

JESÚS HUERTA DE SOTO

MARIANA
BÖHM-BAWERK
MENGERTKIRZNER
MISESHAYEK
ROTHBARD



LA ESCUELA
AUSTRIACA



Lectulandia

El presente libro aborda de manera sistemática los contenidos esenciales y las características diferenciadoras de la Escuela Austríaca de Economía, al tiempo que se analiza la evolución de su pensamiento, desde sus orígenes hasta nuestros días, y se apunta la forma en la que previsiblemente sus aportaciones influirán en la evolución futura de la Ciencia Económica.

Al recorrer la historia del pensamiento económico relacionada con la Escuela Austríaca se estudian autores como Menger, Böhm-Bawerk, Mises y Hayek, hasta llegar al actual resurgimiento de la Escuela, protagonizado por un nutrido grupo de investigadores de universidades europeas y americanas.

Jesús Huerta de Soto

La Escuela Austríaca

Mercado y creatividad empresarial

ePub r1.0

Titivillus 25-01-2021

Jesús Huerta de Soto, 2000

Editor digital: Titivillus
ePub base r2.1



Introducción

El presente libro se propone explicar de una manera sintética, pero con la necesaria profundidad, cuáles son el contenido esencial y las características diferenciadoras más importantes de la Escuela Austríaca de Economía, en relación con el paradigma que hasta ahora ha dominado en nuestra Ciencia. Igualmente se analiza la evolución del pensamiento de la Escuela Austríaca desde sus orígenes hasta los tiempos actuales, indicándose de qué manera es previsible que las aportaciones de la Escuela Austríaca puedan hacer más fructífera la futura evolución de la Ciencia Económica.

Dado que, en general, los elementos esenciales de la Escuela Austríaca de Economía no son bien conocidos, en el capítulo 1 se explican de manera comparativa cuáles son los principios esenciales de la concepción dinámica del mercado que defienden los austríacos, así como las importantes diferencias de enfoque que existen entre su punto de vista y el del paradigma neoclásico que hasta ahora, y a pesar de sus carencias, es el que se estudia con carácter general en nuestras universidades. En el capítulo 2 se expone el núcleo esencial de la tendencia coordinadora que, impulsada por la función empresarial, según los austríacos explica, por un lado, el surgimiento del orden espontáneo del mercado, y por otro, la existencia de la serie de leyes de tendencia cuyo estudio constituye el objeto de investigación de la Ciencia Económica. En el capítulo 3 se inicia propiamente el estudio de la evolución de la historia del pensamiento económico relacionado con la Escuela Austríaca, partiendo del fundador oficial de la Escuela, Carl Menger, cuyas raíces precursoras se remontan hasta las aportaciones de esos notables teóricos que fueron los miembros de la Escuela de Salamanca de nuestro Siglo de Oro. El capítulo 4 está dedicado todo él a la figura de Böhm-Bawerk y al análisis de la teoría del capital, cuyo estudio es uno de los elementos que más se echa en falta en los programas de teoría económica que se imparten en nuestras universidades. Los capítulos 5 y 6 tratan, respectivamente, de las

contribuciones de los dos economistas austríacos más importantes del siglo xx: Ludwig von Mises y Friedrich A. Hayek. Sin conocer las aportaciones de estos dos teóricos no es posible entender cómo se ha ido formando la moderna Escuela Austríaca de Economía y lo que hoy ha llegado a ser en todo el mundo. Por último, el capítulo 7 se dedica al estudio del resurgimiento de la Escuela Austríaca que, teniendo su origen en la crisis del paradigma dominante, está siendo protagonizado por un nutrido grupo de jóvenes investigadores de diversas universidades de Europa y América. Una exposición del programa de investigación de la moderna Escuela Austríaca, con sus previsibles aportaciones a la evolución y futuro desarrollo de nuestra Ciencia, junto con la contestación a los comentarios críticos más comunes que, en general fruto del desconocimiento y la incomprensión, se lanzan en contra del punto de vista austríaco ponen punto final a nuestro libro.

Conviene aclarar que es imposible que aquí se exponga una visión completa y detallada de todos los aspectos que caracterizan a la Escuela Austríaca. Más bien tan sólo se pretende presentar un resumen de sus principales aportaciones, de una manera clara y sugestiva. Por ello el presente trabajo no ha de considerarse sino una simple introducción para todos aquellos interesados en la Escuela Austríaca que, en caso de querer profundizar en alguno de sus elementos concretos, no tendrán más remedio que recurrir a la bibliografía escogida que se incluye al final del libro. Por eso también se han eliminado las citas, innumerables, que podrían haberse incorporado al texto para ampliar, ilustrar y aclarar aún mejor su contenido. Y es que el interés prioritario del autor ha consistido en presentar de una manera atractiva el paradigma austríaco para toda una serie de lectores potenciales que, presumiblemente poco familiarizados con el mismo, puedan a partir de su lectura decidirse a profundizar en un enfoque que, casi con toda seguridad, será para ellos tan novedoso como apasionante.



1

Principios esenciales de la Escuela Austríaca

Una de las principales carencias de los programas de estudios de nuestras Facultades de Economía es que en los mismos hasta ahora no se ha ofrecido a los estudiantes españoles una visión completa e integrada de los elementos teóricos esenciales que constituyen las aportaciones de la moderna Escuela Austríaca de Economía. En el presente capítulo se pretende cubrir esta importante laguna, así como dar una visión panorámica de los elementos diferenciadores esenciales de la Escuela Austríaca que ayude a comprender la evolución histórica de su pensamiento que se expone en capítulos posteriores. Para ello, se presenta en el cuadro 1.1, de una manera clara y sencilla, cuáles son las diferencias esenciales que existen entre la Escuela Austríaca y el paradigma dominante (neoclásico) que con carácter general se enseña en nuestras universidades. De esta forma será posible entender de un simple vistazo los diferentes puntos de oposición entre ambos enfoques que a continuación se comentan con detalle.

Cuadro 1.1
Diferencias esenciales entre la Escuela y la neoclásica

<i>Puntos de comparación</i>	<i>Paradigma austríaco</i>	<i>Paradigma neoclásico</i>
1. Concepto de lo económico (principio esencial):	Teoría de la acción humana entendida como un proceso dinámico (praxeología).	Teoría de la <i>decisión</i> : maximización sometida a restricciones (concepto estrecho de "racionalidad").
2. Punto de vista metodológico:	<i>Subjetivismo</i> .	Estereotipo del <i>individualismo metodológico</i> (objetivista).
3. Protagonista de los procesos sociales:	<i>Empresario</i> creativo.	<i>Homo economicus</i> .
4. Posibilidad de que los actores se equivoquen <i>a priori</i> y naturaleza del beneficio empresarial:	Se concibe la posibilidad de cometer errores empresariales puros que hubieran podido evitarse con más perspicacia empresarial para darse cuenta de las oportunidades de ganancia.	No se concibe que existan errores de los que uno pueda arrepentirse, pues todas las decisiones pasadas se racionalizan en términos de costes y beneficios. Los beneficios empresariales se consideran como la renta de un factor más de producción.
5. Concepción de la información:	El conocimiento y la información son <i>subjetivos</i> , están <i>dispersos</i> y <i>cambian</i> constantemente (creatividad empresarial). Distinción radical entre conocimiento científico (objetivo) y práctico (subjetivo).	Se supone información plena (en términos ciertos o probabilísticos) de fines y medios que es objetiva y <i>constante</i> . No distinguen entre conocimiento práctico (empresarial) y científico.
6. Foco de referencia:	Proceso general con tendencia coordinadora. No se distingue entre la micro y la macro: todos los problemas económicos se estudian de forma interrelacionada.	Modelo de <i>equilibrio</i> (general o parcial). Separación entre la micro y la macroeconomía.
7. Concepto de "competencia":	Proceso de rivalidad empresarial.	Situación o modelo de "competencia perfecta".

<i>Puntos de comparación</i>	<i>Paradigma austríaco</i>	<i>Paradigma neoclásico</i>
8. Concepto de coste:	<i>Subjetivo</i> (depende de la perspicacia empresarial para descubrir nuevos fines alternativos).	Objetivo y constante (se puede conocer por un tercero y medir).
9. Formalismo:	Lógica <i>verbal</i> (abstracta y formal) que da entrada al tiempo subjetivo y a la creatividad humana.	Formalismo <i>matemático</i> (lenguaje simbólico propio del análisis de fenómenos atemporales y constantes).
10. Relación con el mundo empírico:	Razonamientos <i>apriorístico-deductivos</i> : Separación radical y, a la vez, coordinación entre teoría (ciencia) e historia (arte). La historia no puede contrastar teorías.	Contrastación <i>empírica</i> de las hipótesis (al menos retóricamente).
11. Posibilidades de predicción específica:	Imposible, pues lo que suceda depende de un conocimiento empresarial futuro aún no creado. Sólo son posibles <i>pattern predictions</i> de tipo cualitativo y teórico sobre las consecuencias de descoordinación del intervencionismo.	La predicción es un objetivo que se busca de forma deliberada.
12. Responsable de la predicción:	El empresario.	El analista económico (ingeniero social).
13. Estado actual del paradigma:	Notable <i>resurgimiento</i> en los últimos 25 años (especialmente tras la crisis del keynesianismo y la caída del socialismo real).	Situación de <i>crisis</i> y <i>cambio</i> acelerado.
14. Cantidad de "capital humano" invertido:	<i>Minoritario</i> , pero creciente.	<i>Mayoritario</i> y con signos de dispersamiento y disgregación.

Puntos de comparación	Paradigma austríaco	Paradigma neoclásico
15. Tipo de “capital humano” invertido:	Teóricos y filósofos multidisciplinares. Liberales radicales.	Especialistas en intervenciones económicas (<i>piecemeal social engineering</i>). Grado muy variable de compromiso con la libertad.
16. Aportaciones más recientes:	<ul style="list-style-type: none"> • Análisis crítico de la coacción institucional (socialismo e intervencionismo). • Teoría de la banca libre y de los ciclos económicos. • Teoría evolutiva de las instituciones (jurídicas, morales). • Teoría de la función empresarial. • Análisis crítico de la “Justicia Social”. 	<ul style="list-style-type: none"> • Teoría de la Elección Pública. • Análisis económico de la familia. • Análisis económico del derecho. • Nueva macroeconomía clásica. • Teoría económica de la “información” (<i>economics of information</i>). • Nuevos keynesianos.
17. Posición relativa de diferentes autores:	Rothbard, Mises, Hayek, Kirzner.	Coase, Friedman, Becker, Samuelson, Stiglitz.

1.1. La teoría de la acción de los austríacos frente a la teoría de la decisión de los neoclásicos

Para los teóricos austríacos, la Ciencia Económica se concibe como una teoría de la acción más que de la decisión, y ésta es una de las características que más les separan y diferencian de sus colegas neoclásicos. En efecto, el concepto de acción humana engloba y supera, con mucho, al concepto de decisión individual. En primer lugar, para la Escuela Austríaca, el concepto relevante de acción incluye, no sólo el hipotético proceso de decisión en un entorno de conocimiento “dado” sobre los fines y los medios, sino sobre todo, y esto es lo más importante, “la percepción misma del sistema de fines y medios” (Kirzner, 1998: 48) en el seno de la cual tiene lugar la asignación económica que con carácter excluyente tienden a estudiar los neoclásicos. Además, lo importante para los austríacos no es que se tome una decisión, sino que la misma se lleve a cabo en forma de una acción humana a lo largo de cuyo *proceso* (que eventualmente puede llegar o no a culminarse) se producen una serie de interacciones y actos de coordinación cuyo estudio precisamente constituye para los austríacos el objeto de investigación de la Ciencia Económica. Por eso, para la Escuela Austríaca, la Ciencia Económica, lejos de ser un conjunto de teorías sobre la elección o decisión, es un *corpus* teórico que trata sobre los procesos de interacción social, que podrán ser más o menos coordinados según cuál sea la perspicacia mostrada en el ejercicio de la acción empresarial por parte de los actores implicados.

Los austríacos son especialmente críticos de la estrecha concepción de la economía que tiene su origen en Robbins y en su conocida definición de la misma como ciencia que estudia la utilización de medios escasos susceptibles de usos alternativos para la satisfacción de las necesidades humanas (Robbins,

1932). La concepción de Robbins supone implícitamente un conocimiento dado de los fines y los medios, con lo que el problema económico queda reducido a un problema técnico de mera asignación, maximización u optimización, sometido a unas restricciones que se suponen también conocidas. Es decir, la concepción de la economía en Robbins corresponde al corazón del paradigma neoclásico y puede considerarse completamente ajena a la metodología de la Escuela Austríaca tal y como hoy se entiende. En efecto, el hombre robbinsiano es un autómatas o simple caricatura del ser humano que se limita a reaccionar de forma pasiva ante los acontecimientos. Frente a esta concepción de Robbins, hay que destacar la postura de Mises, Kirzner y el resto de los economistas austríacos, que consideran que el hombre, más que asignar medios dados a fines también dados, lo que realmente hace es buscar constantemente nuevos fines y medios, aprendiendo del pasado y usando su imaginación para descubrir y crear (mediante la acción) el futuro. Por eso, para los austríacos, la economía queda subsumida o integrada dentro de una ciencia mucho más general y amplia, una teoría general de la acción humana (y no de la decisión o elección humanas). Según Hayek, si para esta ciencia general de la acción humana “se necesita un nombre, el término ciencias *praxeológicas*, ahora claramente definido y ampliamente utilizado por Ludwig von Mises, parece ser el más apropiado” (Hayek, 1955: 209).

1.2. El subjetivismo austríaco frente al objetivismo neoclásico

Un segundo aspecto de importancia capital para los austríacos es el del *subjetivismo*. Para la Escuela Austríaca, la concepción subjetivista es esencial y consiste precisamente en el intento de construir la Ciencia Económica partiendo siempre del ser humano real de carne y hueso, considerado como actor creativo y protagonista de todos los procesos sociales. Por eso, para Mises, “la teoría económica no trata sobre cosas y objetos materiales; trata sobre los hombres, sus apreciaciones y, consecuentemente, sobre las acciones humanas que de aquéllas se deriven. Los bienes, mercancías, las riquezas y todas las demás nociones de la conducta no son elementos de la naturaleza, sino elementos de la mente y de la conducta humana. Quien desee entrar en este segundo universo debe olvidarse del mundo exterior, centrando su atención en lo que significan las acciones que persiguen los hombres” (Mises, 1995: 111-112). Es fácil entender, por tanto, que para los teóricos de la

Escuela Austríaca, y en gran medida a diferencia de los neoclásicos, las restricciones en economía no vienen impuestas por fenómenos objetivos o factores materiales del mundo exterior (por ejemplo, las reservas de petróleo), sino por el conocimiento humano de tipo empresarial (el descubrimiento de un carburador que lograra duplicar la eficiencia de los motores de explosión *tendría el mismo efecto económico* que una duplicación del total de reservas físicas de petróleo). Por eso, para la Escuela Austríaca la producción no es un hecho físico natural y externo, sino que, al contrario, es un fenómeno intelectual y espiritual (Mises, 1995: 169).

1.3. Empresario austríaco frente a *homo economicus* neoclásico

La función empresarial, a la que se dedicará gran parte del capítulo siguiente, es la fuerza protagonista en la teoría económica austríaca mientras que, por el contrario, brilla por su ausencia en la economía neoclásica. Y es que la función empresarial es un fenómeno propio del mundo real que siempre está en desequilibrio y que no puede jugar ningún papel en los modelos de equilibrio que absorben la atención de los autores neoclásicos. Además, los teóricos neoclásicos consideran que la función empresarial es un factor más de producción que puede asignarse en función de los beneficios y costes esperados, sin darse cuenta de que, al analizar al empresario de esta forma, caen en una contradicción lógica insoluble: demandar recursos empresariales en función de sus beneficios y costes esperados implica creer que se dispone de una información hoy (valor probable de sus beneficios y costes futuros) *antes de que la misma haya sido creada* por la propia función empresarial. Es decir, la principal función del empresario, como se verá más adelante, consiste en crear y descubrir nueva información que antes no existía y, mientras tal proceso de creación de información no se lleva a cabo, la misma no existe ni puede ser sabida, por lo que no hay forma humana de efectuar con carácter previo ninguna decisión asignativa de tipo neoclásico en base a los beneficios y costes esperados.

Por otro lado, hoy existe práctica unanimidad entre los economistas austríacos a la hora de considerar una falacia la creencia de que el beneficio empresarial se deriva de la simple asunción de riesgos. El riesgo, por el contrario, no da lugar sino a un coste más del proceso productivo, que nada tiene que ver con el beneficio empresarial puro que surge cuando un empresario descubre una oportunidad de ganancia que previamente le había

pasado desapercibida y actúa en consecuencia para aprovecharse de la misma (Mises, 1995: 953-955).

1.4. La posibilidad del error empresarial puro (austríacos) frente a la racionalización *a posteriori* de todas las decisiones (neoclásicos)

No suele apreciarse el muy diferente papel que el concepto de *error* juega en la Escuela Austríaca y en la Escuela Neoclásica. Para los austríacos, es posible que se cometan errores empresariales “puros” siempre que una oportunidad de ganancia permanece sin ser descubierta por los empresarios en el mercado. Es precisamente la existencia de este tipo de error la que da lugar, cuando la misma se descubre y elimina, al “beneficio empresarial puro”. Por el contrario, para los autores neoclásicos nunca existen errores genuinos de tipo empresarial de los que uno deba arrepentirse *a posteriori*. Esto es así porque los neoclásicos racionalizan todas las decisiones que se han tomado en el pasado en términos de un supuesto análisis coste-beneficio efectuado en el marco de una operativa de maximización matemática sometida a restricciones. Por eso, se comprende que los beneficios empresariales puros no tengan razón de ser en el mundo neoclásico y que éstos, cuando se mencionan, se consideren simplemente como el pago por los servicios de un factor más de producción, o como la renta derivada de la asunción de un riesgo.

1.5. La información subjetiva de los austríacos frente a la información objetiva de los neoclásicos

Los empresarios son constantes generadores de nueva información, que tiene un carácter esencialmente subjetivo, práctico, disperso y difícilmente articulable (Huerta de Soto, 1992: 52-67 y 104-110). Por tanto, la percepción subjetiva de la información es un elemento esencial de la metodología austríaca que está ausente en la economía neoclásica, pues esta última siempre tiende a tratar la información de una forma objetiva. Y es que la mayor parte de los economistas no se dan cuenta de que cuando austríacos y neoclásicos utilizan el término *información* están refiriéndose a realidades radicalmente distintas. En efecto, para los neoclásicos la información es algo

objetivo que, al igual que las mercancías, se compra y vende en el mercado como resultado de una decisión maximizadora. Esta “información”, almacenable en diferentes soportes, no es en forma alguna la *información en el sentido subjetivo* sobre la que tratan los austríacos: conocimiento práctico, relevante, subjetivamente interpretado, sabido y utilizado por el actor en el contexto de una acción concreta. Por eso los economistas austríacos critican a Stiglitz y a otros teóricos neoclásicos de la información por no haber sido capaces de integrar su teoría sobre la información con la función empresarial, que siempre es su fuente generadora y protagonista, cosa que los economistas austríacos, como se verá más adelante, sí que han hecho. Además, para los austríacos, Stiglitz no termina de entender que la *información* es siempre esencialmente subjetiva y que los mercados que él considera “imperfectos”, más que generar “ineficiencias” (en el sentido neoclásico), dan pie a que surjan oportunidades potenciales de ganancia empresarial, que tienden a ser descubiertas y aprovechadas por los empresarios en el proceso de coordinación empresarial que continuamente éstos impulsan en el mercado (Thomsen, 1992).

1.6. El proceso empresarial de coordinación de los austríacos frente a los modelos de equilibrio (general y/o parcial) de los neoclásicos

Los economistas neoclásicos suelen ignorar en sus modelos de equilibrio la fuerza coordinadora que para los austríacos tiene la función empresarial. En efecto, ésta no sólo crea y transmite información, sino que, y esto es aún más importante, impulsa la *coordinación* entre los comportamientos desajustados que se dan en la sociedad. Como se verá en el capítulo siguiente, toda descoordinación social se plasma en una oportunidad de ganancia que queda latente para ser descubierta por los empresarios. Una vez que el empresario se da cuenta de esa oportunidad de ganancia y actúa para aprovecharse de la misma, ésta desaparece y se produce un *proceso espontáneo de coordinación*, que es el que explica la tendencia que existe hacia el equilibrio en toda economía real de mercado. Además, el carácter coordinador de la función empresarial es el único que hace posible la existencia de la teoría económica como ciencia, entendida ésta como un *corpus* teórico de leyes de coordinación que constituyen los procesos sociales.

