventiva humana y estarían dirigidos a satisfacer sus necesidades sociales.

Así De las Heras y Cortajarena (1985), Kisnerman (1984) y la Guía de Recursos Sociales (1999), relacionan los recursos sociales con los medios disponibles para articular la intervención social en diferentes ámbitos, entendiendo los recursos sociales como aquellos que permiten la prestación de los servicios sociales en orientación al bienestar social a través del desarrollo de políticas privadas o públicas que contribuyan a mejorar la calidad de vida de las poblaciones vulnerables y convirtiéndolos en algo, más bien, adjetivo, por lo que dicho concepto se ha encontrado restringido a su ámbito de trabajo dentro del sector humanitario.

1.3. Recursos sociales

De acuerdo con Foa y Foa, un recurso social es cualquier mercancía –material o simbólica– que se transmite a través de un comportamiento personal, es decir, que pueda ser objeto de intercambio entre personas (Pardo, 2023: 101). La definición propuesta por de Foa y Foa y recogida por otros autores como Törnblom y Ali en la obra *Handbook of Social Resource Theory* (2015), se encuentra enmarcada en un contexto sociológico y resalta la intersubjetividad como elemento necesario para que algo, sin importar si su naturaleza es material o simbólica, pueda ser considerado un recurso social.

De acuerdo al Dr. José F. Morales Domínguez (1978), la “Teoría del recurso del intercambio social” formulada por Foa & Foa, hace énfasis en el objeto antes que en el intercambio, siendo que su concepto fundamental consiste en que el “recurso” se defina como algo que se puede transmitir de una persona a otra. Para ello, los referidos autores señalan que dichos recursos tendrían dos dimensiones:

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

te figura. La combinación de las dos dimensiones de los recursos sociales producirían los seis tipos de recursos. Así, en el cuadro de clasificación de los recursos adjunto, encontramos los siguientes tipos de recursos: Amor, Estatus, Servicios, Información, bienes y dinero. El *amor* ocupa el polo particularista y el *dinero* el polo universalista, los *bienes* y *servicios* el polo de la concreción y el *status* y la *información* el de la abstracción.



Fuente: Morales Domínguez, José F. (1978) "La teoría del intercambio social desde la perspectiva de Blau", REIS: Revista Española de Investigaciones Sociológicas, ISSN 0210-5233, Nº 4, 1978, págs. 129-146

Elaboración: Dr. José F. Morales Domínguez.

Para fines de este artículo, y en general, entendemos los recursos sociales como aquellos *medios humanos – materiales o simbólicos – que son producidos por la humanidad, en cuanto individuos y miembros una comunidad, para hacer frente a las necesidades derivadas de sus interacciones sociales*. La intersubjetividad y la originalidad, entonces, son requisitos *sine qua non*, para que un recurso pueda ser considerado "social". Intersubjetividad, en tanto el recurso tenga una dimensión social y originalidad en tanto su génesis sea enteramente simbólica, tal como pasa con el dinero.

2. El dinero como recurso social: una aproximación a la naturaleza del dinero

Como ya veíamos con Simmel (2018: 24), el dinero se puede definir como "la cosificación de la relación pura entre las cosas que se expresan en su movimiento económico", siendo descrito como un "*actus purus*" qué, aunque imperfecto –en tanto necesita de una causa necesaria para existir–, comparte con la categoría tomista la característica de actualización permanente. Así, el dinero no solo es una realidad plena que surge como consecuencia de la necesidad humana de relacionarse económicamente con otros hombres, sino que se encuentra en permanente actualización, es decir, que se sigue inventando.

El dinero, de esta manera, no es solo el vehículo para el movimiento en lo que todo lo que no está en movimiento se extingue por completo, como decía el referido filósofo, el dinero es el único camino. El caudal por

el cual fluye la riqueza, la cual se encuentra en constante movimiento en consonancia con la dinámica económica social (del cual es su cosificación). Así, el dinero, en tanto se puede definir como una realidad social intersubjetiva en permanente actualización, generada por el intelecto humano, en cuanto individuos y miembros de una comunidad, para hacer frente a las necesidades derivadas de sus interacciones sociales, es un recurso social.