Este enfoque explica que los economistas austríacos estén interesados en estudiar el concepto *dinámico* de competencia (entendido como un proceso de

rivalidad), mientras que los economistas neoclásicos se centran exclusivamente en los modelos de equilibrio que son propios de la *estática* comparativa (competencia “perfecta”, monopolio, competencia “imperfecta” o monopolística). Para los austríacos, por tanto, no tiene sentido la construcción de la Ciencia Económica en base al modelo de equilibrio, suponiendo que toda la información relevante para construir las correspondientes funciones de oferta y de demanda se considera “dada”. Por el contrario, los austríacos estudian preferentemente el proceso de mercado que lleva eventualmente hacia un equilibrio que en última instancia nunca se alcanza. Es más, se ha llegado a hablar de un modelo denominado de *big bang* social, que permite el crecimiento sin límite del conocimiento y la civilización de una forma tan ajustada y armoniosa (es decir, coordinada) como sea humanamente posible en cada circunstancia histórica. Esto es así porque el proceso empresarial de coordinación social jamás se detiene ni agota. Es decir, el acto empresarial consiste básicamente en crear y transmitir nueva información que por fuerza ha de modificar la percepción general de objetivos y medios de todos los actores implicados en la sociedad. Esto a su vez da lugar a la aparición sin límite de nuevos desajustes que suponen nuevas oportunidades de ganancia empresarial que tienden a ser descubiertas y coordinadas por los empresarios. Y así sucesivamente, en un proceso dinámico que nunca se termina y que continuamente se expande y hace avanzar la civilización (modelo de *big bang* social coordinado) (Huerta de Soto, 1992: 78-79).

Por tanto, el problema económico fundamental que se plantea la Escuela Austríaca es muy distinto del que analizan los economistas neoclásicos: consiste en estudiar el proceso dinámico de *coordinación social* en el que los diferentes seres humanos generan empresarialmente de manera continua nueva información (que, por tanto, jamás está “dada”) al buscar los fines y los medios que consideran relevantes en el contexto de cada acción en que se ven inmersos, estableciendo con ello, sin darse cuenta, un proceso espontáneo de coordinación. Para los austríacos, el problema económico fundamental no es, por tanto, de naturaleza técnica o tecnológica, como así suelen concebirlo los teóricos del paradigma neoclásico, al suponer que los fines y los medios están dados, planteando el problema económico como si se tratara de un mero problema técnico de optimización. Es decir, para la Escuela Austríaca, el problema económico fundamental no consiste en la maximización de una función objetivo conocida sometida a restricciones también conocidas, sino que, por el contrario, es estrictamente económico: *surge cuando los fines y los*

medios son muchos, compiten entre sí, el conocimiento en cuanto a los mismos no está dado, sino que se encuentra disperso en la mente de innumerables seres humanos que constantemente lo están creando y generando ex novo y, por tanto, ni siquiera se pueden conocer todas las posibilidades y alternativas existentes, ni la intensidad relativa con la que se quiere perseguir cada una de ellas.

Es más, es preciso darse cuenta de que incluso aquellas acciones humanas que más parezcan meramente maximizadoras y optimizadoras poseen siempre un componente empresarial, pues es preciso que el actor implicado en las mismas se haya dado cuenta previamente de que tal curso de acción, tan autómatas, mecánico y reactivo, es lo más conveniente dadas las circunstancias concretas del caso en que se encuentra. Es decir, *la concepción neoclásica no es sino un caso particular, relativamente poco importante, que queda englobado y subsumido en la concepción austríaca, que es mucho más general, rica y explicativa de la realidad social.*

Además, para los teóricos de la Escuela Austríaca no tiene sentido la separación radical en compartimentos estancos entre la micro y la macroeconomía, tal y como suele efectuarse por los economistas neoclásicos. Por el contrario, los problemas económicos han de estudiarse conjuntamente e interrelacionados entre sí, sin distinguir entre la parte micro y macro de los mismos. La radical separación entre los aspectos “micro” y “macro” de la Ciencia Económica es una de las insuficiencias más características de los modernos libros de texto y manuales introductorios de Economía Política, que en vez de proporcionar un tratamiento unitario de los problemas económicos, como constantemente intentan Mises y los economistas austríacos, siempre presentan la Ciencia Económica dividida en dos disciplinas distintas (la “micro” y la “macroeconomía”) que carecen de conexión entre sí y que, por tanto, pueden estudiarse, y de hecho se estudian, separadamente. Como bien indica Mises, esta separación tiene su origen en la utilización de conceptos que, como el de *nivel general de precios*, ignoran la aplicación de la teoría subjetiva y marginalista del valor al dinero y siguen anclados en la etapa pre-científica de la economía en la que el análisis aún se intentaba efectuar en términos de clases globales o agregados de bienes, más que en términos de unidades incrementales o marginales de los mismos. Esto explica el porqué se ha desarrollado toda una “desafortunada disciplina” basada en el estudio de las supuestas relaciones mecánicas existentes entre agregados macroeconómicos cuya conexión con la acción humana es muy difícil, si no imposible, de entender (Mises, 1995: 482).

En todo caso, hay que reconocer que los economistas neoclásicos han convertido el modelo de equilibrio en su centro focal de investigación. En él se supone que toda la información está dada (bien en términos ciertos o probabilísticos) y que existe un ajuste perfecto entre las diferentes variables de cada modelo. Desde el punto de vista de la Escuela Austríaca, el principal inconveniente de la metodología neoclásica es que, al suponerse la existencia de un ajuste perfecto entre las variables y parámetros de cada modelo, muy fácilmente puede llegarse a conclusiones erróneas en cuanto a las relaciones de causa-efecto que existen entre los diferentes conceptos y fenómenos económicos. De esta manera, según los austríacos, *el equilibrio actuaría como una especie de velo que impediría al teórico el llegar a descubrir la verdadera dirección que existe en las relaciones de causa y efecto que se dan en las leyes económicas*. Y es que, para los economistas neoclásicos, más que leyes de tendencia unidireccionales, lo que existe es una mutua determinación (circular) de tipo funcional entre los diferentes fenómenos, cuyo origen inicial (la acción humana) permanece oculto o se considera carente de interés.

1.7. El carácter subjetivo que los costes tienen para los austríacos frente al coste objetivo de los neoclásicos

Otro elemento esencial de la metodología de la Escuela Austríaca es su concepción puramente subjetiva de los costes. Muchos autores consideran que esta idea puede incorporarse sin mucha dificultad dentro del paradigma dominante neoclásico. Sin embargo, los teóricos neoclásicos tan sólo incorporan de forma retórica el carácter subjetivo de los costes y al final, aunque mencionen la importancia del concepto de “coste de oportunidad”, siempre lo incluyen en sus modelos de una manera objetivizada. Para los austríacos, *coste es el valor subjetivo que el actor da a aquellos fines a los que renuncia cuando decide seguir y emprender un determinado curso de acción*. Es decir, no existen costes objetivos, sino que éstos continuamente deberán ser descubiertos en cada circunstancia mediante la perspicacia empresarial de cada actor. En efecto, puede ser que pasen desapercibidas muchas posibilidades alternativas que, una vez descubiertas empresarialmente, cambien radicalmente la *concepción subjetiva de los costes* por parte del actor. No existen, por tanto, costes objetivos que tiendan a determinar el valor de los fines, sino que la realidad es justo la contraria: los costes como valores subjetivos se asumen (y, por tanto, vienen determinados)

en función del valor subjetivo que los fines que realmente se persiguen (bienes finales de consumo) tienen para el actor. Por eso, para los economistas austríacos, son los precios de los bienes finales de consumo, como plasmación en el mercado de las valoraciones subjetivas, los que determinan los costes en los que se está dispuesto a incurrir para producirlos, y no al revés como tan a menudo dan a entender los economistas neoclásicos en sus modelos.

1.8. El formalismo verbal de los austríacos frente a la formalización matemática de los neoclásicos

Otro aspecto de interés es la diferente posición de ambas escuelas respecto de la utilización del formalismo matemático en el análisis económico. Ya desde sus orígenes, el fundador de la Escuela Austríaca, Carl Menger, se cuidó en señalar que la ventaja del lenguaje verbal es que podía recoger las esencias (*das Wesen*) de los fenómenos económicos, cosa que no permite llevar a cabo el lenguaje matemático. En efecto, en una carta de 1884 que escribió a Walras, Menger se preguntaba: “¿Cómo se podrá alcanzar el conocimiento de la esencia, por ejemplo, del valor, de la renta de la tierra, del beneficio empresarial, de la división del trabajo, del bimetalismo, etc., mediante métodos matemáticos?” (Walras, 1965: vol. II, 3). Y es que el formalismo matemático es especialmente adecuado para recoger los estados de equilibrio que estudian los economistas neoclásicos, pero no permite incorporar la realidad subjetiva del tiempo, ni mucho menos la creatividad empresarial, que son características esenciales del discurso analítico de los teóricos de la Escuela Austríaca. Quizás Hans Mayer haya resumido mejor que nadie cuáles son las insuficiencias de la utilización del formalismo matemático en economía al escribir que “en esencia, se produce en el corazón de las teorías matemáticas del equilibrio una ficción inmanente, más o menos camuflada: en efecto, todas ellas relacionan, mediante ecuaciones simultáneas, magnitudes no simultáneas, que sólo surgen en una secuencia genético-causal, como si éstas existieran juntas en todo momento. De esta manera, el punto de vista estático sincroniza los acontecimientos, cuando lo que existe en la realidad es un proceso dinámico; sin embargo, uno no puede considerar un proceso genético en términos estáticos sin eliminar precisamente su más íntima característica” (Mayer, 1994: 92).

Las anteriores consideraciones explican que para los miembros de la Escuela Austríaca muchas de las teorías y conclusiones del análisis neoclásico del consumo y de la producción carezcan de verdadero sentido económico. Así, por ejemplo, la denominada “ley de la igualdad de las utilidades marginales ponderadas por los precios”, cuyos fundamentos teóricos son más que dudosos. En efecto, esta ley supone que el actor sea capaz de valorar de forma *simultánea* la utilidad de todos los bienes a su disposición, ignorándose que toda acción es *secuencial* y creativa, así como que los bienes no se valoran a la vez igualando su supuesta utilidad marginal, sino uno después del otro, en el contexto de etapas y acciones distintas, para cada una de las cuales la correspondiente utilidad marginal no sólo puede ser diferente, sino que ni siquiera es comparable (Mayer, 1994: 81-83). En suma, *para los austríacos, el uso de las matemáticas en economía resulta vicioso porque las mismas unen sincrónicamente magnitudes que son heterogéneas desde el punto de vista temporal y de la creatividad empresarial* Por esta misma razón, para los economistas austríacos, tampoco tienen sentido los criterios axiomáticos de racionalidad que utilizan sus colegas neoclásicos. En efecto, si un actor prefiere A a B y B a C, puede perfectamente preferir C a A, sin necesidad de dejar de ser “racional” o coherente, si es que, simplemente, ha cambiado de opinión (aunque sólo sea durante la centésima de segundo que dure en su propio racionamiento el planteamiento de este problema). Y es que, para los economistas austríacos, los criterios neoclásicos de racionalidad al uso confunden el concepto de constancia con el concepto de coherencia (Mises, 1995: 123-124).

1.9. La conexión de la teoría con el mundo empírico: el diferente sentido del concepto de “predicción”

Por último, la distinta relación con el mundo empírico y las diferencias en cuanto a las posibilidades de la predicción oponen radicalmente el paradigma de la Escuela Austríaca al de la Escuela Neoclásica que se enseña con carácter general en nuestras universidades. En efecto, para los austríacos el hecho de que el científico “observador” no pueda hacerse con la información subjetiva, que continuamente están creando y descubriendo de manera descentralizada los actores-empresarios “observados” que protagonizan el proceso social, justifica su creencia en la imposibilidad teórica de efectuar contrastaciones empíricas en economía. De hecho, los austríacos consideran que son las

mismas razones que determinan la imposibilidad teórica del socialismo, que se analizarán en los capítulos 5 y 6, las que explicarían que tanto el *empirismo*, como el análisis coste-beneficio o el utilitarismo en su interpretación más estrecha, no sean viables en nuestra Ciencia. Y es que es irrelevante que sea un científico o un gobernante los que vanamente intenten hacerse con la información práctica relevante en cada caso para contrastar teorías o dar un contenido coordinador a sus mandatos. Si ello fuera posible, tan factible sería utilizar esta información para coordinar la sociedad vía mandatos coactivos (ingeniería social propia del socialismo y del intervencionismo) como para contrastar empíricamente las teorías económicas. Sin embargo, por las mismas razones, *primero*, del inmenso volumen de información de que se trata; *segundo*, por la naturaleza de la información relevante (diseminada, subjetiva y tácita); *tercero*, por el carácter dinámico del proceso empresarial (no se puede transmitir la información que aún no ha sido generada por los empresarios en su proceso de constante creación innovadora); y *cuarto*, por el efecto de la coacción y de la propia “observación” científica (que distorsiona, corrompe, dificulta o simplemente imposibilita la creación empresarial de información), tanto el ideal socialista como el ideal positivista o el estrechamente utilitarista serían imposibles desde el punto de vista de la teoría económica de la Escuela Austríaca.

Estos mismos argumentos, que más adelante se analizarán con más detalle cuando se explique la historia de la polémica en torno a la imposibilidad del cálculo económico socialista, son también aplicables para justificar la creencia de los austríacos en la imposibilidad teórica de efectuar *predicciones específicas* (es decir, aquellas referentes a coordenadas de tiempo y lugar determinados y con un contenido empírico concreto) en economía. Lo que suceda mañana no puede conocerse científicamente hoy, pues depende en gran parte de un conocimiento e información que aún no se han generado empresarialmente y que hoy todavía no pueden saberse; en economía, por tanto, tan sólo pueden efectuarse, como mucho, “predicciones de tendencia” de tipo general, que Hayek denomina *pattern predictions*. Estas predicciones serán de naturaleza exclusivamente cualitativa y teórica y relativas, como máximo, a la previsión de los desajustes y efectos de descoordinación social que produce la coacción institucional (socialismo e intervencionismo) que se ejerce sobre el mercado.

Además, hay que recordar la inexistencia de hechos objetivos que sean directamente observables en el mundo exterior, y que se deriva de la circunstancia de que, de acuerdo con la concepción subjetivista de los

austriacos, los objetos de investigación en la Ciencia Económica no son sino las *ideas* que otros tienen sobre lo que persiguen y hacen. Estas ideas no son nunca directamente observables, sino que tan sólo se pueden interpretar en términos históricos. Para interpretar la realidad social que constituye la historia, es preciso disponer de una teoría previa, requiriéndose además un juicio de relevancia no científico (*verstehen* o comprensión) que no es objetivo sino que puede variar de uno a otro historiador convirtiendo su disciplina (la historia) en un verdadero arte.

Finalmente, los austriacos consideran que los fenómenos empíricos son continuamente variables, de manera que en los acontecimientos sociales no existen parámetros ni constantes, sino que todo son “variables”, lo cual hace muy difícil, si no imposible, el objetivo tradicional de la econometría, así como el programa metodológico positivista en cualquiera de sus versiones (desde el verificacionismo más ingenuo al falsacionismo popperiano más sofisticado). Frente al ideal positivista de los neoclásicos, los economistas austriacos pretenden construir su disciplina de una manera apriorística y deductiva. Se trata, en suma, de elaborar todo un arsenal lógico-deductivo a partir de unos conocimientos autoevidentes (axiomas) tal como el propio concepto subjetivo de acción humana con sus elementos esenciales que, o bien surgen por introspección de la experiencia íntima del científico, o bien se considera que son autoevidentes porque nadie puede discutirlos sin autocontradecirse (Hoppe, 1995; Caldwell, 1994: 117-138). Este arsenal teórico es imprescindible, de acuerdo con los austriacos, para interpretar adecuadamente ese magma en apariencia inconexo de complejos fenómenos históricos que constituye el mundo social, así como para elaborar una historia hacia el pasado o una prospección de eventos hacia el futuro (que es la misión propia del empresario) con un mínimo de coherencia, de garantías y de posibilidades de éxito. Se entiende ahora la gran importancia que los austriacos en general asignan a la historia como disciplina, y a su intento de diferenciarla de la teoría económica, relacionándola a la vez adecuadamente con la misma (Mises, 1975).

Hayek denomina “cientismo” (*scientism*) a la indebida aplicación del método propio de las ciencias de la naturaleza al campo de las ciencias sociales (Hayek, 1955). Así, en el mundo natural, existen constantes y relaciones funcionales que permiten la aplicación del lenguaje matemático y la realización de experimentos cuantitativos en un laboratorio. Sin embargo, para los economistas austriacos, en la Ciencia Económica, y a diferencia de lo que sucede en el mundo de la física, la ingeniería y las ciencias naturales, no

existen relaciones funcionales (ni, por tanto, funciones de oferta, ni de demanda, ni de costes, ni de ningún otro tipo). Recordemos que matemáticamente, y según la teoría de conjuntos, una función no es sino una correspondencia o proyección biyectiva entre los elementos de dos conjuntos denominados “conjunto original” y “conjunto imagen”. Pues bien, dada la innata capacidad creativa del ser humano, que continuamente está generando y descubriendo nueva información en cada circunstancia concreta en la que actúa respecto de los fines que pretende perseguir y los medios que considera a su alcance para lograrlos, es evidente que en economía no se dan ninguno de los tres elementos que son precisos para que surja una relación funcional: *a) no están dados ni son constantes los elementos del conjunto origen; b) no están dados ni son constantes los elementos que constituyen el conjunto imagen, y c) y esto es lo más importante, las correspondencias entre los elementos de uno y otro conjunto tampoco están dadas, sino que varían continuamente como resultado de la acción y de la capacidad creativa del ser humano.* De manera que en nuestra Ciencia, y de acuerdo con los austríacos, la utilización de funciones exige introducir un *presupuesto de constancia* en la información que elimina radicalmente al protagonista de todo proceso social: el ser humano dotado de una innata capacidad empresarial creativa. El gran mérito de los austríacos consiste en haber demostrado que es perfectamente posible elaborar todo el *corpus* de la teoría económica de una manera lógica y dando entrada al tiempo y a la creatividad (*praxeología*), es decir, sin necesidad de utilizar funciones ni de establecer supuestos de constancia que no encajan con la naturaleza creativa del ser humano, que es el verdadero y único protagonista de todos los procesos sociales que constituyen el objeto de investigación de la Ciencia Económica.

Hasta los economistas neoclásicos más conspicuos han tenido que admitir que existen importantes leyes económicas (como la teoría de la evolución y la selección natural) que no son empíricamente contrastables (Rosen, 1997). Los teóricos austríacos han insistido especialmente en las insuficiencias de los estudios empíricos cara a impulsar el desarrollo de la teoría económica. En efecto, los estudios empíricos como mucho pueden proporcionar alguna información, históricamente contingente, sobre ciertos elementos de los resultados de los procesos sociales que se han dado en la realidad, pero no proporcionan información sobre la estructura formal de dichos procesos, cuyo conocimiento constituye precisamente el objeto de investigación de la teoría económica. O dicho de otra forma, las estadísticas y estudios empíricos no pueden proporcionar conocimiento teórico alguno (en creer lo contrario

consistía, precisamente, como luego se verá, el error en el que cayeron los historicistas de la escuela alemana del siglo XIX y que hoy en gran medida repiten los economistas de la Escuela Neoclásica). Además, y como bien ha puesto de manifiesto Hayek en su discurso de investidura como Premio Nobel, en muchas ocasiones, los agregados que son medibles en términos estadísticos carecen de sentido teórico, y viceversa, muchos conceptos con un sentido teórico trascendental no son medibles ni permiten un tratamiento empírico (Hayek, 1976b: 9-32).

1.10. Conclusión

Las principales críticas que los economistas austríacos hacen a los neoclásicos y que, de paso, ponen de manifiesto los elementos básicos diferenciadores de su punto de vista, son las siguientes: en *primer lugar*’, concentrarse exclusivamente en estados de equilibrio a través de un modelo maximizador que supone que está “dada” la información que necesitan los agentes en cuanto a sus funciones objetivo y a sus restricciones; *segundo*, la elección, en muchos casos arbitraria, de variables y parámetros, tanto en cuanto a la función objetivo como en cuanto a las restricciones, tendiéndose a incluir aquellos aspectos más obvios, con olvido de otros de gran trascendencia, pero que tienen una mayor dificultad en cuanto a su tratamiento empírico (valores morales, hábitos y tradiciones, instituciones, etc.); *tercero*, centrarse en modelos de equilibrio que tratan con el formalismo de las matemáticas y que ocultan cuáles son las verdaderas relaciones de causa y efecto, y *cuarto*, elevar a nivel de conclusiones teóricas lo que no son sino meras interpretaciones de la realidad histórica que pueden llegar a ser relevantes en algunas circunstancias concretas, pero que no puede admitirse que tengan una validez teórica universal, puesto que tan sólo conllevan un conocimiento históricamente contingente.

Las anteriores consideraciones no significan que todas las conclusiones que hasta ahora han surgido en el análisis neoclásico sean erróneas. Una parte importante de ellas puede ser recuperada y gozar de validez. Lo único que los teóricos austríacos quieren resaltar es que no existe garantía en cuanto a la validez de las conclusiones a las que llegan los economistas neoclásicos, de manera que aquellas que sean válidas pueden obtenerse de forma más fructífera y segura a través del análisis dinámico que los austríacos preconizan, el cual tiene, además, la virtualidad de permitir aislar las teorías

erróneas (también muy numerosas) al poner de manifiesto los vicios y errores que actualmente quedan ocultos por el método empírico basado en el modelo de equilibrio en el que se fundamentan los economistas del paradigma dominante.