El dinero, por tanto, sin necesidad de hacer uso de ningún otro recurso ni aparato de coacción, viabiliza el flujo de la riqueza en la sociedad permitiendo de esa forma el desarrollo de la dinámica social y simbolizando, entre otras cosas, el carácter dinámico del mundo y cuya existencia radica únicamente en la creencia – permanentemente actualizada – del ser humano en el mismo, respondiendo a su necesidad de crear un medio ideal que le permita dinamizar sus relaciones económicas e intercambios sociales. Así, el dinero, en su calidad de recurso social, funciona como un caudal a través del cual fluye la riqueza y que viabiliza su intercambio, redistribución y acumulación. Un caudal que permite que todo bien cuantificable se exprese en su movimiento económico y que, además, ilustra el absoluto carácter dinámico de la sociedad. Así, la riqueza, cualquiera sea su origen, siempre puede ser representada en forma de dinero y, del mismo modo, el dinero puede representar cualquier clase de riqueza cuantificable.

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

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

El carácter social del dinero es un atributo del dinero en sí mismo. El carácter cultural/social del dinero es consecuencia de que el mismo es producido por la sociedad en su conjunto con la finalidad de hacer frente a las necesidades surgidas de la dinámica social, adquiriendo, según el grado de desarrollo de la sociedad, la forma más conveniente, el “símbolo más ilustrativo del absoluto carácter dinámico del mundo”, diría Simmel (2018).

Finalmente, es necesario resaltar que es esa actualización continua la que le otorga a la sociedad la titularidad permanente sobre su creación. Es decir, que los derechos derivados de dicha autoría no son meramente morales, sino que tienen una dimensión patrimonial que se explica, además, con los efectos beneficiosos que implicaría tal reconocimiento, en tanto permitirían dinamizar aún más la economía y, al mismo tiempo, evitar que el flujo de ese caudal se represe. O, dicho de otro modo, permitirá la reducción de la desigualdad a través una mejor redistribución de la riqueza.

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

3. Las regalías sociales

3.1. Impuestos: un derecho antes que un deber

Tal como se ha manifestado y como explica Carl Menger (1985: 14), el dinero es, en sus orígenes, una institución social y no estatal, por lo que su reglamentación o “sanción por parte de la autoridad del estado constituye una noción que le es ajena”. Así y todo, *a priori*, se puede pensar que el deber de pagar impuestos tiene su origen en la ley. No cabe duda que todos, el lector, el autor de este artículo, Elon Musk y Shakira, deben pagar impuestos según el régimen que le corresponda, de acuerdo al país en que se encuentren y según su nivel de ingresos. Otra cosa es que todos lo hagan, ya sea porque efectúen operaciones de estructuración y planeamiento tributario, o simplemente porque lleven una contabilidad fraudulenta, entre otras cosas.

Sin embargo, a partir de lo expuesto, entendido el dinero como un recurso social, la situación cambia diametralmente, toda vez que el origen del deber de pagar impuestos no se encuentra en la ley, sino en el uso y tenencia misma del dinero: el usuario de un recurso debe pagar una regalía y los impuestos son la forma como se viabiliza ese pago en favor del titular del recurso, el cual es recaudado por los estados y redistribuidos a la sociedad. Así, el pago de impuestos (desde el punto de vista del deudor tributario) deja de ser un deber generado como consecuencia de una ley y se convierte en un derecho, siendo la ley, tan solo, su positivización.

Dicho derecho universal, que denominamos regalías sociales, son, en sí mismas, la herramienta conceptual reclamada por Borisonik, en tanto y en cuanto obliga a los gobiernos a recaudarlo de manera efectiva, luchando por todos los medios contra la evasión de impuestos y modificando sus propias normas y la normativa internacional a efectos de prohibir y penalizar las operaciones de estructuración y planeamiento tributario y aislar comercial y financieramente a los países que funjan como paraísos fiscales en virtud de ese supuesto derecho a la competencia fiscal. Dicha consecuencia, entonces, no deriva de una hipótesis improbable como “efecto goteo” o *trickle-down*, sino de la propia naturaleza del dinero que, desde su concepción, nos ofrece las herramientas para que cumpla con su función de redistribuidor de riqueza.

La explotación y uso del recurso social y el pago de las regalías sociales es un deber/derecho fundamental de todas las personas. Por lo tanto, no puede serle enajenado y cuya existencia se ve confrontada permanentemente por herramientas utilizadas para evadir el pago de impuestos o doctrinas que buscan reducir el pago de los mismos o, ultimadamente, eliminarlos.

3.2. Las regalías sociales y su importancia como herramienta conceptual

Cuando afirmamos que el dinero es un recurso social que se comporta como un recurso natural, nos referimos no solo a que su uso genera beneficios a sus titulares, sino, específicamente, a su funcionalidad. En este punto, el lector debe hacer uso de su imaginación para comprender las analogías que se utilizaron, tratando de condensar de una manera didáctica lo explicado a lo largo del artículo: “El dinero funciona como un caudal por el cual fluye la riqueza”, el dinero no es la riqueza, así como el cauce y el agua y los peces, por separado, no son el río. Por su parte, las regalías sociales, las cuales se generan con el uso del caudal, funcionan como una espita o válvula de escape que impide que el flujo se contenga o represe, de manera tal que evita que el recurso deje de llegar a sus usuarios/titulares. Así el dinero contiene en sí mismo el mecanismo para permitir que el flujo del caudal se mantenga constante, socializando, de esta manera, los beneficios obtenidos por el uso del recurso.