2

Conocimiento y función empresarial

En este capítulo vamos a explicar el concepto y características de la función empresarial. La empresarialidad tiene una importancia fundamental en la Escuela Austríaca y es el pivote sobre el que gira el análisis económico de sus miembros. De ahí la gran importancia de explicar en qué consiste la esencia de la empresarialidad y el papel económico que tiene el conocimiento que generan los empresarios cuando actúan en el mercado. Sólo de esta manera será posible comprender la tendencia coordinadora que existe en los procesos dinámicos de mercado, así como la evolución histórica del pensamiento económico de la Escuela que se analizará, con detalle, en los capítulos siguientes.

2.1. Definición de la función empresarial

Para los austríacos, en un sentido general o amplio, la función empresarial coincide con la *acción humana* misma. En este sentido podría afirmarse que ejerce la función empresarial cualquier persona que actúa para modificar el presente y conseguir sus objetivos en el futuro. Aunque esta definición a primera vista podría parecer demasiado amplia y no acorde con los usos lingüísticos actuales, hay que tener en cuenta que la misma es plenamente conforme con el original significado etimológico del término *empresa*. En efecto, tanto la expresión castellana empresa como las acepciones francesa e

inglesa *entrepreneur* proceden etimológicamente del verbo latino *inprehendo-endi-ensum*, que significa *descubrir, ver, percibir, darse cuenta de, atrapar*; y la expresión latina *in prehensa* claramente conlleva la idea de acción, significando tomar, agarrar. En suma, empresa es sinónimo de acción, y así en Francia el término *entrepreneur* se utilizaba ya desde muy antiguo, en la Alta Edad Media, para designar a las personas encargadas de efectuar importantes acciones, generalmente relacionadas con la guerra, o de llevar a cabo los grandes proyectos relacionados con la construcción de catedrales. En nuestra lengua castellana, uno de los significados del término *empresa*, de acuerdo con el *Diccionario de la Real Academia Española*, es el de “acción ardua y dificultosa que valerosamente se comienza”. Y también desde la Edad Media empezó a utilizarse el término para denominar a las insignias de ciertas órdenes de caballería que indicaban el empeño, bajo juramento, de realizar una determinada e importante *acción*. Ahora bien, el sentido de empresa como acción está necesaria e inexorablemente unido a una actitud *empresadora*, que consiste precisamente en intentar continuamente buscar, descubrir, crear o darse cuenta de nuevos fines y medios (todo ello en consonancia con el significado etimológico ya visto de *inprehendo*).

La función empresarial, en un sentido estricto, consiste básicamente en descubrir y apreciar (*prehendo*) las oportunidades de alcanzar algún fin o, si se prefiere, de lograr alguna ganancia o beneficio, que se presentan en el entorno, actuando en consecuencia para aprovecharlas. Kirzner dice que el ejercicio de la empresarialidad implica una especial *perspicacia (alertness)*, es decir, un continuo estar *alerta*, que hace posible al ser humano descubrir y darse cuenta de lo que ocurre a su alrededor (Kirzner, 1998: 49 y 79). Quizá Kirzner utilice el término inglés *alertness* porque el término *entrepreneurship* (“función empresarial”) es de origen francés y no conlleva inmediatamente en la lengua anglosajona la idea de *prehendo* que tiene en las lenguas romances continentales. De todas formas, en castellano el calificativo *perspicaz* es muy adecuado para la función empresarial, pues se aplica, según del *Diccionario de la Real Academia Española*, “a la vista o mirada muy aguda y que alcanza mucho”. Igualmente, el término *especulador*, procede etimológicamente del latín *specula*, término que se utilizaba para designar a unas torres desde las que los vigías podían ver a distancia lo que iba a venir. Estas ideas, por tanto, encajan perfectamente con la actividad que ejerce el empresario a la hora de decidir cuáles serán sus acciones, estimar el efecto de las mismas en el futuro y emprenderlas. El estar alerta, aunque también sea aceptable como nota de la empresarialidad por conllevar la idea de atención o vigilancia, parece, en todo

caso, que es una expresión algo menos adecuada que la que conlleva el calificativo “perspicaz”, quizá por implicar claramente una actitud algo más estática.

2.2. Información, conocimiento y empresarialidad

No se puede entender en profundidad la naturaleza de la función empresarial tal y como la Escuela Austríaca se viene aproximando a ella, sin comprender de qué manera la empresarialidad modifica o hace cambiar la *información* o *conocimiento* que posee el actor. Por un lado, crear, percibir o darse cuenta de nuevos fines y medios supone una modificación del conocimiento del actor, en el sentido de que descubre nueva información que antes no tenía. Por otro lado, este descubrimiento modifica todo el mapa o contexto de información o conocimiento que posee el sujeto actor. Ahora bien, debe plantearse la siguiente pregunta esencial: ¿Qué características tiene la información o el conocimiento relevantes para el ejercicio de la función empresarial? A continuación se van a estudiar con detalle las seis características básicas del conocimiento empresarial desde el punto de vista de la Escuela Austríaca: 1) es un conocimiento *subjetivo* de tipo práctico, no científico; 2) es un conocimiento *privativo*; 3) se encuentra *disperso* en la mente de todos los hombres; 4) en su mayor parte es un conocimiento *tácito* y, por tanto, *no articulable*; 5) es un conocimiento que se crea *ex nihilo*, de la nada, precisamente mediante el ejercicio de la función empresarial, y 6) es un conocimiento *transmisible*, en su mayor parte de forma no consciente, a través de complejísimos procesos sociales, cuyo estudio, según los autores austríacos, constituye precisamente el objeto de investigación de la Ciencia Económica.

2.3. Conocimiento subjetivo y práctico, no científico

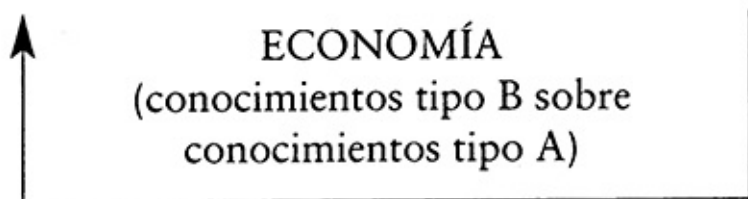
En primer lugar, el conocimiento que estamos analizando, el más importante o relevante para el ejercicio de la acción humana, es ante todo un conocimiento subjetivo de tipo práctico y no de naturaleza científica. Conocimiento práctico es todo aquel que no puede ser representado de una manera formal, sino que el sujeto lo va adquiriendo o aprendiendo a través de

la práctica, es decir, de la propia acción humana ejercida en sus correspondientes contextos. Se trata, como dice Hayek, del conocimiento relevante en torno a todo tipo de circunstancias particulares en cuanto a sus coordenadas subjetivas en el tiempo y en el espacio (Hayek, 1972: 51 y 91). En suma, estamos hablando de un conocimiento sobre valoraciones humanas concretas, es decir, tanto de los fines que pretende el actor, como su conocimiento en torno a los fines que él cree pretenden o persiguen otros actores. Igualmente, se trata de un conocimiento práctico sobre los medios que el actor cree tener a su alcance para lograr sus fines, y en particular sobre todas las circunstancias, personales o no, que el actor considere que pueden ser relevantes dentro del contexto de cada acción concreta.

Es preciso señalar que la distinción entre los conceptos de “conocimiento práctico” y “conocimiento científico” se la debemos a Michael Oakeshott (Oakeshott, 1991: 12 y 15) y es paralela a distinción hayekiana entre “conocimiento disperso” y “conocimiento centralizado”, a la efectuada por Michael Polanyi entre “conocimiento tácito” y “conocimiento articulado” (Polanyi, 1959: 24-25), y a la establecida por Mises entre el conocimiento sobre “eventos únicos” y el conocimiento sobre el comportamiento de toda una “clase de fenómenos” (Mises, 1995: 130-137). La aproximación desde los distintos puntos de vista de estos cuatro autores a los dos diferentes tipos básicos de conocimiento puede resumirse en el cuadro 2.1.

Cuadro 2.1
Dos tipos distintos de conocimiento

	<i>Tipo A</i>	<i>Tipo B</i>
Oakeshott	Práctico (tradicional)	Científico (o técnico)
Hayek	Disperso	Centralizado
Polanyi	Tácito	Articulado
Mises	De “eventos únicos”	De “clases”



ECONOMÍA
(conocimientos tipo B sobre
conocimientos tipo A)

Las relaciones entre ambos tipos distintos de conocimiento son complejas. Por un lado, todo conocimiento científico (tipo B) tiene una base tácita no articulable (tipo A). Y los avances científicos y técnicos (tipo B) enseguida se materializan en nuevos conocimientos prácticos (tipo A), más fructíferos y potentes. La Ciencia Económica, por su parte, sería un conjunto de conocimientos tipo B (científicos) sobre los procesos de creación y transmisión del conocimiento práctico (tipo A). Se entiende ahora que para Hayek el principal riesgo de la economía como ciencia radique en que, por consistir en teorizar sobre los conocimientos tipo A, se llegue a creer que, de alguna manera, sus cultivadores (“científicos de la Economía” o “ingenieros sociales”) puedan llegar a hacerse con el contenido específico de los conocimientos prácticos tipo A que continuamente crean y manejan los seres humanos a nivel empresarial. O incluso peor, que se llegue a ignorar completamente el contenido específico del conocimiento práctico, como tan certeramente ha criticado Oakeshott, para el cual el racionalismo, en su versión más peligrosa, exagerada y errónea, consistiría en creer “que lo que he denominado conocimiento práctico no es conocimiento en absoluto, es decir, que en su sentido más propio no existe más conocimiento que el conocimiento técnico” (Oakeshott, 1991: 15).

2.4. Conocimiento privativo y disperso

El conocimiento práctico es un conocimiento de tipo privativo y disperso. Significa ello que cada hombre-actor posee tan sólo unos, como si dijéramos, “átomos” o “bits” de la información que se genera y transmite globalmente a nivel social, pero que paradójicamente sólo él posee, es decir, sólo él conoce e interpreta de forma consciente. Por tanto, cada hombre que actúa y ejerce la función empresarial lo hace de una manera estrictamente *personal* e *irrepetible*, puesto que parte de intentar alcanzar unos fines u objetivos según una visión y conocimiento del mundo que sólo él posee en toda su riqueza y variedad de matices, y que es irrepetible de forma idéntica en ningún otro ser humano. Por eso el conocimiento al que nos estamos refiriendo no es algo que esté *dado*, que se encuentre disponible para todo el mundo en algún medio material de almacenamiento de información (como pueden ser los periódicos, las revistas especializadas, los libros, las estadísticas, los ordenadores, etc.). Por el contrario, el conocimiento relevante para la acción humana es un conocimiento netamente empresarial de tipo práctico y estrictamente privativo, que sólo se “encuentra” *diseminado* en la mente de todos y cada uno de los hombres y mujeres que actúan empresarialmente y que constituyen e impulsan la humanidad.

2.5. Conocimiento tácito no articulable

El conocimiento práctico es, en su mayor parte, un conocimiento de tipo *tácito no articulable*. Significa ello que el actor sabe cómo hacer o efectuar determinadas acciones (*know how*), pero no sabe cuáles son los elementos o partes de lo que está haciendo, y si los mismos son ciertos o falsos (*know that*). Así, por ejemplo, cuando una persona aprende a jugar al golf, no está aprendiendo un conjunto de normas objetivas de tipo científico que le permitan efectuar los movimientos necesarios como resultado de la aplicación de una serie de fórmulas de la física matemática, sino que, más bien, el proceso de aprendizaje consiste en la adquisición de una serie de *hábitos prácticos de conducta*. Igualmente podemos citar, siguiendo a Polanyi, el ejemplo de aquel que aprende a montar en bicicleta tratando de mantener el equilibrio moviendo el manillar al lado hacia el que comienza a caerse, y causando de esta forma una fuerza centrífuga que tiende a mantener en pie la bicicleta, todo ello sin que prácticamente ningún ciclista sea consciente ni

conozca los principios físicos en los que se basa su *habilidad*. Por el contrario, lo que el ciclista más bien utiliza es su “sentido del equilibrio”, que de alguna forma le indica de qué manera ha de comportarse en cada momento para no caerse. Polanyi llega a afirmar que el conocimiento tácito es de hecho el *principio dominante de todo conocimiento* (Polanyi, 1959: 24-25). Incluso el conocimiento más altamente formalizado y científico es siempre el resultado de una intuición o acto de creación, que no son sino manifestaciones del conocimiento tácito. Aparte de que el nuevo conocimiento formalizado que podamos adquirir gracias a las fórmulas, libros, gráficos, mapas, etc., es sobre todo importante porque ayuda a reorganizar todo nuestro contexto de información práctica empresarial desde diferentes puntos de vista, cada vez más ricos y fructíferos, lo cual abre nuevas posibilidades para el ejercicio de la intuición creativa. La imposibilidad de articular el conocimiento práctico se manifiesta no sólo “estáticamente”, en el sentido de que toda afirmación aparentemente articulada sólo conlleva información en la medida en que es interpretada gracias a un conjunto de creencias y conocimientos previos no articulables, sino además “dinámicamente”, pues el *proceso mental* utilizado para llevar a cabo cualquier intento de articulación formalizada es esencialmente, en sí mismo, un conocimiento tácito y no articulable.

Otro tipo de conocimiento no articulable que juega un papel esencial en el desenvolvimiento de la sociedad es el constituido por el conjunto de *hábitos, tradiciones, instituciones y normas jurídicas y morales* que constituyen el derecho, hacen posible la sociedad, y los humanos aprendemos a obedecer, sin que seamos capaces de teorizar o articular con detalle el papel preciso que cumplen dichas normas e instituciones en las diferentes situaciones y procesos sociales en los que intervienen. Lo mismo puede decirse en relación con el *lenguaje* y también, por ejemplo, en relación con la *contabilidad financiera y de costes*, que utiliza el empresario para efectuar el cálculo económico que guía su acción, y que no es sino un conjunto de conocimientos o técnicas prácticas que, utilizado dentro de un determinado contexto de economía de mercado, sirve como guía de acción generalizada a los empresarios para ayudarles a conseguir sus objetivos, pero sin que éstos, en su inmensa mayoría, sean capaces de formular una teoría científica de la contabilidad ni, mucho menos, explicar de qué manera ésta ayuda en los complicados procesos de coordinación que hacen posible la vida económica y social. Se puede, por tanto, concluir que el ejercicio de la función empresarial, tal y como la consideran los teóricos de la Escuela Austríaca (capacidad innata para descubrir y apreciar oportunidades de ganancia, emprendiendo un

comportamiento consciente para aprovecharlas), consiste en un conocimiento básicamente de tipo tácito no articulable.

2.6. Carácter esencialmente creativo de la función empresarial

La función empresarial no exige medio alguno para ser llevada a cabo. Es decir, la empresarialidad no supone coste alguno y, por tanto, es esencialmente creativa. Este carácter creativo de la función empresarial se plasma en que la misma da lugar a unos beneficios que, en cierto sentido, surgen de la nada y, por tanto, pueden denominarse *beneficios empresariales puros*. Para obtener beneficios empresariales no es preciso, por tanto, disponer de medio previo alguno, sino que tan sólo es necesario ejercer bien la función empresarial.

Ahora bien, interesa especialmente resaltar que, como consecuencia de todo acto de empresarialidad, se producen tres efectos de extraordinaria importancia. Por un lado, la función empresarial *crea* nueva información que antes no existía. En segundo lugar, esta información *se transmite* a lo largo del mercado. Y, en tercer lugar, como consecuencia del acto empresarial, los agentes económicos implicados *aprenden* a actuar cada uno en función de las necesidades de los demás. Estas consecuencias de la empresarialidad tal y como han sido elaboradas analíticamente por los autores de la Escuela Austríaca son tan importantes, que merece la pena que sean estudiadas con detenimiento una a una.

2.7. Creación de información

Todo acto empresarial implica la creación *ex nihilo* de una nueva información o conocimiento. Esta creación tiene lugar en la mente de aquella persona que primeramente ejerce la función empresarial. Efectivamente, al darse cuenta una persona “C” de que existe una posibilidad de ganancia, se crea una nueva información dentro de su mente que antes no tenía. Pero es que, además, una vez que “C” emprende la acción y se pone en contacto, por ejemplo, con “A” y “B”, comprando barato a “B” un recurso que tiene en exceso y vendiéndoselo más caro a “A” que lo necesita con urgencia, se crea igualmente una nueva información en las mentes de “A” y “B”. Así, “A”, por

ejemplo, se da cuenta de que aquel recurso del que carecía y que tanto necesitaba para alcanzar su fin está disponible en otros lugares del mercado en mayor abundancia de lo que pensaba y que, por tanto, puede emprender ya sin problemas la acción que no iniciaba por falta del mencionado recurso. Por su parte, “B” se da cuenta de que aquel recurso que poseía con tanta abundancia, y al que no daba valor, es muy querido y deseado por otras personas y de que, por tanto, debe conservarlo y guardarlo pues puede venderlo a un buen precio.

2.8. Transmisión de información

La creación empresarial de información implica simultáneamente una *transmisión* de la misma en el mercado. De hecho, transmitir a alguien algo es hacer que ese alguien genere o cree en su mente parte de la información que previamente había sido creada o descubierta por otros seres humanos con anterioridad.

En el ejemplo anterior, no sólo se ha transmitido de forma estricta a “B” la idea de que su recurso es importante y no debe ser desperdiciado, y a “A” la idea de que puede seguir adelante en la persecución del fin que se proponía y que no iniciaba por falta de dicho recurso, sino que a través de los precios de mercado respectivos, que son un sistema de transmisión muy potente, pues transmiten mucha información a muy bajo coste, se comunica, en oleadas sucesivas, a todo el mercado o sociedad, el mensaje de que debe guardarse y economizarse el recurso en cuestión, pues hay demanda para él; y, simultáneamente, que todos aquellos que no emprendan acciones pensando que tal recurso no existe, puedan hacerse con el mismo y seguir adelante con sus respectivos planes de actuación. Como es lógico, la información relevante siempre es subjetiva y no existe al margen de las personas que sean capaces de interpretarla o descubrirla, de forma que son siempre los seres humanos los que crean, perciben y transmiten la información. La idea errónea de que la información es algo objetivo tiene su origen en que parte de la información subjetiva creada empresarialmente se plasma “objetivamente” en señales (precios, instituciones, normas, “firmas”, etc.) que pueden ser descubiertas y subjetivamente interpretadas por muchos en el contexto de sus acciones particulares, facilitándose así la creación de nuevas informaciones subjetivas cada vez más ricas y complejas. Sin embargo, y a pesar de las apariencias, la transmisión de información social es básicamente tácita y subjetiva, es decir,

no expresa ni articulada, y a la vez es muy resumida, pues, de hecho, tan sólo se transmite y capta subjetivamente el mínimo que es necesario para coordinar el proceso social; lo cual, por otro lado, permite aprovechar de la mejor manera posible la limitada capacidad de la mente humana para crear, descubrir y transmitir constantemente nueva información de tipo empresarial.

2.9. Efecto aprendizaje: coordinación y ajuste

Finalmente, es preciso destacar cómo los agentes sociales aprenden a actuar unos en función de los otros. Así, por ejemplo, “B”, como consecuencia de la acción empresarial originariamente emprendida por “C”, termina por no dilapidar o desperdiciar el recurso de que disponía, sino que, siguiendo su propio interés, lo guarda y conserva. “A”, por su parte, al disponer de dicho recurso, puede lograr su fin y emprender la acción que antes no efectuaba. Uno y otro, por tanto, aprenden a actuar de *forma coordinada*, es decir, a modificar y disciplinar su comportamiento en función de las necesidades del otro ser humano. Y, además, aprenden de la mejor manera posible que cabe concebir: *sin darse cuenta de que están aprendiendo y motu proprio*, es decir, voluntariamente y en el contexto de un plan en el que cada uno persigue sus fines e intereses particulares. Éste, y no otro, es el núcleo del proceso, tan maravilloso como simple y efectivo, que hace posible la vida en sociedad. Finalmente, debe observarse que el ejercicio de la empresarialidad por parte de “C” hace posible, no sólo una acción coordinada que antes no existía entre “A” y “B”, sino además que éstos lleven a cabo un *cálculo económico* en el contexto de sus respectivas acciones, con unos datos o información de los que antes no disponían y que les permiten lograr, con muchas más posibilidades de éxito, sus respectivos fines. En suma, el cálculo económico, entendido como todo juicio estimativo sobre el valor de las diferentes alternativas o cursos de acción, se hace posible precisamente gracias a la información que se genera en el proceso empresarial. O expresado de otra manera: sin el ejercicio de la función empresarial libremente efectuada en una economía de mercado no se genera la información que es precisa para que cada actor pueda calcular o estimar adecuadamente el valor que tiene cada curso alternativo de acción. Es decir, *sin función empresarial no es posible el cálculo económico*. Ésta es una de las conclusiones más importantes a las que se llega a través del análisis económico de la Escuela Austríaca, y la misma se encuentra en el corazón del teorema de la

imposibilidad del cálculo económico socialista, tal y como el mismo fue descubierto por Mises y Hayek, y sobre el que tendremos la oportunidad de volver en los próximos capítulos.

Las anteriores observaciones constituyen a la vez las más importantes y elementales enseñanzas de la ciencia social, y permiten concluir que la función empresarial es, sin duda alguna, la función social por excelencia, dado que hace posible la vida en sociedad al ajustar y coordinar el comportamiento individual de sus miembros. Sin función empresarial no es posible concebir ni siquiera la existencia de la sociedad.