El desarrollo de herramientas conceptuales que permitan la generación de políticas públicas eficaces en la lucha por reducir la desigualdad y acabar con la pobreza pasa, necesariamente, por la recuperación de la soberanía financiera estatal y la prohibición de la competencia fiscal internacional, tal como la conocemos, la cual favorece no solo la evasión y elusión de impuestos, sino que facilita la realización de actividades ilícitas. Entender el dinero desde su naturaleza de recurso social, permite asumir que la utilización del mismo genera beneficios que deben ser redistribuidos necesariamente entre sus beneficiarios y coadyuva en la generación de políticas públicas coercitivas que busquen una recaudación efectiva. En consecuencia, los estados democráticos, en su calidad de administradores de los recursos y guardianes de los derechos de sus ciudadanos, están obligados a tomar todas las medidas necesarias para recaudar los beneficios obtenidos por la explotación de sus recursos y no solo a proponer soluciones aparentes.

De otro lado, medidas como el impuesto global a las transnacionales, se encuentran limitadas por la soberanía de países que pueden decidir ignorar sus deberes y transformarse en un paraíso fiscal. Así, se trate de pequeñas islas sin industrias productivas o países desarrollados como Irlanda, el resto de la comunidad internacional poco o nada puede hacer para impedir el libre ejercicio de su soberanía en materia tributaria, por lo que las leyes que pretendan regular las ganancias de las grandes corporaciones solo resultaran beneficiosas para un reducido grupo de países.

Escribía, Borisonik (2018: 3), que el liberalismo no ha podido generar un sistema impositivo mundial que termine con la ilegalidad y la evasión y, en consecuencia, contribuya a reducir la desigualdad y la pobreza, en virtud a una carencia de herramientas conceptuales que sirvan a ese propósito. Estas herramientas, serían la causa y fundamento de dicho sistema fiscal. Comprender el dinero como un recurso social es a la vez generar una herramienta conceptual que nos permitirá entender el papel fundamental que cumplen las regalías sociales y su carácter indisociable al progreso de la sociedad en virtud a su papel en la redistribución de la riqueza. La recaudación efectiva de dichas regalías se convierte, así, en una obligación

elemental de los Estados y sociedades que reconocen a la persona humana y el respeto a su dignidad como su fin último y ya no es solamente en una cuestión de hacienda pública.

En función a ello, la comunidad internacional debe crear políticas públicas destinadas a recaudar este derecho y a combatir activa y eficazmente la estructuración tributaria, la existencia y uso de los paraísos fiscales, productos *offshore* y criptomonedas privadas y cualquier otra herramienta similar, a efectos de permitir la recaudación de las regalías sociales derivadas de su uso y disminuir el flujo de dinero fuera de los países, sin el pago de los impuestos respectivos.

Por otro lado, en 2021 el G7, grupo formado por algunas de las mayores economías nacionales del mundo, propuso la creación de una suerte de “impuesto mínimo global”; propuesta que luego obtuvo eco al interior del llamado G20 y transmitida al resto del mundo subdesarrollado a través de dicha plataforma. Este nuevo impuesto consistiría en que las empresas multinacionales paguen un impuesto a las ganancias equivalente al 15% en los países donde se encuentran localizados sus usuarios/clientes o, en todo caso, le otorga a estos países la potestad tributaria para gravar dichas ganancias.

Dicho acuerdo ha generado diversas reacciones y declaraciones de los líderes de dichos países que conviene repasar a efectos de evidenciar porque se insiste en este artículo en que ninguna solución que no comience con el estudio de la naturaleza del dinero va a generar las herramientas conceptuales necesarias para alcanzar los fines propuestos. Desde países que no asistieron a la cumbre (China y Rusia), países que tardaron en unirse al acuerdo (como es el caso de Perú que, como indica el portal actualidadempresaria.pe, habría formado parte de un grupo de 9 países reticentes por motivos diversos) y voces que denuncian que, atendiendo al margen de ganancia de dichas empresas, una tasa del 15% resulta insuficiente.