2.10. El principio esencial

Ahora bien, lo verdaderamente importante desde el punto de vista teórico de la Escuela Austríaca no es quién ejerce concretamente la función empresarial (aunque esto sea precisamente lo más importante en la práctica), sino el que, por no existir restricciones institucionales o legales al libre ejercicio de la misma, cada hombre pueda ejercer lo mejor posible sus dotes empresariales creando nueva información y aprovechándose de la información práctica de tipo privativo que en las circunstancias de cada momento haya llegado a descubrir. No es por tanto ninguna mera coincidencia el hecho de que, con carácter general y mayoritario, los teóricos de la Escuela Austríaca sean, en el ámbito político, filósofos liberales profundamente comprometidos en la defensa de la economía de mercado no intervenida.

No corresponde al economista, sino más bien al psicólogo, estudiar con detalle el origen de la fuerza innata del hombre que le mueve empresarialmente en todos sus campos de acción. Aquí y ahora, sólo interesa resaltar el principio esencial de que *el ser humano tiende a descubrir la información que le interesa, por lo que, si existe libertad en cuanto a la consecución de fines e intereses, estos mismos actuarán como incentivos, y harán posible que aquel que ejerce la función empresarial motivada por dichos incentivos perciba y descubra continuamente la información práctica relevante que es necesaria para la consecución de los fines propuestos*. Y al revés, si por cualquier razón se acota o se cierra el campo para el ejercicio de la empresarialidad en determinada área de la vida social (mediante restricciones de tipo legal, institucional o tradicional, o a través de medidas intervencionistas llevadas a cabo por el estado en el campo de la economía),

entonces los seres humanos ni siquiera se plantearán la posibilidad de lograr alcanzar fines en esas *áreas prohibidas o limitadas*, por lo que, *al no ser posible el fin, éste no actuará como incentivo, y como consecuencia de ello tampoco se percibirá ni descubrirá la información práctica que es necesaria para la consecución del mismo*. Es más, ni siquiera las personas afectadas serán conscientes en estas circunstancias del enorme valor y gran número de fines que dejan de poder ser logrados como consecuencia de esa situación impuesta de restricción institucional (intervencionismo o socialismo).

Por último, hay que considerar que cada hombre-actor posee unos *átomos* de información práctica que, como ya se ha visto, tiende a descubrir y utilizar para lograr un fin; información que, a pesar de su trascendencia social, sólo él tiene o posee, es decir, sólo él conoce e interpreta, de forma consciente. Ya sabemos que no nos referimos a la información que se encuentra articulada en las revistas especializadas, libros, periódicos, ordenadores, estadísticas, etc. La única información o conocimiento relevante a nivel social es la que es conocida o sabida de forma consciente, aunque en la mayoría de los casos sólo tácitamente, por alguien en cada momento histórico. Luego el hombre, cada vez que actúa y ejerce la función empresarial, lo hace de una forma característica, sólo propia de él, es decir, *personal e irrepetible* que tiene su origen en intentar lograr unos objetivos o visión del mundo que actúan como incentivo y que, en sus distintas características y circunstancias, sólo él posee. *Esto permite que cada ser humano logre unos conocimientos o informaciones que sólo descubre en función de sus fines y circunstancias particulares que no son repetibles de forma idéntica en ningún otro ser humano*.

De ahí la enorme importancia que tiene el no desaprovechar la función empresarial de nadie. Incluso las personas más humildes, menos consideradas socialmente, o menos formadas desde el punto de vista del conocimiento articulado, poseerán con carácter exclusivo al menos pequeños trozos o parcelas de conocimiento e información que pueden llegar a tener un valor determinante en el curso de los acontecimientos sociales. Desde esta óptica resulta evidente el carácter esencialmente humanista de la concepción de la empresarialidad que estamos explicando, y que hace de la economía, tal y como la misma es entendida y cultivada por la Escuela Austríaca, una ciencia humanista por excelencia.

2.11. Competencia y función empresarial

El término “competencia” procede etimológicamente del latín *cum petitis* (concurrentia múltiple de peticiones sobre una misma cosa a la que hay que adjudicar su dueño) formado por *cum*, con, y *petere*, pedir, atacar, buscar. El *Diccionario* de la Real Academia Española define la competencia como “la rivalidad entre dos o más que aspiran a obtener la misma cosa”. La competencia consiste, por tanto, en un *proceso dinámico de rivalidad* y no en el denominado “modelo de competencia perfecta”, en el que múltiples oferentes hacen lo mismo y venden todos al mismo precio, es decir, en el que, paradójicamente, nadie compite (Huerta de Soto, 1994: 56-58).

La función empresarial, por su propia naturaleza y definición, es siempre *competitiva*. Quiere ello decir que, una vez que se descubre por el actor una determinada oportunidad de ganancia y éste actúa para aprovecharse de la misma, dicha oportunidad de ganancia tiende a desaparecer, de manera que no puede ser apreciada y aprovechada por otros actores. E igualmente, si la oportunidad de ganancia sólo se descubre parcialmente, o habiéndose descubierto en su totalidad sólo es aprovechada de manera parcial por el actor, parte de dicha oportunidad quedará latente para ser descubierta y aprovechada por otros actores. El proceso social es, por tanto, netamente competitivo, en el sentido de que los diferentes actores *rivalizan* unos con otros, de forma consciente e inconsciente, para apreciar y aprovechar antes que los demás las oportunidades de ganancia.

Todo acto empresarial descubre, coordina y elimina desajustes sociales y, en función de su carácter esencialmente competitivo, hace que esos desajustes, una vez descubiertos y coordinados, ya no puedan volver a ser percibidos y eliminados por ningún otro empresario. Podría pensarse erróneamente que el proceso social movido por la empresarialidad podría llegar por su propia dinámica a detenerse o a desaparecer, una vez que la fuerza de la empresarialidad hubiese descubierto y agotado todas las posibilidades de ajuste social existentes. *Sin embargo, el proceso empresarial de coordinación social jamás se detiene ni agota*. Esto es así porque el acto coordinador elemental consiste básicamente en crear y transmitir nueva información que por fuerza ha de modificar la percepción general de objetivos y medios de todos los empresarios implicados. Esto, a su vez, da lugar a la aparición sin límite de nuevos desajustes que hacen surgir nuevas oportunidades de ganancia empresarial, y así sucesivamente, en un proceso dinámico que nunca se termina y que constantemente hace avanzar la civilización. Es decir, la función empresarial, no sólo hace posible la vida en sociedad, al coordinar el comportamiento desajustado de sus miembros, sino

que también impulsa el desarrollo de la civilización, al crear continuamente nuevos objetivos y conocimientos que se extienden en oleadas sucesivas por toda la sociedad; y además, y esto es muy importante, *permite igualmente que este desarrollo sea tan ajustado y armonioso como sea humanamente posible en cada circunstancia histórica*, porque los desajustes que constantemente se crean conforme avanza el desarrollo de la civilización, y aparece y surge nueva información empresarial, a su vez tienden a ser descubiertos y eliminados por la propia fuerza empresarial de la acción humana. Es decir, la función empresarial es la fuerza que cohesiona la sociedad y hace posible su desarrollo armonioso, dado que los desajustes que inevitablemente se producen en tal proceso de desarrollo tienden a ser igualmente coordinados por la misma.

El proceso empresarial da lugar, por tanto, a una especie de continuo *big bang* social que permite el crecimiento *sin límite* del conocimiento. Y así, como ya hemos visto, al modelo de equilibrio general o parcial de los neoclásicos, la Escuela Austríaca ofrece como alternativa un paradigma basado en el “proceso dinámico general” o, si se prefiere “*big bang* social”, en continua expansión y con tendencia a la coordinación. Es más, se ha llegado a calcular que el límite máximo de expansión del conocimiento en la tierra es de 10 elevado a 64 bits (Barrow y Tipler, 1986: 658-677) por lo que sería posible aumentar en más de cien mil millones de veces los límites físicos de crecimiento hasta ahora considerados. Los mismos autores han demostrado matemáticamente que una civilización humana con base espacial podría expandir su conocimiento, riqueza y población *sin límite*. Ambos se apoyan en las principales aportaciones de la Escuela Austríaca en general y de Hayek en particular, habiendo concluido que son muchas las tonterías que se han escrito sobre los límites físicos al crecimiento económico por parte de físicos que ignoraban la economía. Un análisis correcto de los límites físicos al crecimiento sólo es posible si uno aprecia la contribución de Hayek, según la cual lo que un sistema económico produce más que cosas materiales es un conocimiento inmaterial (Tipler, 1988: 4-5).

2.12. Conclusión: el concepto de sociedad para la Escuela Austríaca de Economía

En suma, puede concluirse definiendo la sociedad como un *proceso* (es decir, una estructura dinámica) de tipo *espontáneo*, es decir, no diseñado

conscientemente por nadie; *muy complejo*, pues está constituido por millones y millones de personas con una infinita variedad de objetivos, gustos, valoraciones y conocimientos prácticos, todos ellos en continuo cambio; *de interacciones humanas* (que básicamente son relaciones de intercambio que a menudo se plasman en precios monetarios y siempre se efectúan según unas normas, hábitos, o pautas de conducta); movidas e impulsadas todas ellas por la *fuerza de la función empresarial*, que constantemente *crea, descubre y transmite* información o conocimiento, *ajustando y coordinando* de forma *competitiva* los planes contradictorios de los seres humanos, y haciendo posible la vida en común de todos ellos con un número y una complejidad y riqueza de matices y elementos cada vez mayores.

Precisamente, el objeto de la Ciencia Económica consistiría en estudiar este proceso social tal y como ha sido definido. Así, los economistas austríacos consideran que el objetivo esencial de la economía consiste en analizar cómo gracias al orden social espontáneo nos aprovechamos de un enorme volumen de información práctica, que no está disponible en ningún lugar de forma centralizada, sino que se encuentra dispersa o diseminada en la mente de millones de individuos. El objeto de la economía consiste en estudiar este proceso dinámico de descubrimiento y transmisión de información que es impulsado continuamente por la función empresarial y que tiende a ajustar y coordinar los planes de los seres humanos, haciendo con ello posible su vida en sociedad. Éste y no otro es el problema económico fundamental, de manera que debemos ser especialmente críticos del estudio del modelo de equilibrio que llevan a cabo los cultivadores del dominante paradigma neoclásico y que para Hayek carece de interés científico, pues en él se parte de suponer que toda la información está *dada*, y que, por tanto, el problema económico fundamental ya ha sido previamente resuelto (Hayek, 1972: 51 y 91).



3

Carl Menger y los precursores de la Escuela Austríaca

3.1. Introducción

Aunque existe un acuerdo generalizado en que la Escuela Austríaca de Economía nace en 1871, con la publicación del libro de Carl Menger (1840-1921) titulado *Principios de economía política* (Menger, 1997), en realidad el principal mérito de este autor consiste en haber sabido recoger e impulsar una tradición del pensamiento de origen católico y europeo continental que se puede remontar hasta los albores del pensamiento filosófico en Grecia y, con mayor intensidad incluso, hasta la más rancia tradición del pensamiento jurídico, filosófico y político de la Roma clásica.

Efectivamente, en la Roma clásica se descubrió que el derecho es básicamente consuetudinario y que las instituciones jurídicas (así como las lingüísticas y económicas) surgen como resultado de un largo proceso evolutivo, incorporando un enorme volumen de información y conocimientos que supera, con mucho, la capacidad mental de cualquier gobernante, por sabio y bueno que éste pueda ser. Así, sabemos gracias a Cicerón (*De re publica*, II, 1-2), como para Catón “el motivo por el que nuestro sistema político fue superior a los de todos los demás países era éste: los sistemas políticos de los demás países habían sido creados introduciendo leyes e instituciones según el parecer personal de individuos particulares tales como Minos en Creta y Licurgo en Esparta... En cambio, nuestra república romana no se debe a la creación personal de un hombre, sino de muchos. No ha sido fundada durante la vida de un individuo particular, sino a través de una serie

de siglos y generaciones. *Porque no ha habido nunca en el mundo un hombre tan inteligente como para preverlo todo, e incluso si pudiéramos concentrar todos los cerebros en la cabeza de un mismo hombre, le sería a éste imposible tener en cuenta todo al mismo tiempo, sin haber acumulado la experiencia que se deriva de la práctica en el transcurso de un largo período de la historia*”. Como veremos, el núcleo de esta idea esencial habrá de constituir el corazón del argumento de Ludwig von Mises sobre la imposibilidad teórica de la planificación socialista, y se conserva y refuerza en la Edad Media gracias al humanismo cristiano y a la filosofía tomista del derecho natural, que se concibe como un cuerpo ético previo y superior al poder de cada gobierno terrenal. Pedro Juan de Olivi, San Bernardino de Siena y San Antonino de Florencia, entre otros, teorizan sobre el papel protagonista que la capacidad empresarial y creativa del ser humano tiene como impulsora de la economía de mercado y de la civilización (Rothbard, 1999: 31-209). Pero el testigo principal de esta línea de pensamiento será recogido, impulsado y perfeccionado por esos grandes teóricos que fueron nuestros escolásticos del Siglo de Oro español y que, sin duda alguna, han de ser considerados como los principales precursores de la Escuela Austríaca de Economía.

3.2. Los escolásticos del Siglo de Oro español como precursores de la Escuela Austríaca

Para Friedrich A. Hayek, los principios teóricos de la economía de mercado, así como los elementos básicos del liberalismo económico, no fueron diseñados, como generalmente se cree, por los calvinistas y protestantes escoceses, sino que, por el contrario, son un resultado del esfuerzo doctrinal realizado por los dominicos y jesuitas miembros de la Escuela de Salamanca durante el Siglo de Oro español (Hayek, 1988: 288-289). Hayek ha llegado incluso hasta el extremo de citar a dos de nuestros escolásticos, Luis de Molina y Juan de Lugo, en su discurso de recepción como premio Nobel de Economía en 1974 (Hayek, 1976c: 19-20). Y es que este economista austríaco empezó a convencerse del origen católico y español del análisis económico austríaco a partir de los años cincuenta, gracias a la influencia del profesor italiano Bruno Leoni. Leoni convenció a Hayek de que las raíces de la concepción dinámica y subjetivista de la economía eran de origen continental, y de que, por tanto, debían buscarse en la Europa mediterránea y en la tradición griega, romana y tomista, más que en la

tradición de los filósofos escoceses del siglo XVIII (Leoni, 1995: 95-112). Además, Hayek tuvo la suerte de que, durante esos años, una de sus mejores alumnas, Marjorie Grice-Hutchinson, se especializara en latín y literatura española, llevando a cabo, de la mano de Hayek, un trabajo de investigación sobre las contribuciones de los escolásticos españoles en el ámbito de la economía, que con el tiempo se ha convertido en un pequeño clásico (Grice-Hutchinson, 1952, 1982 y 1995).

¿Quiénes fueron estos precursores intelectuales de la moderna Escuela Austríaca de Economía? La mayoría de ellos fueron dominicos y jesuitas, profesores de moral y teología en universidades que, como la de Salamanca y Coimbra, constituyeron los focos más importantes de pensamiento durante el Siglo de Oro español (Chafuen, 1986). Analicemos, a continuación, de manera sintética, cuáles fueron sus principales contribuciones a lo que después serían los elementos básicos del análisis económico austríaco.

Quizás, en primer lugar, deba mencionarse a Diego de Covarrubias y Leyva. Covarrubias (1512-1577), hijo de un famoso arquitecto, llegó a obispo de la ciudad de Segovia (en cuya catedral se encuentra enterrado), siendo durante varios años ministro del rey Felipe II. En 1555, Covarrubias expuso mejor que nadie antes que él la esencia de la teoría subjetiva del valor, sobre la que gira todo el entramado del análisis económico de la Escuela Austríaca, al afirmar que “el valor de una cosa no depende de su naturaleza objetiva sino de la estimación subjetiva de los hombres, incluso aunque tal estimación sea alocada”; añadiendo para ilustrar su tesis que “en las Indias el trigo se valora más que en España porque allí los hombres lo estiman más, y ello a pesar de que la naturaleza objetiva del trigo es la misma en ambos lugares” (Covarrubias, 1604: 131). Covarrubias también escribió un estudio sobre la evolución histórica de la disminución del poder adquisitivo del maravedí, anticipando muchas de las conclusiones teóricas sobre la teoría cuantitativa del dinero que posteriormente expondrían Martín de Azpilcueta y Juan de Mariana, entre otros. El estudio de Covarrubias incorpora un gran volumen de estadísticas sobre la evolución de los precios en el siglo precedente a aquel en que vivió, y se publicó en latín con el título de *Veterum collatio numismatum*. Esta obra de Covarrubias es muy significativa, no sólo por haber sido citada de manera laudatoria en siglos posteriores por los italianos Davanzati y Galiani, sino sobre todo por ser uno de los libros que cita Carl Menger en sus *Principios de Economía Política* (Menger, 1997: 325).

La tradición subjetivista iniciada por Covarrubias es continuada por otro notable escolástico, Luis Saravia de la Calle, que es el primero en aclarar la

verdadera relación que existe entre precios y costes en el mercado, en el sentido de que, en todo caso, son los costes los que tienden a seguir a los precios y no al revés, anticipándose así a refutar los errores de la teoría objetiva del valor que posteriormente sería desarrollada por los teóricos de la escuela clásica anglosajona, y que se convertiría en el fundamento de la teoría de la explotación de Carlos Marx y de sus sucesores socialistas. Así, Saravia de la Calle, en su *Instrucción de mercaderes*, publicada en castellano en Medina del Campo hacia 1544, escribió que “los que miden el justo precio de la cosa según el trabajo, costas y peligros del que trata o hace la mercadería yerran mucho; porque el justo precio nace de la abundancia o falta de mercaderías, de mercaderes y de dineros, y no de las costas, trabajos y peligros” (Saravia de la Calle, 1949: 53). Además, todo el libro de Saravia de la Calle se centra sobre la función del empresario, que él denomina “mercader”, siguiendo así la ya mencionada tradición escolástica sobre el papel dinamizador del empresario que se remonta hasta Pedro Juan de Olivi, San Antonino de Florencia y, sobre todo, San Bernardino de Siena (Rothbard, 1999: 113-121).

Otra notable aportación de nuestros escolásticos es su introducción del concepto dinámico de competencia (en latín *con-currentium*), entendida como el proceso empresarial de rivalidad que mueve el mercado e impulsa el desarrollo de la sociedad. Esta idea, que habrá de convertirse en el corazón de la teoría del mercado de la Escuela Austríaca, contrasta radicalmente con los modelos de equilibrio de competencia perfecta, monopolística y monopolio que analizan los neoclásicos, y llevó igualmente a los escolásticos a concluir que los precios del modelo de equilibrio (que ellos denominaron “precios matemáticos”), que los teóricos neoclásicos socialistas han pretendido utilizar para justificar el intervencionismo y la planificación del mercado, nunca podrían llegar a ser conocidos. Así, Raymond de Roover atribuye a Luis de Molina el concepto dinámico de competencia entendida como “el proceso de rivalidad entre compradores que tiende a elevar el precio”, y que nada tiene que ver con el modelo estático de “competencia perfecta” que en nuestro siglo los denominados “teóricos del socialismo de mercado” ingenuamente han creído que podrían llegar a simularse en un régimen sin propiedad privada (Raymond de Roover, 1955: 169). Sin embargo, es Jerónimo Castillo de Bovadilla el que mejor expone esta concepción dinámica de la libre competencia entre empresarios en su libro *Política para corregidores*, publicado en Salamanca en 1585, y en el que indica que la más positiva esencia de la competencia consiste en tratar de “emular” al competidor

(Popescu, 1987: 141-159). Castillo de Bovadilla enuncia, además, la siguiente ley económica, base de la defensa del mercado por parte de todo economista austríaco: “los precios de los productos bajarán con la abundancia, emulación y concurrencia de vendedores” (Castillo de Bovadilla, 1985: 2, cap. 4, n.º 49).

Y en cuanto a la imposibilidad de que los gobernantes o los analistas, puedan llegar a conocer los precios de equilibrio y los demás datos que necesitan para intervenir en el mercado, o elaborar sus modelos, destacan las contribuciones de los cardenales jesuitas españoles Juan de Lugo y Juan de Salas. El primero, Juan de Lugo (1583-1660), preguntándose cuál puede ser el precio de equilibrio, ya en 1643 concluyó que depende de tan gran cantidad de circunstancias específicas que sólo Dios puede conocerlo (“pretium iustum mathematicum licet soli Deo notum”) (Lugo, 1642: vol. II, 312). Y Juan de Salas, en 1617, refiriéndose a las posibilidades de que un gobernante pueda llegar a conocer la información específica que dinámicamente se crea, descubre y maneja en el mercado, afirma que “quas exacte comprehendere et ponderare Dei est non hominum”, es decir, que sólo Dios, y no los hombres, pueden llegar a comprender y ponderar exactamente la información y el conocimiento que se maneja en el proceso de mercado por los agentes económicos con todas sus circunstancias particulares de tiempo y lugar (Salas, 1617: 4, n.º 6, 9). Como veremos, tanto Juan de Lugo como Juan de Salas anticipan, en más de tres siglos, las más refinadas aportaciones científicas de los pensadores austríacos más conspicuos (especialmente Mises y Hayek).

Otro de los elementos esenciales de lo que después se convertirá en el análisis económico de la Escuela Austríaca es el principio de la preferencia temporal, según el cual, a igualdad de circunstancias, los bienes presentes siempre se valoran más que los bienes futuros. Esta doctrina fue redescubierta por Martín de Azpilcueta (el famoso doctor Navarro) en 1556, el cual a su vez la tomó de uno de los mejores discípulos de Santo Tomás de Aquino, Giles de Lessines que, ya en 1285, afirmó que “los bienes futuros no se valoran tanto como los mismos bienes disponibles de inmediato, ni tienen la misma utilidad para sus poseedores. Por esta razón su valor de acuerdo con la justicia ha de ser más reducido” (Dempsey, 1943: 214).

Los efectos distorsionadores de la inflación, entendida como toda política estatal de crecimiento de la oferta monetaria, también fueron estudiados analíticamente por los escolásticos. En este ámbito destaca sobre todo el trabajo del padre Juan de Mariana titulado *De monetae mutatione*, traducido al castellano posteriormente por el autor con el título de *Tratado y discurso*

sobre la moneda de vellón que al presente se labra en Castilla y de algunos desórdenes y abusos (Mariana, 1987). En este libro, publicado por primera vez en 1605, Mariana critica la política consistente en rebajar de forma deliberada la ley de la moneda de vellón emprendida por los gobernantes de su época y, aunque no utiliza el término “inflación”, entonces desconocido, explica cómo los efectos de la misma son el incremento de los precios y la desorganización general de la economía real. Mariana critica, además, la política de establecimiento de precios máximos para luchar contra los efectos de la inflación, política que considera no sólo incapaz de producir efectos positivos, sino además altamente dañina para el proceso productivo. Se mejora así el análisis mucho más simplista, por ser exclusivamente macroeconómico, efectuado con anterioridad por Martín de Azpilcueta en 1556, y previamente a él por Copérnico en su libro *Monetae cudendae ratio*, que expusieron por primera vez la típica versión burdamente simplificada y mecanicista de la teoría cuantitativa del dinero hoy tan extendida (Azpilcueta, 1965: 74-75).

También son importantes las contribuciones de nuestros escolásticos a la teoría bancaria (Huerta de Soto, 1997-1998: 141-165). Así, por ejemplo, es clarísima la crítica del doctor Saravia de la Calle al ejercicio de la banca con reserva fraccionaria, en el sentido de que la utilización en beneficio propio mediante la concesión de préstamos a terceros, del dinero que es depositado a la vista en los banqueros es ilegítima y supone un grave pecado, doctrina que coincide plenamente con la que fue establecida ya desde sus orígenes por los autores clásicos del derecho romano, y que surge naturalmente de la propia esencia, causa y naturaleza jurídica del contrato de depósito irregular de dinero (Saravia de la Calle, 1949: 180-181, 195-197). También Martín de Azpilcueta y Tomás de Mercado desarrollan un análisis riguroso y muy exigente sobre la actividad bancaria que, si bien no llega a los niveles críticos de Saravia de la Calle, incluye un impecable tratamiento de las exigencias que conforme a la justicia han de observarse en el contrato de depósito bancario de dinero. Unos y otros, por tanto, exigen implícitamente que la banca se ejerza con un coeficiente de caja del cien por cien, propuesta ésta que habrá de convertirse en uno de los pivotes fundamentales del análisis austríaco relativo a la teoría del crédito y de los ciclos económicos (Huerta de Soto, 1998). Menos riguroso y, por tanto, más comprensivo con el ejercicio de la banca con reserva fraccionaria, es el análisis de Luis de Molina y Juan de Lugo, aunque de acuerdo con Dempsey, si estos autores hubieran conocido con detalle el funcionamiento e implicaciones teóricas de la banca con reserva

fraccionaria, tal y como los mismos fueron desvelados posteriormente por Mises, Hayek y el resto de los teóricos de la Escuela Austríaca, el proceso de expansión crediticia e inflación fiduciaria a que da lugar la banca con reserva fraccionaria hubiera sido considerado, incluso por los propios Molina, Lesio y Lugo como un vasto e ilegítimo proceso de *usura institucional* (Dempsey, 1943: 225-228).

Interesa, no obstante, resaltar cómo Luis de Molina fue el primer teórico en señalar que los depósitos y en general el dinero bancario, que él denomina en latín *chirographis pecuniarum*, forma parte, al igual que el dinero en efectivo, de la oferta monetaria. En efecto, Molina en 1597 expresó, mucho antes que Pennington en 1826, la idea esencial de que el volumen total de transacciones monetarias que se efectúa en una feria no podría pagarse con la cantidad de dinero en metálico que en la misma cambia de manos, sino fuera por la utilización del dinero que *generan* los bancos mediante las anotaciones de sus depósitos y la emisión de *cheques* con cargo a los mismos por parte de los depositantes. De manera que, como resultado de la actividad financiera de los bancos, se crea de la nada una nueva cantidad de dinero en forma de depósitos que es utilizada en las transacciones (Molina, 1991: 147).

Finalmente, el padre Juan de Mariana escribió otro libro titulado *Discurso sobre las enfermedades de la compañía*, publicado con carácter póstumo en 1625. En este libro Mariana ahonda en el análisis netamente austríaco relativo a la imposibilidad de que un gobierno pueda organizar la sociedad civil en base a mandatos coactivos, y ello por falta de información. En efecto, es imposible que el estado se haga con la información que necesita para dar un contenido coordinador a sus mandatos, por lo que su intervención tiende a crear desorden y caos. Así, Mariana, refiriéndose al gobierno dice que “es gran desatino que el ciego quiera guiar al que ve”, añadiendo que los gobernantes “no conocen las personas, ni los hechos, a lo menos, con todas las circunstancias que tienen, de que pende el acierto. Forzoso es se caiga en yerros muchos, y graves, y por ello se disguste la gente, y menosprecie gobierno tan ciego”; concluyendo Mariana que “es loco el poder y mando”, y que cuando “las leyes son muchas en demasía; y como no todas se pueden guardar, ni aun saber, a todas se pierde el respeto” (Mariana, 1768: 151-155, 216).

En suma, los escolásticos españoles de nuestro Siglo de Oro ya fueron capaces de articular lo que después serían los principios teóricos más importantes de la Escuela Austríaca de Economía, y en concreto los siguientes: *primero*, la teoría subjetiva del valor (Diego de Covarrubias y

Leyva); *segundo*, el descubrimiento de la correcta relación que existe entre los precios y los costes (Luis Saravia de la Calle); *tercero*, la naturaleza dinámica del mercado y la imposibilidad de alcanzar el modelo de equilibrio (Juan de Lugo y Juan de Salas); *cuarto*, el concepto dinámico de competencia entendida como un proceso de rivalidad entre los vendedores (Castillo de Bovadilla y Luis de Molina); *quinto*, el redescubrimiento del principio de la preferencia temporal (Martín de Azpilcueta); *sexto*, el carácter profundamente distorsionador que tiene la inflación sobre la economía real (Juan de Mariana, Diego de Covarrubias y Martín de Azpilcueta); *séptimo*, el análisis crítico de la banca ejercida con reserva fraccionaria (Luis Saravia de la Calle y Martín de Azpilcueta); *octavo*, el descubrimiento de que los depósitos bancarios forman parte de la oferta monetaria (Luis de Molina y Juan de Lugo); *noveno*, la imposibilidad de organizar la sociedad mediante mandatos coactivos, por falta de la información necesaria para dar un contenido coordinador a los mismos (Juan de Mariana), y *décimo*, la tradición liberal de que toda intervención injustificada sobre el mercado viola el derecho natural (Juan de Mariana).

Existen, por tanto, fundadas razones para concluir que la concepción subjetivista y dinámica del mercado, aunque fue retomada y definitivamente impulsada por Menger en 1871, se inició en nuestra patria. La tradición del pensamiento económico de la Escuela Austríaca tiene, pues, sus orígenes intelectuales en España y más concretamente en una escuela, la de Salamanca, que, al igual que la moderna Escuela Austríaca, y en hondo contraste con el paradigma neoclásico, se caracteriza sobre todo por el gran realismo y rigor de sus supuestos analíticos.

3.3. La decadencia de la tradición escolástica y la negativa influencia de Adam Smith

Para comprender la influencia de los escolásticos españoles sobre el posterior desarrollo de la Escuela Austríaca de Economía, es preciso recordar, ante todo, que en el siglo XVI, el emperador y rey de España Carlos V envió a su hermano Fernando I para ser rey de Austria. “Austria” significa, etimológicamente, “parte este del Imperio”, Imperio que en aquellos días comprendía prácticamente la totalidad de la Europa continental, con la única excepción importante de Francia, que permanecía aislada y rodeada por fuerzas españolas. Así es fácil comprender el origen de la influencia

intelectual de los escolásticos españoles sobre la Escuela Austríaca, y que no es una simple coincidencia o un mero capricho de la historia, sino que surgió de las íntimas relaciones históricas, políticas y culturales que se desarrollaron entre España y Austria a partir del siglo XVI (Bérenquer, 1993: 133-335). Estas relaciones habrían de mantenerse durante varios siglos, y en las mismas también jugó un papel importantísimo Italia, como puente cultural a través del cual fluyeron las relaciones intelectuales entre ambos extremos del Imperio (España y Austria). Por todo ello, existen importantes argumentos para defender la tesis de que, al menos en sus orígenes, la Escuela Austríaca es, en última instancia, una escuela de tradición española.

De hecho, puede afirmarse que el principal mérito de Carl Menger consistió en redescubrir e impulsar esta tradición católica continental de origen español que, prácticamente, se había olvidado y caído en decadencia como consecuencia, por un lado, del triunfo de la reforma protestante y de la leyenda negra en contra de todo lo español y, por otro lado y sobre todo, por la muy negativa influencia que en la historia del pensamiento económico tuvieron las aportaciones de Adam Smith y del resto de sus seguidores de la Escuela Clásica de la Economía. En efecto, como indica Murray N. Rothbard, Adam Smith abandonó las contribuciones anteriores centradas en la teoría subjetiva del valor, la función empresarial y el interés por explicar los precios que se dan en el mercado real, sustituyéndolas todas ellas por la teoría del valor-trabajo, sobre la que luego Marx construirá, como conclusión natural, toda la teoría socialista de la explotación. Además, Adam Smith se centra en explicar con carácter preferente el “precio natural” de equilibrio a largo plazo, modelo de equilibrio en el que la función empresarial brilla por su ausencia y en el que se supone que toda la información necesaria ya está disponible, por lo que será utilizado después por los teóricos neoclásicos del equilibrio para criticar los supuestos “fallos del mercado” y justificar el socialismo y la intervención del Estado sobre la economía y la sociedad civil. Por otro lado, Adam Smith impregnó la Ciencia Económica de calvinismo, por ejemplo al apoyar la prohibición de la usura y al distinguir entre ocupaciones “productivas” e “improductivas”. Finalmente, Adam Smith rompió con el *laissez-faire* radical de sus antecesores iusnaturalistas del continente (españoles, franceses e italianos) introduciendo en la historia del pensamiento un “liberalismo” muy tibio y tan plagado de excepciones y matizaciones, que muchos teóricos “socialdemócratas” de hoy día podrían incluso aceptar (Rothbard, 1999: 475-518).

La negativa influencia que, desde el punto de vista de la Escuela Austríaca, tuvo el pensamiento de la escuela clásica anglosajona sobre la Ciencia Económica se acentúa con los sucesores de Adam Smith y, en especial, con Jeremy Bentham, que inculca el bacilo del utilitarismo más estrecho en nuestra disciplina, impulsando con ello el desarrollo de todo un análisis pseudocientífico de costes y beneficios (que se cree que pueden llegar a ser conocidos), y el surgimiento de toda una tradición de “ingenieros sociales” que pretenden moldear la sociedad a su antojo utilizando el poder coactivo del Estado. En Inglaterra, Stuart Mill culmina esta tendencia con su apostasía del *laissez-faire* y sus numerosas concesiones al socialismo, y en Francia, el triunfo del racionalismo constructivista de origen cartesiano explica el dominio de los intervencionistas de la École Polytechnique y del socialismo científicista de Saint-Simon y Comte (Hayek, 1955: 105-188).

Afortunadamente, y a pesar del abrumador imperialismo intelectual que los teóricos de la escuela clásica anglosajona ejercieron sobre la evolución de nuestra disciplina, la tradición continental de origen católico impulsada por nuestros escolásticos del Siglo de Oro español no fue nunca totalmente olvidada. Así, esta corriente doctrinal influyó en dos notables economistas, uno irlandés, Cantillon, y otro francés, Turgot, que en gran medida pueden considerarse como los verdaderos fundadores de la Ciencia Económica. En efecto, Cantillon, hacia 1730, escribe su *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*, que, según Jevons, es el primer tratado sistemático de economía. En este libro Cantillon resalta la figura del *empresario* como motor del proceso de mercado y explica además que el aumento de la cantidad de dinero no afecta de golpe al nivel general de precios, sino que siempre impacta la economía real por etapas, es decir, sucesivamente y a través de un proceso que ineludiblemente afecta y distorsiona los precios relativos que surgen en el mercado. Se trata del famoso efecto Cantillon, copiado luego por Hume, y que después retomarán Mises y Hayek en sus análisis sobre la teoría del capital y de los ciclos (Cantillon, 1978).

Posteriormente, el marqués D’Argenson en 1751 y, sobre todo, Turgot, desde mucho antes que Adam Smith, ya habían articulado perfectamente el carácter disperso del conocimiento que incorporan las instituciones sociales entendidas como órdenes espontáneos, y cuyo análisis habría de convertirse en uno de los elementos esenciales del programa de investigación hayekiano. Así, Turgot, en su *Elogio de Gournay*, ya en 1759 concluyó que “no es preciso probar que cada individuo es el único que puede juzgar con conocimiento de causa el uso más ventajoso de sus tierras y esfuerzo.

Solamente él posee el conocimiento particular sin el cual hasta el hombre más sabio se encontraría a ciegas. Aprende de sus intentos repetidos, de sus éxitos y de sus pérdidas, y así va adquiriendo un especial sentido para los negocios que es mucho más ingenioso que el conocimiento teórico que pueda adquirir un observador indiferente, porque está impulsado por la necesidad”. Refiriéndose igualmente Turgot, y siguiendo en esto al padre Juan de Mariana, a la “completa imposibilidad de dirigir mediante reglas rígidas y un control continuo la multitud de transacciones que aunque sólo sea por su inmensidad no puede llegar a ser plenamente conocida, y que además dependen continuamente de una multitud de circunstancias siempre cambiantes que no pueden controlarse ni menos aún preverse” (Turgot, 1844: 275, 288).

Incluso en España, y durante la larga decadencia de los siglos XVIII y XIX, la tradición de nuestros escolásticos no desapareció del todo, y ello a pesar del enorme complejo de inferioridad ante el mundo intelectual anglosajón que era tan típico de aquellos días. Prueba de ello es que otro escritor español de tradición católica fuera capaz de resolver la paradoja del valor y de enunciar con toda claridad la ley de la utilidad marginal veintisiete años antes de que Carl Menger publicara sus *Principios de economía política*. Se trata del catalán Jaime Balmes (1810-1848), que durante su corta vida se convirtió en el filósofo tomista más importante en la España de su época. Así, en 1844, publicó un artículo titulado “Verdadera idea del valor o reflexiones sobre el origen, naturaleza y variedad de los precios”, en el que no sólo resolvió la paradoja del valor, sino que además expuso con toda claridad la ley de la utilidad marginal. Así, Balmes se pregunta “¿Cómo es que vale más una piedra preciosa que un pedazo de pan, que un cómodo vestido, tal vez que una saludable y grata vivienda?”. Y contesta: “no es difícil explicarlo; siendo el valor de una cosa su utilidad, o aptitud para satisfacer nuestras necesidades, cuanto más precisa sea para la satisfacción de ellas tanto más valor tendrá; *débese considerar también que si el número de los medios aumenta, se disminuye la necesidad de cualquiera de ellos en particular; porque pudiéndose escoger entre muchos no es indispensable ninguno*. Y he aquí por qué hay una dependencia necesaria como una proporción entre el aumento y disminución del valor, y la carestía y abundancia de una cosa. Un pedazo de pan tiene poco valor, pero es porque tiene relación necesaria con la satisfacción de nuestras necesidades, porque hay mucha abundancia de pan; pero estrechad el círculo de la abundancia, y crece rápidamente el valor, hasta llegar a un grado cualquiera, fenómeno que se verifica en tiempo de carestía,

y que se hace más palpable en todos géneros entre las calamidades de la guerra en una plaza acosada por muy prolongado asedio” (Balmes, 1949: 615-624). De esta manera, Balmes fue capaz de cerrar el círculo de la tradición continental y dejarlo preparado para que la misma fuera completada, perfeccionada e impulsada, pocas décadas después, por Carl Menger y el resto de sus discípulos de la Escuela Austríaca de Economía.

3.4. Menger y la perspectiva subjetivista de la Escuela Austríaca: la concepción de la acción como un conjunto de etapas subjetivas, la teoría subjetiva del valor y la ley de la utilidad marginal

El joven Menger, ya desde un principio, se dio cuenta de que la teoría clásica de la determinación de los precios, tal y como había sido elaborada por Adam Smith y sus seguidores anglosajones, dejaba mucho que desear. Sus personales observaciones sobre el funcionamiento del mercado bursátil (durante algún tiempo fue corresponsal de bolsa para el *Wiener Zeitung*), así como sus propias investigaciones, le llevaron a escribir a los treinta y un años de edad, y como nos indica Hayek, en un “estado de febril excitación” (Hayek, 1996d: 75), el que habría de ser el libro que oficialmente dio nacimiento a la Escuela Austríaca de Economía. En este libro su autor pretendió establecer los nuevos fundamentos sobre los que él estimaba que era preciso reedificar toda la Ciencia Económica. Estos principios serán, esencialmente, el desarrollo de una ciencia económica siempre basada en el ser humano considerado como actor creativo y protagonista de todos los procesos y eventos sociales (subjetivismo), así como la elaboración, en base al subjetivismo y por primera vez en la historia del pensamiento económico, de toda una teoría formal sobre el surgimiento espontáneo y evolución de todas las instituciones sociales (económicas, jurídicas y lingüísticas) entendidas como esquemas pautados de comportamiento. Todas estas ideas se incorporan en el libro titulado *Principios de economía política*, publicado por Menger en 1871, y que habrá de convertirse en uno de los libros más preñados de influencia en la historia del pensamiento económico.

La idea distintiva más original e importante de la aportación de Menger radica, por tanto, en el intento de construir toda la economía partiendo del ser humano, considerado como actor creativo y protagonista de todos los procesos sociales. Menger considera imprescindible abandonar el estéril “objetivismo” de la escuela clásica anglosajona, obsesionada por la supuesta

existencia de entes externos de tipo objetivo (*clases sociales, agregados, factores materiales* de producción, etc.), debiendo el científico de la economía situarse, por el contrario, siempre en la perspectiva subjetiva del ser humano que actúa, de manera que dicha perspectiva influya determinantemente en la forma de elaborar todas las teorías económicas. Hayek, comentando esta nueva concepción subjetivista que propone Menger, ha llegado incluso a escribir que “probablemente no es ninguna exageración el afirmar que todos y cada uno de los avances más importantes en la teoría económica que han tenido lugar durante los últimos cien años han sido el resultado de una aplicación consistente de la concepción subjetivista”, añadiendo que el subjetivismo “ha sido impulsado de la forma más coherente por Ludwig von Mises, de manera que creo que la mayoría de las peculiaridades de sus puntos de vista que de entrada sorprenden a sus lectores se deben al hecho de que ha aplicado de forma rigurosa el punto de vista subjetivista muy por delante de sus contemporáneos” (Hayek, 1955: 31, 209-210).

Quizá una de las manifestaciones más típicas y originales de este nuevo impulso subjetivista que propone Menger haya sido su “teoría sobre los bienes económicos de distinto orden”. Para Menger, son “bienes económicos de primer orden” los bienes de consumo, es decir, aquellos que subjetivamente satisfacen las necesidades humanas de una manera directa y, por tanto, constituyen en el contexto subjetivo y específico de cada acción el *fin último* que el actor pretende alcanzar. Para lograr estos fines, bienes de consumo o bienes económicos de primer orden, es preciso haber pasado con carácter previo por una serie de etapas intermedias, que Menger denomina “bienes económicos de orden superior” (segundo, tercero, cuarto, y así sucesivamente), siendo el orden de cada etapa más elevado conforme más alejada se encuentre la misma del bien final de consumo. Concretamente Menger afirma que “si disponemos de los bienes complementarios de un orden superior cualquiera, tenemos que comenzar por transformarlos en bienes del orden inmediatamente inferior y llevar adelante, *paso a paso, este proceso*, hasta convertirlos en bienes de primer orden, que ya podemos utilizar para la satisfacción directa de nuestras necesidades” (Menger, 1997: 121).