En la acera del frente se encuentran los líderes mundiales que defienden las virtudes de dicho acuerdo, como es el caso de Pedro Sánchez, presidente del gobierno español, quien expresó su conformidad mediante un *tweet* en el que manifestó: “Celebramos el acuerdo alcanzado por el #G20 para lograr una arquitectura fiscal internacional que establezca un impuesto mínimo de sociedades y que las multinacionales paguen impuestos donde obtiene sus beneficios. Un sistema más justo, global y eficiente adaptado al siglo XXI”. O, a decir de la propia secretaria del tesoro americano, Janet Yellen, para quien éste buscaría acabar con la “contraproducente competencia internacional de impuestos [que] nadie ganó [y solo ha logrado] privarnos de recursos necesarios para invertir en nuestros pueblos, nuestras fuerzas laborales, nuestra infraestructura”, entre otras del mismo tenor.

Si bien ambas declaraciones pretenden destacar las virtudes del acuerdo, ponen en evidencia las carencias estructurales del mismo siendo que, por un lado, una “nueva arquitectura fiscal” implicaría cambios estructurales que ni han sido planteados ni mucho menos discutidos, amén al alcance limitado del acuerdo y el impuesto, y por el otro, porque afirmar –como hizo la secretaria del tesoro americano– que se ha terminado con la competencia fiscal a pesar de que la misma sigue intacta y que se manifiesta principalmente a través de paraísos fiscales que siguen operando

con total impunidad. En ese sentido, resulta evidente el carácter limitado del nuevo impuesto y su imposibilidad de generar “Un sistema más justo, global y eficiente adaptado al siglo XXI”, toda vez que dicha solución solo gravaría las rentas generadas por las multinacionales y no afectaría a las sociedades locales o personas naturales que se sirven de estos productos *offshore* para, a través de “operaciones estructuradas”, disminuir su tributación “legalmente” y que son titulares de gran parte del dinero que fluye a estos países, dejándose intacto el tejido financiero facilitado por los paraísos fiscales en beneficio, además, del crimen organizado y de la corrupción a nivel nacional y global.

Así, parece evidente la imposibilidad de lograr una nueva arquitectura fiscal si no se efectúan cambios estructurales, así como no se puede pretender terminar con una competencia fiscal si no se termina antes con los instrumentos que sustentan dicha competencia, siendo necesario, para ambos casos, contar con herramientas conceptuales adecuadas, como la propuesta en este artículo.

4. Conclusiones

El estudio de la naturaleza del dinero (en cuanto elemento fundamental constitutivo de las sociedades modernas) es de suma relevancia a efectos de poder comprender los diferentes fenómenos sociales derivados de su uso y desarrollar las herramientas conceptuales que nos permitan diseñar políticas públicas efectivas a favor de la lucha por la reducción de la desigualdad.

Dados los atributos del dinero y su particular naturaleza como recurso social, consideramos que su uso genera lo que hemos denominado “regalías sociales”, cumpliendo una función fundamental, de manera tal que la riqueza pueda ser eficaz y eficientemente redistribuida en la sociedad, mejorando la calidad de vida de las personas, disminuyendo la precarización, dinamizando los intercambios comerciales y, consecuentemente, reduciendo la desigualdad. En ese sentido, el dinero, en su calidad de recurso social, funciona como un caudal por el cual fluye la riqueza y, por su parte, las regalías sociales funcionan como un mecanismo intrínseco que impide que el flujo del caudal se represe, permitiendo que el recurso llegue efectivamente a todos sus usuarios. Así, cuanto más de ese recurso se utilice, más deberá pagarse.

La explotación y uso del recurso social y el pago de los regalías es un deber/derecho de todas las personas, por lo cual, debe ser considerado, sino como un derecho humano, si como un derecho que no puede serle enajenado y cuya existencia se ve confrontada permanentemente por herramientas utilizadas para evadir el pago de impuestos (hemos utilizado a los paraísos fiscales y *criptomonedas* como ejemplos más característicos de este tipo de herramientas, pero son la únicas) o doctrinas que buscan reducir el pago de los mismos o, ultimadamente, eliminarlos.

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

Finalmente, todos, como sociedad (titulares del recurso social llamado dinero) tenemos derecho a que se cobre efectivamente la regalía social por el uso del recurso y se redistribuya adecuadamente.