Esta idea seminal de Menger no es sino la lógica consecuencia de su concepción subjetivista, en la medida en que todo ser humano pretende alcanzar un fin que para él tiene un determinado *valor subjetivo*, y en función de este fin, y motivado por su valor subjetivo, concibe y emprende un programa de acción constituido por una serie de etapas, que él considera que

son necesarias para alcanzar dicho fin; etapas que además adquieren una *utilidad* subjetiva en función del valor del fin que el actor espera lograr gracias a la utilización de los medios económicos de orden superior. Esto es tanto como decir que la utilidad subjetiva de los medios o bienes económicos de orden superior vendrá determinada en última instancia por el valor subjetivo del fin o bien final de consumo que aquellos medios permitan lograr o alcanzar. Así, desde el punto de vista subjetivo del actor, por primera vez en la Ciencia Económica, y gracias a Menger, se teoriza en base a un *proceso de acción* constituido por una serie de *etapas intermedias* que emprende, lleva a cabo y trata de culminar el actor hasta lograr el fin o bien final de consumo (bien económico de primer orden) que se propone.

Y es que todo ser humano, al actuar, pretende alcanzar unos determinados *fin*es que habrá descubierto que por alguna razón son importantes para él. Se denomina *valor* a la apreciación subjetiva, psíquicamente más o menos intensa, que el actor da a su fin. Medio es todo aquello que el actor subjetivamente cree que es adecuado para lograr el fin. Se denomina utilidad a la *apreciación* subjetiva que el actor da al medio, en función del valor del fin que el actor piensa que aquel medio le permitirá alcanzar. En este sentido, valor y utilidad son las dos caras de una misma moneda, ya que el valor subjetivo que el actor da al fin que persigue se proyecta al medio que cree útil para lograrlo, precisamente a través del concepto de utilidad.

La concepción subjetivista de cada proceso de acción humana que debemos a Menger es su más original e importante aportación a la Ciencia Económica y no, como hasta ahora se ha creído, su descubrimiento, independiente y en paralelo con Jevons y Walras, de la ley de la utilidad marginal. Esto es así porque la teoría subjetiva del valor y el descubrimiento de la ley de la utilidad marginal no son sino el evidente corolario de la concepción subjetiva del proceso de acción que debemos exclusivamente a Menger y que se acaba de exponer. En efecto, el ser humano actor a lo largo de una serie de etapas valora los medios en función del fin que cree que los mismos le permitirán alcanzar, efectuándose dicha valoración no de una manera global o agregada, sino en función de las distintas unidades intercambiables de medio que sean relevantes en el contexto de cada acción específica. Siendo esto así, el actor tenderá a valorar cada una de las unidades intercambiables de medio en función del valor que la última de ellas tenga en su escala valorativa, puesto que de perder una unidad o de lograr una unidad más de medio, la correspondiente utilidad que se pierda o gane, respectivamente, vendrá dada en función del valor que en la escala valorativa

individual tenga el fin que pueda perderse o ganarse como consecuencia de esa última unidad. Para la Escuela Austríaca, por tanto, la ley de la utilidad marginal nada tiene que ver con la saciedad fisiológica de las necesidades ni con la psicología, sino que es una ley estrictamente praxeológica (en la terminología de Mises), es decir, inserta en la propia lógica de toda acción humana, empresarial y creativa.

Es, por tanto, imprescindible, “deshomogeneizar” la teoría de la utilidad marginal tal y como fue naturalmente desarrollada por Menger, de las leyes de utilidad marginal que simultáneamente fueron enunciadas por Jevons y Walras. En efecto, en Jevons y Walras la utilidad marginal es un simple “añadido” en un modelo matemático de equilibrio (en un caso, el de Jevons, parcial, y en otro, el de Walras, general) en el que el proceso humano de acción brilla por su ausencia, y que se mantiene inalterado al margen de que en el mismo se introduzca o no la ley de la utilidad marginal. Por el contrario, para Menger la teoría de la utilidad marginal es una necesidad ontológica o consecuencia esencial de su propia concepción de la acción humana como un proceso dinámico (Jaffé, 1976: 511-524).

Tampoco nos debe sorprender que el principal fundador de la escuela neoclásica de Chicago, Frank H. Knight, haya afirmado que la teoría de Menger sobre los bienes económicos de primer orden y de orden superior sea una de sus aportaciones “menos relevantes” (Knight, 1950). Con esta afirmación Knight pone precisamente de manifiesto las insuficiencias teóricas del paradigma neoclásico del equilibrio, y en particular, de la escuela de Chicago por él fundada, para la cual el proceso de producción es objetivo e instantáneo, el tiempo no juega ningún papel que no sea el meramente paramétrico, y la creatividad e incertidumbre propias de todo acto empresarial se encuentran eliminadas de raíz por el equilibrio ricardiano en el que centran sus investigaciones.

3.5. Menger y la teoría económica de las instituciones sociales

Los *Principios de economía política* de Menger constituyeron un libro muy avanzado para su época: en él no sólo se dio entrada al importante papel que tienen en la economía real el concepto de tiempo, la ignorancia, el conocimiento empresarial, el error como algo inseparable del actuar humano, los bienes complementarios que paulatinamente se van acoplando en el proceso de mercado y los desequilibrios y cambios continuos que caracterizan

a todo mercado real, sino que, además, se incluyó en el libro toda una incipiente teoría sobre el origen y la evolución de las instituciones sociales, que posteriormente Hayek se encargaría de desarrollar hasta sus últimas consecuencias.

En efecto, debe considerarse que la segunda aportación esencial de Menger consiste en haber sido capaz de explicar teóricamente el surgimiento espontáneo y evolutivo de las instituciones sociales a partir de la propia concepción subjetiva de la acción y de la interacción humanas. Así, no es ningún capricho ni casualidad que Menger dedicara sus *Principios de economía política* a uno de los historicistas alemanes más conspicuos: Wilhelm Roscher. Y es que, en la polémica doctrinal entre los partidarios de una concepción evolutiva, histórica y espontánea de las instituciones, representados por Savigny en el campo del derecho y Montesquieu, Hume y Burke en el campo de la filosofía y la ciencia política, frente a los partidarios de la concepción cartesiana estrechamente racionalista (representados por Thibaut en el campo del derecho y por Bentham y los utilitaristas ingleses en el campo de la economía), Menger cree, con su aportación, haber dado el espaldarazo teórico definitivo que necesitaban los primeros.

Y es que la concepción subjetivista de Menger basada en el ser humano actor explica, a través de un proceso evolutivo en el que actúan innumerables seres humanos, cada uno de ellos provisto de su pequeño acervo exclusivo y privativo de conocimientos subjetivos, experiencias prácticas, anhelos, sensaciones, etc., el surgimiento evolutivo y espontáneo de una serie de comportamientos pautados (instituciones) que en los campos jurídico, económico y lingüístico hacen posible la vida en sociedad. Menger descubre que el surgimiento de las instituciones es el resultado de un proceso social constituido por una multiplicidad de acciones humanas y liderado por una serie de seres humanos, hombres y mujeres concretos de carne y hueso que, en sus circunstancias históricas particulares de tiempo y lugar, son capaces de descubrir antes que los demás que logran más fácilmente sus fines adoptando determinados comportamientos pautados. Se pone de esta forma en funcionamiento un proceso descentralizado de prueba y error en el que tienden a preponderar los comportamientos que mejor coordinan los desajustes sociales, de manera que a través de este proceso inconsciente de aprendizaje e imitación, el liderazgo iniciado por los seres humanos más creativos y exitosos en sus acciones se extiende y es seguido por el resto de los miembros de la sociedad. Aunque Menger desarrolla su teoría aplicándola a una institución económica concreta, la del surgimiento y evolución del

dinero (Menger, 1998: 200-220), también menciona que el mismo esquema teórico esencial puede aplicarse, sin mayores dificultades, a las instituciones jurídicas y también al surgimiento y evolución del lenguaje. El propio Menger expresa de manera impecable la nueva pregunta en torno a la cual pretende elaborar todo su nuevo programa de investigación científica para la economía: “¿Cómo es posible que las instituciones que mejor sirven al bien común y que son más extremadamente significativas para su desarrollo hayan surgido sin la intervención de una voluntad común y deliberada para crearlas?” (Menger, 1883: 163-165, 182). Y es que se da la paradójica realidad de que aquellas instituciones que son más importantes y esenciales para la vida del hombre en sociedad (lingüísticas, económicas, legales y morales) son “consecuencias no intencionadas de las acciones individuales” (o en la terminología de Menger, *Unbeabsichtigte Resultante*, Menger, 1883: 182), pues no han podido ser creadas deliberadamente por el hombre mismo, por carecer éste de la necesaria capacidad intelectual para asimilar el enorme volumen de información dispersa y dinámica que las mismas conllevan, sino que han ido surgiendo de forma espontánea y evolutiva del proceso social de interacciones humanas que para Menger y los austríacos constituye precisamente el campo que ha de ser el principal objeto de investigación de la Ciencia Económica.

3.6. La *Methodenstreit*, o la polémica sobre los métodos

Gran frustración debió producirle a Menger el hecho de que su aportación no sólo no fuera entendida por los catedráticos de la Escuela Histórica Alemana, sino que además éstos considerasen que la misma suponía un peligroso desafío al historicismo. En efecto, en vez de darse cuenta de que la aportación de Menger era el respaldo teórico que necesitaba la concepción evolucionista de los procesos sociales, consideraron que su carácter de análisis abstracto y teórico era incompatible con el estrecho historicismo que propugnaban. Surgió así la primera y quizá más famosa polémica en que se han visto implicados los austríacos, la *Methodenstreit*, que hubo de ocupar las energías intelectuales de Menger durante varias décadas. Los historicistas de la Escuela Alemana encabezados por Schmoller, al igual que luego les sucedería a los institucionalistas americanos de la escuela de Thorstein Veblen, fueron víctimas del *hiperrealismo*, al negar que existiera una teoría económica de validez universal, y al defender la tesis de que el único conocimiento válido era el que podía extraerse de la observación empírica y

de la recopilación de datos de cada caso histórico. Contra ellos Menger escribe su segundo libro importante titulado *Investigaciones sobre el método de las ciencias sociales con especial referencia a la Economía Política* (Menger, 1883) y en el que, partiendo de Aristóteles, considera que el conocimiento de la realidad social exige de dos disciplinas igualmente importantes pero que, a pesar de su carácter complementario, son radical y epistemológicamente distintas. Por un lado la *teoría*, que de alguna manera es la “forma” (en su sentido aristotélico) que recoge las esencias de los fenómenos económicos. Esta forma teórica se descubre por introspección, es decir, por la reflexión interior del investigador, que se hace posible por el hecho de que la economía sea la única ciencia en la que el investigador tiene el privilegio de compartir la misma naturaleza del observado, todo lo cual le proporciona un valiosísimo conocimiento de primera mano. Además, la teoría se elabora de una manera lógico-deductiva a partir de unos conocimientos evidentes de tipo axiomático. Distinta de la teoría es la *historia*, que de alguna manera estaría constituida por la “materia” (en su sentido aristotélico) que se concreta en los hechos empíricos de cada acontecimiento histórico. Para Menger, ambas disciplinas, teoría e historia, forma y materia, son igualmente necesarias para conocer la realidad, pero niega en todo caso y enfáticamente que la teoría pueda extraerse de la historia. Más bien las relaciones entre una y otra son al revés, en el sentido de que la historia sólo puede interpretarse, ordenarse y hacerse comprensible si es que se dispone de una teoría económica previa. De esta forma Menger, apoyándose en posiciones metodológicas que ya habían sido intuitas, en gran parte, por J. B. Say, establece los fundamentos de lo que después habría de convertirse en la metodología “oficial” de la Escuela Austríaca de Economía.

Es preciso aclarar, además, que existen al menos tres sentidos diferentes del término “historicismo”. El primero, identificado con la escuela historicista del derecho (Savigny, Burke) y opuesto al racionalismo cartesiano, es el defendido por la Escuela Austríaca en su análisis teórico sobre el surgimiento de las instituciones. El segundo sentido es el de la Escuela Histórica de la Economía de los profesores alemanes del siglo XIX y de los institucionalistas americanos del siglo XX, que niegan la posibilidad de la existencia de una teoría económica abstracta de validez universal, tal y como la que defendía Menger y han desarrollado después que él el resto de los economistas austríacos. El tercer tipo de historicismo es el que se encuentra en la base del positivismo metodológico de la escuela neoclásica, que pretende recurrir a la observación empírica (es decir, en última instancia, a la historia) para falsar o

contrastar teorías y que, de acuerdo con Hayek, no es sino una manifestación más del racionalismo cartesiano que tanto critican los austríacos (Cubeddu, 1997: 29-38).

Es curioso resaltar cómo Menger y sus seguidores, en su defensa de la teoría frente a los historicistas alemanes, contaron como aliados coyunturales a los teóricos del paradigma neoclásico del equilibrio y, entre ellos, a Walras y a Jevons entre los marginalistas matemáticos, y a los ya neoclásicos Alfred Marshall en Inglaterra y John Bates Clark en Estados Unidos. Y aun cuando los cultivadores austríacos de la tradición subjetivista y dinámica del análisis de los procesos de mercado eran conscientes de las grandes diferencias que tenía su enfoque comparado con el de estos teóricos del equilibrio (general o parcial), en muchas ocasiones estimaron que el objetivo de derrotar a los historicistas y de defender el correcto *status* científico de la teoría económica justificaba su alianza temporal con los teóricos del equilibrio. El elevado coste de esta estrategia no se pondría de manifiesto hasta varias décadas después, cuando en los años treinta del siglo xx (“the years of high theory”, en feliz expresión de Shackle) el triunfo de los defensores de la teoría frente a los historicistas fue interpretado por la mayoría de la profesión como el triunfo de la teoría del equilibrio formalizada matemáticamente, y no el de la teoría de los procesos sociales dinámicos que, desde el principio, Menger y sus seguidores se habían esforzado por desarrollar e impulsar.

En todo caso, y en contra de las versiones más estándares de los libros de texto, que en general califican la *Methodenstreit*, o polémica sobre los métodos, de infructuosa pérdida de esfuerzos, consideramos que en la misma se depuraron y perfilaron conceptualmente las inevitables diferencias metodológicas que existen entre las ciencias de la acción humana y las ciencias del mundo de la naturaleza, de manera que las graves confusiones que todavía siguen perdurando hoy en este campo se deben, sin duda alguna, a no haberse prestado la suficiente atención por parte de la profesión de economistas a las importantes contribuciones realizadas por Menger con motivo de esta polémica (Huerta de Soto, 1982).



4

Böhm-Bawerk y la teoría del capital

4.1. Introducción

El siguiente impulso teórico más importante que tuvo lugar en la Escuela Austríaca después de Carl Menger lo debemos a su más brillante discípulo, Eugen von Böhm-Bawerk (1851-1914), que fue catedrático de Economía Política primero en Innsbruck y luego en Viena, llegando a ser ministro del gobierno del Imperio austro-húngaro en varias ocasiones. Böhm-Bawerk no sólo contribuyó al perfeccionamiento y divulgación de la teoría subjetiva que debemos originariamente a Menger, sino que además expandió notablemente su aplicación al campo de la teoría del capital y del interés. Así, debemos a Böhm-Bawerk una obra cumbre, *Capital e interés* (1884-1902) que, a pesar de su título, es todo un completo tratado de economía en el que, alrededor de la teoría subjetiva y dinámica de los precios, se construye el corazón de la teoría austríaca del capital. Afortunadamente, las partes más importantes de este tratado ya han sido publicadas en español (Böhm-Bawerk; 1986 y 1998), por lo que los estudiantes de nuestro país podrán cubrir el tradicional *gap* de los planes de estudio de las facultades de Economía, en los que el análisis de la teoría del capital, clave para entender el proceso de mercado, brilla por su ausencia.

Además de desarrollar la teoría del capital, Böhm-Bawerk criticó de manera demoledora todas las teorías preexistentes sobre el surgimiento del interés, siendo especialmente acertado su análisis crítico de la teoría marxista de la explotación y de las teorías que consideran que el interés tiene su origen

en la productividad marginal del capital. Además, Böhm-Bawerk expuso toda una nueva teoría sobre el surgimiento del interés basada en la realidad subjetiva de la *preferencia temporal* que, como ya hemos visto, tiene su origen en las aportaciones del tomista Lessines, posteriormente redescubiertas por Martín de Azpilcueta a finales del siglo XVI. Aunque la aportación de Böhm-Bawerk a la hora de explicar el interés no es completamente perfecta y, al final, casi sin darse cuenta, cayó parcialmente en las redes de la teoría de la productividad marginal del capital que tan brillantemente había criticado en el primer volumen de su obra, debemos, sin embargo, a Böhm-Bawerk, el haber puesto los cimientos esenciales de una teoría del capital y del interés que después sería depurada de sus imperfecciones y llevada hasta sus últimas consecuencias teóricas por autores como Frank A. Fetter (Fetter, 1977) y Ludwig von Mises (Mises, 1995: 573-693). A continuación veremos los principios esenciales de la teoría del capital tal y como la misma fue inicialmente desarrollada por Böhm-Bawerk y posteriormente perfeccionada por sus principales discípulos.

4.2. La acción humana como conjunto de etapas subjetivas

En principio, puede definirse la *acción humana* como todo comportamiento o conducta deliberada (Mises, 1995: 15). Como ya se ha visto, el hombre al actuar, pretende alcanzar unos determinados *fin*es que para él son importantes, utilizando una serie de *medios* que considera adecuados para lograr su fin. *Valor* y *utilidad* son conceptos de apreciación psíquica, que se proyectan por el actor respecto a los fines y a los medios. Los medios, por definición, han de ser *escasos*, puesto que si no fueran considerados escasos por el actor cara a los fines que pretende lograr, ni siquiera serían tenidos en cuenta por éste a la hora de actuar. Fines y medios no están “dados”, sino que, por el contrario, son el resultado de la esencial actividad empresarial del ser humano, que consiste precisamente, como ya se ha visto en el capítulo 2, en crear, descubrir o, simplemente, darse cuenta de cuáles son los fines y medios relevantes para el actor en cada circunstancia de su vida. Una vez que el actor cree haber descubierto cuáles son los fines que le merecen la pena, se hace una idea de los medios que cree que se encuentran a su alcance para lograrlos, e incorpora unos y otros, casi siempre de forma tácita, en un *plan* de actuación, que decide emprender y llevar a la práctica como resultado de un *acto de voluntad*.

El *plan* es, por tanto, la representación mental de tipo prospectivo que el actor se hace sobre las distintas *etapas*, elementos y posibles circunstancias que puedan estar relacionadas con su acción. Y es que la acción humana siempre se desarrolla en el *tiempo*, pero entendido no en su sentido determinista o newtoniano, es decir, meramente físico o analógico, sino en su concepción subjetiva, es decir, tal y como el tiempo es subjetivamente sentido y experimentado por el actor dentro del contexto de su acción (O'Driscoll y Rizzo, 1996: 52-70). El tiempo es, por tanto, una categoría de la Ciencia Económica inseparable del concepto de acción humana. No cabe concebir una acción que no se efectúe en el tiempo, que no dure tiempo. De la misma forma, el actor precisamente siente el transcurso del tiempo conforme actúa y culmina las distintas etapas de su proceso de acción. La acción humana, que siempre pretende conseguir o lograr un objetivo o acabar con un malestar, ineludiblemente dura tiempo, en el sentido de que exige la realización y culminación de una serie de etapas sucesivas. Por tanto, puede concluirse que lo que separa al actor de la consecución de su deseado fin es un período de tiempo entendido como la serie sucesiva de etapas que constituyen su proceso de acción.

Desde el punto de vista prospectivo y subjetivo del actor, puede afirmarse que siempre existe una tendencia a que conforme aumenta el período de tiempo que conlleva una acción (es decir, el número y complejidad de etapas sucesivas que la constituyen), el resultado o fin de la acción que se pretende alcanzar adquiere un valor mayor para el actor. La demostración lógica de esta ley económica, según la cual los procesos de acción humana tienden a lograr fines de más valor conforme su duración temporal aumente, es muy fácil de entender. En efecto, si ello no fuera así, es decir, si no se valorara más el resultado de las acciones que duran más tiempo, éstas no se emprenderían en forma alguna por el actor, que optaría por acciones temporalmente más cortas. Lo que separa al actor del fin que pretende lograr es precisamente una determinada duración de tiempo (entendido como el conjunto de etapas en su proceso de acción), por lo que es evidente que el ser humano, a igualdad de circunstancias, siempre pretenderá lograr sus fines cuanto antes, y sólo estará dispuesto a posponer en el tiempo la consecución de los mismos si es que subjetivamente considera que con ello logrará alcanzar fines de más valor.

Casi sin darnos cuenta, hemos dado entrada en el párrafo anterior a la categoría lógica de la *preferencia temporal*, que establece que, *ceteris paribus*, el actor prefiere satisfacer sus necesidades o lograr sus objetivos cuanto antes. O expresado de otra forma, que entre dos objetivos de idéntica

valoración desde el punto de vista subjetivo del actor, éste siempre preferirá aquel objetivo que más próximamente se encuentre disponible en el tiempo. O, aún más brevemente, que, a igualdad de circunstancias, los “bienes presentes” siempre se prefieren a los “bienes futuros”. Esta ley de la preferencia temporal no es sino otra forma de expresar el principio esencial según el cual, todo actor, en el proceso de su acción, pretende lograr los fines de la misma cuanto antes. La preferencia temporal no es, por tanto, una categoría psicológica o fisiológica, sino que es una exigencia de la estructura lógica de toda acción que se encuentra inserta en la mente de cada ser humano. Por eso, la ley de tendencia expresada más arriba, según la cual se emprenden acciones más duraderas por parte de los actores, pues éstos a través de las mismas esperan conseguir objetivos de más valor, y la ley de la preferencia temporal que acabamos de enunciar, de acuerdo con la cual, a igualdad de circunstancias, se prefieren siempre los bienes más próximos en el tiempo, no son sino dos formas distintas de expresar la misma realidad.

4.3. Capital y bienes de capital

Se denominan *bienes de capital* a las etapas intermedias de cada proceso de acción, subjetivamente consideradas como tales por el actor. O, si se prefiere, bien de capital será cada una de las etapas intermedias, subjetivamente considerada como tal, en las que se plasma o materializa todo proceso productivo emprendido por el actor. Por eso, los bienes de capital siempre han de concebirse en un contexto *teleológico*, en el que el fin perseguido y la perspectiva subjetiva del actor en relación con las etapas necesarias para lograrlo son sus elementos definidores esenciales (Kirzner, 1996: 13-122).

Los bienes de capital son, por tanto, los “bienes económicos de orden superior” sobre los que ya teorizara Carl Menger o, si se prefiere, los factores de producción que se encarnan en cada una de las etapas intermedias de un proceso concreto de acción. Además, los bienes de capital aparecen como la conjunción acumulada de tres elementos esenciales: recursos naturales, trabajo y tiempo, todos ellos combinados a lo largo de un proceso de acción empresarial creado y emprendido por el ser humano.

La condición *sine qua non* para producir bienes de capital es el *ahorro*, entendido como la renuncia al consumo inmediato. En efecto, el actor sólo podrá alcanzar sucesivas etapas intermedias de un proceso de acción cada vez

más alejadas en el tiempo si es que, con carácter previo, ha renunciado a emprender acciones con un resultado temporal más próximo, es decir, si ha renunciado a la consecución de fines que satisfacen antes necesidades humanas y que, por tanto, son temporalmente más inmediatos (consumo). Con la finalidad de ilustrar este importante aspecto, vamos a explicar en primer lugar, y siguiendo a Böhm-Bawerk, el proceso de ahorro e inversión en bienes de capital que realiza aisladamente un actor individual, por ejemplo Robinson Crusoe en su isla (Böhm-Bawerk, 1998: 198-221).

Supongamos que Robinson Crusoe se encuentra recién llegado a su isla y que, como único medio de subsistencia, se dedica a la recolección de moras, que recoge de los arbustos directamente a mano. Dedicando todo su esfuerzo diario a la recolección de moras, cosecha frutos en tal cantidad que puede subsistir e incluso tomar algunas más de las estrictamente necesarias para sobrevivir cada día. Después de varias semanas a ese régimen, Robinson Crusoe descubre empresarialmente que si se hiciera con una vara de madera de varios metros de largo, podría llegar más alto y lejos, golpear los arbustos con fuerza y conseguir la cosecha de moras que necesita con mucha más abundancia y rapidez. El único problema es que calcula que en buscar el árbol del que pueda arrancar la vara y luego en prepararla, quitándole sus ramas, hojas e imperfecciones, puede llegar a tardar cinco días completos, durante los cuales tendrá forzosamente que interrumpir la recolección de moras. Es preciso, pues, si es que quiere proceder a elaborar la vara, que durante una serie de días reduzca algo su consumo de moras, dejando apartado el remanente en una cesta, hasta que disponga de una cantidad suficiente como para permitirle subsistir durante los cinco días que prevé que durará el proceso de producción de la vara de madera. Después de planificar su acción, Robinson Crusoe decide emprenderla, para lo cual, con carácter previo, debe *ahorrar* una parte de las moras que cosecha a mano cada día, reduciendo en ese importe su consumo. Es claro que esto le supone un *sacrificio* ineludible, pero piensa que el mismo sobradamente le compensa en relación con la ansiada meta que pretende lograr. Y así, por ejemplo, durante diez días, decide reducir su consumo (es decir, ahorrar) acumulando moras de sobra en una cesta hasta alcanzar un importe que calcula será suficiente para sustentarle mientras produce la vara.

Con este ejemplo, Böhm-Bawerk ilustra cómo todo proceso de inversión en bienes de capital exige con carácter previo el ahorro, es decir, la reducción del consumo por debajo de su nivel potencial. Cuando Robinson Crusoe tiene ya suficientes moras ahorradas, entonces, durante cinco días, se dedica a

buscar la rama de la cual hará la vara de madera, a arrancarla y a perfeccionarla. ¿Cómo se alimenta durante los cinco días que dura el proceso productivo de elaborar la vara, y que por fuerza le mantiene alejado de la cosecha diaria de moras? Sencillamente, con cargo a las moras que había acumulado en el cesto durante los diez días previos en los cuales ahorró, pasando algo de hambre, la parte necesaria de su producción “a mano” de moras. De esta manera, si los cálculos de Robinson Crusoe fueron correctos, transcurridos los cinco días tendrá a su disposición la vara (bien de capital), que no es sino una etapa intermedia que temporalmente está más alejada (en cinco días de ahorro) de los procesos de producción inmediata de moras que hasta entonces había venido emprendiendo Robinson Crusoe.

Es importante entender que *Robinson Crusoe ha de intentar coordinar de la mejor manera posible su comportamiento presente en relación a su previsible comportamiento futuro*. Así, en concreto, ha de evitar emprender procesos de acción excesivamente largos en relación con el ahorro que ha realizado, pues trágico sería que a mitad de camino de un proceso de elaboración de un bien de capital se quedara sin moras (es decir, consumiera lo ahorrado) sin haber alcanzado el fin propuesto. Igualmente ha de evitar ahorrar en exceso en relación con las necesidades de inversión que tendrá después, puesto que con ello estaría sacrificando innecesariamente su consumo inmediato. Es precisamente la estimación subjetiva de su preferencia temporal lo que le permite a Robinson Crusoe coordinar o ajustar adecuadamente su comportamiento presente en relación con sus necesidades y comportamientos previstos en el futuro. Que su preferencia temporal no sea absoluta hace posible que pueda sacrificar parte de su consumo presente durante una serie de días con la esperanza de hacer posible con ello la producción de la vara. Que su preferencia temporal no sea nula explica el hecho de que sólo dedique su esfuerzo a un bien de capital que puede lograr en un período limitado de tiempo y a costa de un sacrificio (ahorro) realizado durante un número no muy elevado de días. En todo caso, es preciso comprender que los recursos reales ahorrados, inicialmente materializados en las moras depositadas en la cesta, son los que precisamente permiten que Robinson Crusoe subsista durante el período de tiempo en el que se dedica a elaborar el bien de capital, manteniéndose alejado de la recolección directa de moras. Posteriormente, y de forma paulatina, unos bienes de capital (las moras ahorradas) son sustituidos por otros (la vara de madera) conforme Robinson Crusoe mezcla su trabajo con los recursos naturales a través de un proceso empresarial que conlleva tiempo y que Robinson Crusoe puede pasar

gracias al sostén que le proporcionan los bienes de consumo inicialmente ahorrados.

Pues bien, en una economía moderna, en la que existen múltiples agentes económicos que desarrollan simultáneamente distintas funciones, se denomina *capitalista* a aquel agente económico cuya función consiste precisamente en *ahorrar*, es decir, en consumir menos de lo que crea o produce, poniendo a disposición de los trabajadores, mientras dura el proceso productivo en el que los mismos intervienen, los bienes de consumo que necesitan para mantenerse (al igual que Robinson Crusoe actúa como capitalista ahorrando moras que le permiten después mantenerse mientras produce su vara de madera). Por tanto, el capitalista, al ahorrar, libera recursos (bienes de consumo) con cargo a los cuales pueden mantenerse aquellos trabajadores que se dedican a las etapas productivas más alejadas del consumo final, es decir, a la producción de bienes de capital.

A diferencia de lo que ocurría con Robinson Crusoe, la estructura de los procesos productivos de la economía moderna es complicadísima y, desde el punto de vista temporal, enormemente prolongada. Está constituida por una multitud de etapas, todas ellas interrelacionadas entre sí y divididas en múltiples subprocesos que se desarrollan en los innumerables proyectos de acción que son continuamente emprendidos por los seres humanos.

Así, por ejemplo, la *estructura productiva* del proceso de producción de un automóvil puede considerarse que está constituida por centenares e incluso miles de etapas que exigen un período de tiempo muy prolongado (incluso de varios años), desde el momento en que, por ejemplo, se concibe el diseño del vehículo (etapa más alejada del consumo final), pasando por el encargo a los proveedores de los correspondientes materiales, las diferentes líneas de montaje, el encargo de las distintas piezas del motor y de todos sus accesorios, y así sucesivamente, hasta llegar a las etapas más próximas al consumo, como pueden ser las de transporte y distribución a los concesionarios, el desarrollo de campañas de publicidad y la exposición y venta al público (Skousen, 1990).

Es claro que, al igual que la diferencia entre el Robinson Crusoe “rico” con la vara y el Robinson Crusoe “pobre” sin ella, radicaba en que el primero disponía de un bien de capital que había logrado gracias a un ahorro previo, la diferencia esencial entre las sociedades ricas y las sociedades pobres no radica en que las primeras dediquen más esfuerzo al trabajo, ni siquiera en que dispongan de mayores conocimientos desde un punto de vista tecnológico, sino básicamente en que *las naciones ricas poseen un mayor entramado de*

bienes de capital empresarialmente bien invertidos, en forma de máquinas, herramientas, ordenadores, programas informáticos, edificios, productos semielaborados, etc., que se ha hecho posible gracias al ahorro previo de sus ciudadanos. Además, los bienes de capital del complejísimo entramado que constituye la estructura productiva real de una economía moderna *no son perpetuos*, sino que siempre son transitorios en el sentido de que se gastan o consumen físicamente a lo largo del proceso productivo o bien devienen obsoletos. Significa ello que el agente económico, si quiere mantener intacto su stock de bienes de capital, ha de hacer frente a la depreciación o desgaste de los mismos, y si desea incrementar aún más el número de etapas, alargar los procesos y hacerlos más productivos, será preciso que acumule ahorro en un importe superior incluso al mínimo necesario para hacer frente a la estricta cuota de amortización, como expresión contable de la depreciación de sus bienes de capital.

Además, como regla general, y esto es un aspecto importante a tener en cuenta en la teoría austríaca de los ciclos económicos, puede afirmarse que los bienes de capital son difícilmente reconvertibles y que, cuanto más próximos estén de la etapa final de consumo, más difícilmente reconvertibles son. De manera que si cambian las circunstancias, el actor cambia de opinión, o se da cuenta de que ha cometido un error, puede ser que los bienes de capital que haya elaborado hasta ese momento o bien devengan del todo inservibles, o tan sólo puedan ser utilizados después de una costosa reconversión.

Estamos ahora ya en condiciones de introducir el concepto de *capital*, que es distinto, desde el punto de vista económico, del concepto de “bienes de capital”. En efecto, puede definirse el concepto de capital como el *valor a precios de mercado de los bienes de capital*, valor que es estimado por los actores individuales que compran y venden bienes de capital en un mercado libre. Vemos, por tanto, que el capital es simplemente un concepto abstracto o instrumento de cálculo económico; es decir, una estimación o juicio subjetivo sobre el valor de mercado que los empresarios creen que tendrán los bienes de capital, y en función del cual, constantemente los compran y venden, intentando lograr en cada transacción beneficios empresariales. Si no fuera por los precios de mercado y por la estimación subjetiva del valor capital de los bienes que integran las etapas intermedias de los procesos productivos, en una sociedad moderna sería imposible estimar o calcular si el valor final de los bienes que se pretende producir con los bienes de capital compensa o no el coste en que se incurre en los procesos productivos, no siendo tampoco

posible asignar de manera coordinada los esfuerzos de los seres humanos que intervienen en los diferentes procesos de acción.

De ahí que en una economía socialista en la que no existan mercados libres ni precios de mercado, aunque pueda considerarse que hay bienes de capital, no puede pensarse que exista capital. La ausencia de un mercado libre y la intervención coactiva del Estado en la economía, que constituyen la esencia del socialismo, en mayor o menor medida imposibilitan el ejercicio de la empresarialidad en el ámbito de los bienes de capital y por tanto tienden a generar desajustes sistemáticos de tipo intertemporal. En esto consiste, precisamente, como veremos más adelante, la esencia del teorema sobre la imposibilidad del cálculo económico socialista desarrollada por los teóricos de la Escuela Austríaca. Y es que, sin libertad para ejercer la función empresarial, ni mercados libres para los bienes de capital y dinero, no es posible que se efectúe el necesario cálculo económico relativo a la extensión horizontal y vertical de las diferentes etapas del proceso productivo, lo que da lugar a un comportamiento generalizadamente descoordinado que desajusta la sociedad e impide su desarrollo armonioso. En los procesos empresariales de coordinación intertemporal tiene un papel protagonista un importante precio de mercado: a saber, el de los bienes presentes en relación con los bienes futuros, más comúnmente denominado *tasa o tipo de interés*, que regula la relación entre el consumo, el ahorro y la inversión en las sociedades modernas y que pasamos a estudiar con detalle en el apartado siguiente.

4.4. La tasa o tipo de interés

Como ya se ha visto, el ser humano, en su escala valorativa, valora siempre más, a igualdad de circunstancias, los bienes presentes que los bienes futuros. Sin embargo, la *intensidad psíquica* relativa de dicha diferencia de valoración subjetiva varía mucho de unos seres humanos a otros, e incluso para un mismo ser humano puede también variar mucho a lo largo de su vida en función de sus circunstancias particulares. Esta diferente *intensidad psíquica* de la valoración subjetiva de los bienes presentes en relación con los bienes futuros, recogida en la escala valorativa de cada ser humano actor, da lugar a que en un mercado en el que existan muchos agentes económicos, cada uno de ellos dotado de una distinta y variable preferencia temporal, surjan múltiples oportunidades para efectuar intercambios mutuamente beneficiosos.

Así, aquellas personas que tengan una baja preferencia temporal, estarán dispuestas a renunciar a bienes presentes a cambio de conseguir bienes futuros con un valor no mucho mayor, y efectuarán intercambios entregando sus bienes presentes a otros que tengan una preferencia temporal más alta y, por tanto, valoren con más intensidad relativa el presente que el futuro. El propio ímpetu y perspicacia de la función empresarial lleva a que en la sociedad tienda a determinarse un *precio de mercado* de los bienes presentes en relación con los bienes futuros. Pues bien, desde el punto de vista de la Escuela Austríaca, *la tasa o tipo de interés es el precio de mercado de los bienes presentes en función de los bienes futuros*.

El tipo de interés, por tanto, es el precio determinado en un mercado en el que los oferentes o vendedores de bienes presentes son, precisamente, los *ahorradores*, es decir, todos aquellos relativamente más dispuestos a renunciar al consumo inmediato a cambio de obtener un mayor valor de bienes en el futuro. Los compradores o demandantes de bienes presentes son todos aquellos que consumen bienes y servicios inmediatos (sean trabajadores, propietarios de recursos naturales, de bienes de capital, o de cualquier combinación de ellos). Y es que el mercado de bienes presentes y bienes futuros en el que se determina el precio que hemos denominado tipo de interés *está constituido por toda la estructura productiva de la sociedad*, en la que los ahorradores o capitalistas renuncian al consumo inmediato y ofrecen bienes presentes a los propietarios de los factores originarios de producción (trabajadores y propietarios de los recursos naturales) y a los propietarios de los bienes de capital, a cambio de adquirir la propiedad íntegra de un valor supuestamente mayor de bienes de consumo una vez que la producción de los mismos se haya terminado en el futuro. Eliminando el efecto positivo (o negativo) de los beneficios (o pérdidas) empresariales puros, esta diferencia de valor tiende a coincidir precisamente con el tipo de interés.

Es importante entender cómo los economistas austríacos resaltan que el denominado mercado de créditos, en el que se pueden obtener préstamos pagando el correspondiente tipo de interés, es tan sólo una parte, relativamente no muy importante, del mercado general en el que se intercambian bienes presentes por bienes futuros y que está constituido por toda la estructura productiva de la sociedad en la que los propietarios de los factores originarios de producción y de los bienes de capital actúan como demandantes de bienes presentes, y los ahorradores como ofertantes de los mismos. Por tanto, el mercado de préstamos a corto, medio y largo plazo es tan sólo un subconjunto de ese mercado mucho más amplio en el que se

intercambian bienes presentes por bienes futuros y respecto del cual tiene un mero papel subsidiario y dependiente, y todo ello a pesar de que, desde el punto de vista más popular, el mercado de créditos sea el más visible y evidente.

Y es que, en el mundo exterior, los únicos importes directamente observables son el que podríamos denominar *tipo de interés bruto o de mercado* (coincidente con el tipo de interés del mercado crediticio) y los *beneficios contables brutos* de la actividad productiva. El primero está constituido por el tipo de interés tal y como lo hemos definido (a veces también denominado tipo de interés *originario o natural*), más la *prima de riesgo* que correspondiese a la operación en cuestión, más o menos una *prima por la inflación o deflación* esperada, es decir, por la disminución o incremento esperado en el poder adquisitivo de la unidad monetaria en la que se efectúan y calculan las transacciones entre bienes presentes y bienes futuros.

En segundo lugar, también son directamente observables en el mercado los *beneficios contables brutos* que se obtienen en la actividad productiva específica dentro de cada etapa del proceso de producción y que tienden a igualarse al tipo de interés bruto o de mercado, tal y como se ha definido en el párrafo anterior, más o menos los beneficios o pérdidas empresariales puros. Como en todo mercado hay una tendencia a que los beneficios y pérdidas empresariales desaparezcan, resultado de la propia competencia entre los empresarios, existe, por tanto, una tendencia a que los beneficios contables de cada actividad productiva por período de tiempo tiendan a igualarse con el tipo de interés bruto de mercado. Por eso, es posible que una empresa, aun reportando beneficios contables, en realidad esté incurriendo en pérdidas empresariales, si es que estos beneficios contables no alcanzan el importe necesario para superar el componente implícito del tipo de interés bruto de mercado aplicado sobre los recursos invertidos por los capitalistas en su negocio durante el ejercicio económico.

En una economía moderna, el ajuste entre los comportamientos presentes y futuros precisamente se hace posible gracias a la capacidad ejercida por la función empresarial en el mercado en el que se intercambian bienes presentes por bienes futuros y en el que se fija, como precio de mercado de unos en función de los otros, el tipo de interés. De esta manera, cuanto mayor sea el ahorro, es decir, cuantos más bienes presentes se vendan u ofrezcan, a igualdad de circunstancias, más bajo será su precio en términos de bienes futuros y, por tanto, más reducido será el tipo de interés de mercado; esto

indicará a los empresarios que existe una mayor disponibilidad de bienes presentes para aumentar la duración y complejidad de las etapas del proceso productivo haciéndolas, valga la redundancia, más productivas. Por el contrario, cuanto menor sea el ahorro, es decir, a igualdad de circunstancias, cuanto menos estén los agentes económicos dispuestos a renunciar al consumo inmediato de bienes presentes, más alto será el tipo de interés de mercado. Por tanto, un tipo de interés de mercado alto indica que el ahorro es escaso en términos relativos, y ello es una señal imprescindible que han de tener en cuenta los empresarios, para no alargar indebidamente las distintas etapas del proceso productivo, generando descoordinaciones o desajustes muy peligrosos para el desarrollo sostenido, sano y armonioso de la sociedad. En suma, el tipo de interés indica a los empresarios qué nuevas etapas productivas o proyectos de inversión pueden y deben emprender y cuáles no, para mantener coordinados, en la medida de lo humanamente posible, los comportamientos de ahorradores, consumidores e inversores, evitando que las distintas etapas productivas, o bien se queden demasiado cortas o se alarguen indebidamente.

El tipo de interés como precio de mercado o tasa social de preferencia temporal juega un papel clave a la hora de coordinar el comportamiento de consumidores, ahorradores y productores en toda economía moderna. Y precisamente, la teoría austríaca sobre las crisis económicas, tal y como la misma será desarrollada por Mises y Hayek, se basa en analizar teóricamente los efectos que la manipulación monetaria del tipo de interés tiene a la hora de descoordinar el comportamiento de los agentes económicos distorsionando gravemente la estructura productiva de la sociedad y haciendo inevitable el doloroso reajuste o reconversión de la misma en forma de recesión económica.

4.5. Böhm-Bawerk contra Marshall

A pesar de la ya comentada alianza coyuntural que tuvo lugar entre los teóricos austríacos y los neoclásicos en el curso del debate sobre los métodos o *Methodenstreit*, se producen con carácter adicional una serie de debates paralelos de gran interés que fueron protagonizados por Böhm-Bawerk a lo largo de los últimos años del siglo XIX y los primeros años del siglo XX.

La primera de estas polémicas es la que Böhm-Bawerk mantiene con Marshall. Böhm-Bawerk reprocha a Marshall el hecho de que haya impedido

la plena recepción en el mundo anglosajón de la revolución subjetivista iniciada por Menger y de que, en concreto, haya tratado de rehabilitar el viejo objetivismo de Ricardo, al menos por el lado de la oferta, a la hora de explicar la determinación de los precios mediante funciones de oferta y de demanda. En efecto, Marshall utilizó la metáfora de las famosas tijeras que, dotadas de dos brazos (la oferta y la demanda), conjuntamente fijarían los precios (de equilibrio) en el mercado. De manera que, así como se admitía que la demanda venía determinada básicamente por consideraciones subjetivas de utilidad, el lado de la oferta, para Marshall, venía determinado sobre todo por consideraciones “objetivas” relativas al coste histórico (es decir, “dado” y conocido) de producción.