Bibliografía

- Aristóteles (1998), *La Política, Libro III*, Ed. Gredos S.A., Barcelona.
- Bonefeld, W. (2020), *Capital Par Excellence: On Money as an obscure thing*, Estudios de Filosofía.
- Borisonik, H. (2018), “La abstracción del dinero, ¿emancipación o alienación?”, en *Digithum*, No 21, pp. 1-10. Universitat Oberta de Catalunya y Universidad de Antioquia.
- Bornhauser, n. & Brunnhuber, S. (2007), “Conciencia y dinero: un aporte a una economía evolutiva”. Atenea (Concepción), (496), pp. 105-116, en <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-04622007000200007> [Fecha de consulta: 17/11/20]
- Brunet Icart, Ignasi (2016), “La construcción del capitalismo financiarizado”, en E. Diaz Cano y R.L. Barbeito Iglesias (coords.) XIV PREMIO ENSAYO BREVE “Fermín Caballero”, Toledo, ACMS, pp. 36-50.
- Chraki, F., (2018), “Valor y dinero en Marx”, *Revista de Economía Institucional*, vol. 20, N.º 38, Primer Semestre/, en <http://www.scielo.org.co/pdf/rei/v20n38/0124-5996-rei-20-38-00097.pdf> [Fecha de consulta: 17/11/20]
- Davies, G. (2010), *A History of Money: From Ancient Times to the Present Day*, University of Wales, Wales.
- De las Heras, María P. y Elvira Cortajarena (2014), *Introducción al Bienestar Social*, Consejo General del Trabajo Social y Parainfo, Madrid.
- Deleuze, G. (1999), *Spinoza y el problema de la expresión*, Barcelona, Muchnik Editores.
- Figueiro, P. (2013), “Dinero y Modernidad en Simmel: De la ‘comunidad vital’ a las ‘Comunidades Fragmentarias’”, *Papeles de Trabajo*, Año 7, N° 12, 2º, pp. 191-211.
- Galbraith, J.K. (2014), “El Dinero: De dónde vino y a dónde fue” Barcelona: Planeta.
- Graeber D. (2014), *En deuda: Una historia alternativa de la economía*, ebook, Editorial Ariel.
- Hernández Romero, Yasmín y Raúl V. Galindo S. (2007), “El concepto de intersubjetividad en Alfred Schütz”, *Espacios Públicos*, 10(20), pp. 228-240, en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=67602012> [Consultado en 19/07/2021].
- Kisnerman, Natalio (1984), *Los recursos*, Buenos Aires, Humanitas.
- Mastrangelo, Andrea V. (2009), “Análisis del concepto de recursos naturales en dos estudios de caso en Argentina”, en *Anppas / Revista Ambiente e Sociedade*, v. XII, n. 2, pp. 341-355.
- Menger, C. (1985), “El origen del dinero”, *Revista Libertas*, 2, Buenos Aires, ESEADE.
- Morales Domínguez, José F. (1978), “La teoría del intercambio social desde la perspectiva de Blau”, *REIS: Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, N° 4, 1978, pp. 129-146.

Pardo S., César E (2023), *El dinero como recurso social y las regalías sociales derivadas de su uso*, Tesis para optar el grado académico de Maestro en Ciencia Política, Universidad Ricardo Palma, Lima.

Pavlina Tcherneva R. y Cruz-Hidalgo, E. (2020), “Dinero, poder y regímenes monetarios: por qué la naturaleza del dinero sí importa”, *Revista de Economía Crítica*, núm. 29, en http://revistaeconomicacritica.org/sites/default/files/1-PavlinaRTcherneva-EstebanCruzHidalgo_DineroPoder.pdf [Consultado en 19/07/2021].

Ramos Arévalo, J.M. (2008), “¿Qué es en verdad el dinero? Una teoría de la naturaleza del dinero”, *Navarra, Revista Empresa y Humanismo*, Vol. XI, 2/08 pp.135-170.

Sánchez Almanza, Adolfo (2006), “Crecimiento económico, desigualdad y pobreza: una reflexión a partir de Kuznets”, en *Problemas del desarrollo*, 37(145), pp. 11-30, en http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=SO301-70362006000200002&lng=es&tlng=es [Consultado en 04/11/2022].

Schutz, Alfred y Thomas Luckmann (1973), *Las estructuras del mundo de la vida*, Amorrortu Editores, Buenos Aires.

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

Taussig, M. (2021), *El diablo y el fetichismo de la mercancía en Sudamérica*, Traficantes de sueños, Madrid.

Tcherneva, Pavlina y Esteban Cruz-Hidalgo (2009), “Dinero, poder y regímenes monetarios: Porqué la Naturaleza del Dinero sí importa”, en *Revista de Economía Crítica*, n°29, primer semestre 2020.

Yennerich, M. (2017), *Filosofía del Dinero, George Simmel (1900)*, en https://www.academia.edu/38324106/Filosof%C3%ADa_del_Dinero_Simmel.pdf?auto=download [Consultado en 04/11/2022].

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