Böhm-Bawerk reaccionó enérgicamente en contra de la doctrina de Marshall, contestando al economista inglés que en última instancia ignoraba que el coste es también un valor subjetivo (es decir, una apreciación subjetiva de los fines a los que se renuncia al actuar), y que los costes monetarios no eran sino los precios de mercado de los factores de producción que en última instancia estaban determinados también por las valoraciones de utilidad referentes a todos los bienes de consumo alternativos que se podrían producir con aquéllos, por lo que era incuestionable que no sólo una, sino las dos partes de la famosa tijera de Alfred Marshall tenían su base en consideraciones subjetivas de utilidad (Böhm-Bawerk, 1959: vol. III, 97-115; y 1962a: 303-370).

4.6. Böhm-Bawerk contra Marx

También es importante la crítica demoledora que Böhm-Bawerk realizó en contra de la teoría marxista de la explotación o plusvalía que se encuentra recogida en el volumen I de *Capital e interés* (Böhm-Bawerk, 1987: 101-201).

Böhm-Bawerk argumenta a los marxistas, en *primer lugar*, el hecho de que no es cierto que todos los bienes económicos sean producto del factor trabajo. Por un lado, existen los *bienes de la naturaleza* que, siendo escasos y útiles para alcanzar fines humanos, constituyen bienes económicos aunque no incorporen trabajo alguno. Por otro lado, es evidente que dos bienes, aun incorporando una cantidad idéntica de trabajo, pueden tener un valor muy diferente en el mercado si es que el *período de tiempo* que conlleva su producción es distinto.

En segundo lugar, el valor de los bienes es algo *subjetivo*, pues, como ya se ha explicado con anterioridad, el valor no es sino una apreciación que el hombre realiza al actuar proyectando sobre los medios la importancia que cree que tienen para alcanzar un determinado fin. Por eso, bienes que incorporen una gran cantidad de trabajo pueden tener un muy reducido valor, e incluso no valer nada en el mercado, si con posterioridad el actor se da cuenta de que carecen de utilidad para alcanzar cualquier fin.

En tercer lugar, los teóricos del valor-trabajo caen en una insoluble contradicción y en el vicio del razonamiento circular, puesto que si el trabajo determina el valor de los bienes económicos y aquél, a su vez, se encuentra determinado en lo que a su valoración se refiere por el valor de los bienes económicos necesarios para reproducirlo y mantener la capacidad productiva del trabajador, resulta que se termina razonando circularmente sin que se llegue nunca a explicar qué es lo que determina, en última instancia, el valor.

Y, por último, en cuarto lugar, para Böhm-Bawerk es evidente que los defensores de la teoría de la explotación desconocen de manera flagrante la ley de la *preferencia temporal* y, por tanto, la categoría lógica de que, a igualdad de circunstancias, los bienes presentes tienen siempre un valor superior a los bienes futuros. Resultado de este error es que pretendan que al trabajador se le pague más de lo que realmente produce, cuando argumentan que se le haga efectivo, cuando desempeña su trabajo, el valor íntegro de un bien que sólo estará producido después de un período de tiempo más o menos prolongado. De manera que sólo hay dos opciones, o los trabajadores deciden esperar la duración del proceso productivo para hacerse con la propiedad íntegra del producto final (tal sería el caso de las cooperativas), o pueden contratarse por cuenta ajena, en cuyo caso recibirán por adelantado el valor descontado, precisamente por el tipo de interés, del valor final del producto. Pero pretender pagar a los trabajadores hoy el valor íntegro de un producto que sólo estará terminado en un lejano mañana es claramente injusto, puesto que supondría pagar a los trabajadores un valor muy superior al que realmente han producido.

Finalmente, Böhm-Bawerk, con carácter adicional, escribió un artículo dedicado a poner de manifiesto las inconsistencias lógicas y contradicciones en las que había caído Marx al tratar de resolver en el volumen III de *El capital* los errores y contradicciones de su teoría de la explotación tal y como inicialmente había sido desarrollada en el volumen I de la misma obra (Böhm-Bawerk, 1962b: 201-302; 2000).

4.7. Böhm-Bawerk contra John Bates Clark y su concepto mítico del capital

En general, la Escuela Neoclásica ha seguido una tradición que es previa a la revolución subjetivista y que considera un sistema productivo en el cual los diferentes factores de producción dan lugar, de una manera homogénea y horizontal, a los bienes y servicios de consumo, sin tener en cuenta para nada la situación de aquéllos en el tiempo y en el espacio a lo largo de una estructura de etapas productivas de naturaleza temporal, tal y como típicamente lo tienen en cuenta los teóricos de la Escuela Austríaca. Este marco estático fue el recogido y el llevado hasta sus últimas consecuencias por John Bates Clark (1847-1938), profesor de Economía en la Universidad de Columbia en Nueva York y cuya enérgica reacción antisubjetivista en el campo de la teoría del capital y del interés aún hoy día sigue siendo la base sobre la que se apoya todo el edificio neoclásico-monetarista.

En efecto, para Clark, la producción y el consumo son *simultáneos*, sin que existan etapas en el proceso productivo ni la necesidad de esperar tiempo alguno para obtener los correspondientes resultados de los procesos de producción. Clark considera que el capital es un *fondo permanente* o perpetuo que de manera “automática” genera rendimientos en forma de interés. Para Clark, cuanto mayor sea este fondo social que constituye el capital, más bajo será el interés, sin que éste se vea afectado para nada por el fenómeno de la preferencia temporal (Clark, 1893: 302-315; 1895: 257-278; 1907). Además, y como veremos en el capítulo dedicado a Hayek, la concepción de Bates Clark es la que a pies juntillas siguen Frank H. Knight, Stigler, Friedman y el resto de los teóricos de la Escuela de Chicago.

Es fácil darse cuenta de que la concepción del proceso productivo de Clark no es sino la transposición al campo de la teoría del capital de la concepción del equilibrio general de Walras. Como se sabe, Walras desarrolló un modelo de economía en equilibrio general descrito a través de un sistema de ecuaciones *simultáneas* que pretende explicar la formación de los precios de mercado de los diferentes bienes y servicios. Desde la óptica austríaca, la principal deficiencia de la modelización de Walras es que en la misma se interrelacionan conjuntamente a través de un sistema de ecuaciones simultáneas magnitudes (variables y parámetros) que no son simultáneas, sino que se suceden de una manera *secuencial* a lo largo del tiempo conforme avanza el proceso productivo movido por las acciones de los agentes que participan en el sistema económico. En suma, el modelo de equilibrio general

de Walras es un modelo estrictamente estático, que relaciona entre sí magnitudes heterogéneas desde el punto de vista temporal, y que no recoge el transcurso del tiempo sino que describe de una forma sincronizada interrelaciones mutuas entre diferentes variables y parámetros que nunca se dan de manera simultánea en la vida real.

Como es lógico, es imposible explicar los procesos económicos reales utilizando una concepción de la economía carente de dimensión temporal y en la que el estudio de la generación secuencial de los procesos de mercado brilla por su ausencia. Resulta sorprendente que una teoría como la defendida por Clark haya sido, sin embargo, la que de manera más generalizada se ha arraigado en la Ciencia Económica hasta nuestros días, pasando a formar parte de la mayoría de los libros de texto introductorios que estudian nuestros alumnos. En efecto, en casi todos ellos se empieza explicando el denominado modelo de “flujo circular de la renta”, en el que se describe la interdependencia que existe entre la producción, el consumo y los intercambios entre los diferentes agentes económicos (economías domésticas, empresas, etc.), haciendo completa abstracción del papel que juega el tiempo en el curso de los acontecimientos económicos. Es decir, en este modelo se supone que todo sucede *a la vez*, supuesto “simplificador” falso y carente de fundamento que, además de impedir dar respuesta a los problemas relevantes que se dan en la economía real, constituye un obstáculo casi insalvable para que éstos sean descubiertos y analizados por parte de los estudiosos de nuestra ciencia.

Böhm-Bawerk reaccionó de inmediato frente a la posición objetivista de Clark y su escuela. Así, Böhm-Bawerk calificó de *mítico y mitológico* el concepto de capital de Clark, indicando que todo proceso productivo se lleva a cabo no como consecuencia de la participación de un misterioso fondo homogéneo, sino como resultado de la cooperación de bienes de capital concretos que siempre han de ser previamente concebidos, producidos, seleccionados y combinados por los empresarios dentro de un proceso económico que conlleva tiempo. Böhm-Bawerk dice además que, para Clark, el capital es una especie de “value jelly”, o concepto ficticio, y advierte con gran premonición que de ser utilizado habrá de dar lugar a fatales errores en el desarrollo futuro de la teoría económica. En efecto, Böhm-Bawerk señala con gran presciencia que, de preponderar la visión estática y circular de Clark, surgirán de nuevo inevitablemente las doctrinas del subconsumo, tiempo ha refutadas por los economistas, como de hecho así terminó sucediendo cuando aparecieron Keynes y su escuela (Böhm-Bawerk, 1895: 113-131).

Böhm-Bawerk, además, considera equivocadas las teorías que, como la de Clark, fundamentan el interés en la productividad marginal del capital. En efecto, para Böhm-Bawerk, los teóricos que creen que el interés viene determinado por la productividad marginal del capital no pueden explicar, entre otros aspectos, por qué la competencia entre los diferentes empresarios no hace que el valor presente de los bienes de capital en el mercado tienda a ser idéntico al de su correspondiente producto esperado, con lo cual no quedaría diferencial alguno de valor entre costes y producto a lo largo del período de producción. Y es que, como con todo acierto indica Böhm-Bawerk, las teorías basadas en la productividad no son sino un resto de la concepción objetivista del valor, de acuerdo con la cual éste vendría determinado por el coste histórico incurrido en el proceso productivo de los diferentes bienes y servicios. Sin embargo, los costes vienen determinados por los precios y no al revés, como sabemos, al menos, desde Luis Saravia de la Calle. Es decir, se incurre en costes porque los agentes económicos piensan que podrán obtener un valor por los bienes de consumo que produzcan superior al de aquéllos. Lo mismo sucede en relación con la productividad marginal de cada bien de capital, que viene determinada en última instancia por el valor *futuro* de los bienes y servicios de consumo que el mismo ayuda a producir y que, a través de un proceso de descuento, da lugar al valor *actual* de mercado del bien de capital en cuestión (que nada tiene que ver con su coste de producción).

El interés, por tanto, ha de tener una existencia y génesis autónomos respecto de los bienes de capital que radica, como ya se ha indicado, en las valoraciones subjetivas de preferencia temporal de los seres humanos. Es fácil comprender por qué los teóricos de la escuela de Clark-Knight han caído en el error de considerar que el tipo de interés viene determinado por la productividad marginal del capital, simplemente observando que interés y productividad marginal del capital se hacen iguales si se dan las siguientes circunstancias: una, un entorno de equilibrio perfecto en el que no se produzcan cambios; dos, una concepción del capital como mítico fondo que se autorreproduce solo, sin necesidad de tomar decisiones empresariales específicas en cuanto a la amortización del mismo; tres, una concepción de la producción como un “proceso” instantáneo que, por tanto, no conlleva tiempo. Dándose estas tres circunstancias, tan absurdas como alejadas de la realidad, la renta del bien de capital es siempre igual al tipo de interés. Se explica ahora, perfectamente, que los teóricos imbuidos de la concepción sincrónica e instantánea del capital se hayan dejado engañar por la igualdad

matemática entre renta e interés que se produce en esos irreales supuestos, y de allí hayan dado el salto teóricamente inadmisibile de afirmar que es la productividad la que determina el tipo de interés, y no al revés, como precisamente indican los austríacos. Para éstos, la mayor o menor productividad marginal (es decir, valor de la corriente futura de rendimientos) sólo determina el precio de mercado de cada bien de capital, que tenderá a igualarse con el valor actual descontado (por el tipo de interés) de dicha corriente de rendimientos esperados. Y paralelamente, un aumento (o disminución) del tipo de interés (determinado por la preferencia temporal) dará lugar a una disminución (o aumento) del valor actual (precio de mercado) de cada bien de capital (con independencia de cuál haya sido su coste histórico de producción), a través del correspondiente proceso de descuento (utilizando el tipo de interés) de la corriente futura de rendimientos esperados, y precisamente hasta aquel nivel en que ésta coincida con el tipo de interés (y la necesaria cuota de amortización) (Böhm-Bawerk, 1986: 132-213; Mises, 1995: 624).

En suma, Böhm-Bawerk, y frente al hiperrealismo de los historicistas, denuncia ahora el hiporrealismo, o mejor, la falta absoluta de realismo de la conceptualización estática del capital de Clark y sus acólitos. Todo proceso de producción conlleva tiempo, y antes de alcanzar su fin es preciso pasar por una serie de etapas que se materializan en un conjunto muy heterogéneo y variable de bienes de capital que en ningún caso se autorreproducen solos y automáticamente, sino que se van constituyendo como resultado de acciones empresariales concretas y de una serie de decisiones que, si no se toman, darán lugar incluso al consumo y desaparición de los bienes de capital existentes.

Además, y como ya se ha indicado, para Böhm-Bawerk, el precio de los bienes de capital no viene determinado por su coste histórico de producción, sino por la estimación descontada por el tipo de interés del valor de su futura productividad, de manera que es la productividad la que siempre tiende a seguir al interés (determinado por la preferencia temporal), y no al revés.

Los economistas neoclásicos creen que el tipo de interés en equilibrio se determina de forma simultánea por la oferta y la demanda de capital; de manera que la oferta vendría determinada por consideraciones subjetivas relativas a la preferencia temporal, mientras que la demanda la efectuarían los empresarios en función de la productividad marginal del capital (es decir, en base a consideraciones predominantemente objetivas). Este enfoque, que es paralelo al desarrollado por Marshall a la hora de explicar la determinación de

los precios en el mercado, es rechazado por Böhm-Bawerk y los economistas austríacos, que resaltan cómo los empresarios demandan fondos actuando como meros *intermediarios* de los trabajadores y propietarios de los factores de producción, que son los demandantes finales de los bienes presentes en forma de salarios y rentas a cambio de trasladar a los empresarios la propiedad de un valor, eventualmente superior, de bienes futuros (que sólo estarán disponibles cuando termine el proceso productivo).

Por ello, para los economistas austríacos, ambos lados, tanto la oferta como la demanda de bienes de capital, vendrían determinados por consideraciones subjetivas de preferencia temporal, argumentación ésta, en el ámbito de la determinación del tipo de interés, paralela a la que Böhm-Bawerk realizó a Marshall cuando criticó a este último autor su deseo de mantener, al menos en un lado del proceso de determinación de los precios, la vieja concepción objetivista y ricardiana de la Escuela Clásica de la Economía.

4.8. Wieser y el concepto subjetivo de coste de oportunidad

Otro teórico de la Escuela Austríaca al que a menudo se cita es Friedrich von Wieser (1851-1926), cuñado de Böhm-Bawerk y también catedrático, primero en Praga y luego en Viena. Aunque debemos a Wieser algunas aportaciones de interés, entre las cuales sobresale el desarrollo de la concepción subjetivista del coste de Menger, entendido como el valor subjetivo que el actor da a aquellos fines a los que renuncia al actuar (concepto subjetivo de coste de oportunidad), así como el término que él utilizó por primera vez de “utilidad marginal” o “fronteriza”, *grenznutzen*, de *grenz*, “frontera” y *nutzen*, “utilidad”, sin embargo, las últimas investigaciones han puesto de manifiesto que Wieser era más bien un teórico más influido por la Escuela de Lausana que por la propia Escuela Austríaca. En efecto, Mises ha llegado a escribir que “Wieser no fue un pensador creativo y, en general, hizo más daño que bien. Nunca comprendió realmente el fondo de la concepción subjetivista de la Escuela Austríaca, carencia esta que le llevó a cometer desafortunados errores. Así, su teoría de la imputación es insostenible. Sus ideas sobre el cálculo del valor justifican la conclusión de que más que un miembro de la Escuela Austríaca deba ser considerado como un miembro de la Escuela de Lausana, es decir, de la escuela de Walras y de

aquellos que desarrollan el concepto del equilibrio económico” (Mises, 1978: 38).

4.9. El triunfo del modelo de equilibrio y del formalismo positivista

Hasta los años treinta del siglo xx, el modelo de equilibrio había venido siendo utilizado por los economistas más bien como una herramienta intelectual auxiliar que, por contraste, debía facilitar la teorización sobre los procesos reales de mercado. Sin embargo, durante los años treinta, el equilibrio deja de ser considerado como una mera herramienta auxiliar y paulatinamente se convierte con carácter exclusivo en el único objeto de investigación que se considera relevante y de interés por la mayoría de los economistas. Durante este período, el equilibrio se convierte, de la mano de los economistas neoclásicos, en el centro focal de investigación, abandonándose con carácter general el interés por estudiar los procesos dinámicos de mercado, por lo que los economistas austríacos van quedándose aislados en su programa de investigación, muchas veces sin ser conscientes ellos mismos del importante cambio que se está produciendo en la corriente dominante de la disciplina. Así, Hicks ha llegado a afirmar que los austríacos en realidad no eran una secta peculiar, fuera de la corriente principal de la economía, sino que antes de estos años ellos eran la corriente principal de la economía, siendo los otros (los incipientes neoclásicos cultivadores del equilibrio) los que se encontraban fuera de la corriente dominante (Hicks, 1973: 12).

Es cierto que, durante una serie de años, la tensión entre el equilibrio entendido como herramienta auxiliar o como centro focal de investigación se mantuvo latente. Prueba de ello es el caso de Pareto, que, en 1906, reconoció el carácter meramente auxiliar del equilibrio al afirmar que “la solución del sistema de ecuaciones descriptivo del equilibrio en la práctica se encontraba más allá de la capacidad del análisis del equilibrio, siendo en este caso necesario un cambio de roles, puesto que las matemáticas no podrían continuar ayudando a la economía política, sino que, por el contrario, la economía política sería la que vendría en ayuda de las matemáticas. En otras palabras, incluso aunque todas las ecuaciones fuesen conocidas en la realidad, el único procedimiento para resolverlas sería observar la solución real que el mercado ya hubiera dado” (Pareto, 1906: epígrafe 217). Ahora bien, simultáneamente en la misma obra (Pareto, 1906: epígrafe 57), comentando el

concepto de curva de indiferencia que había sido introducido previamente por Edgeworth, concluye Pareto que para determinar el equilibrio económico, el proceso real del mercado e incluso el “ser humano pueden desaparecer con tal de que nos deje como herencia la fotografía de sus gustos representada por el correspondiente mapa de curvas de indiferencia”.

Esta tensión (o, más bien, contradicción) entre el realismo y el modelo de equilibrio se ilustra de forma aún más dramática considerando la totalidad de las obras de Pareto, que, como es sabido, además de teórico del equilibrio general, fue un notable sociólogo, inspirador incluso de toda una escuela sociológica dentro de la disciplina de la Hacienda Pública italiana.

En esta evolución del pensamiento económico tiene además mucho que ver el triunfo del panfiscalismo y del monismo metodológico inspirados por Schlick, Mach y el resto de los positivistas del denominado “Círculo de Viena”, que clamaban por aplicar el método de la Física con sus relaciones funcionales constantes y experimentos de laboratorio a todas las ciencias, incluyendo la Economía. Este objetivo metodológico, que previamente Walras había declarado abrazar de manera explícita tras leer el tratado del físico Poincaré, fue también seguido de manera íntegra y sin matización alguna por Schumpeter, ya desde 1908, en su libro *Sobre la esencia y sustancia de la economía teórica* (Schumpeter, 1908).

Wieser, que al menos en el ámbito metodológico seguía defendiendo las posturas de la Escuela Austríaca, escribió una reseña profundamente crítica del panfiscalismo de Schumpeter (Wieser, 1911). En concreto, Wieser critica a Schumpeter por haber caído en el instrumentalismo metodológico (que luego sería adoptado por Milton Friedman y los positivistas de la Escuela de Chicago), así como su intento de aplicar a la economía el método ajeno de la física y la mecánica (vicio que sería bautizado posteriormente por Hayek con el término de “cientismo”). Especialmente ilustrativo de este vicio es el caso de León Walras, que cayó en él tras leer de un tirón el tratado del físico Louis Poincaré, en el que este autor describía las diversas partes de los sistemas físicos interconectadas y en equilibrio por la acción de fuerzas contrapuestas. Walras cuenta que leyó el libro de Poincaré en pocos días y decidió tomarlo como modelo para su programa de investigación. Su objetivo, a partir de entonces, sería hacer para la economía lo mismo que Poincaré había hecho para el mundo de la física y de la mecánica (Mirowski, 1991).

No es de extrañar que este camino de investigación pareciera extremadamente vicioso a los teóricos de la Escuela Austríaca, preocupados por construir una teoría sobre los procesos reales y dinámicos que se dan en el

mercado, y que nunca se encuentran en equilibrio. Además, Wieser achaca a los panfysicalistas el que no reconozcan que las leyes de la economía teórica han de ser por fuerza genético-causales y no funcionales, pues se conoce el origen de los fenómenos por introspección y las relaciones funcionales, como ya se ha indicado, son simultáneas, no dan entrada al fenómeno del tiempo y la creatividad empresarial y relacionan entre sí cantidades heterogéneas desde el punto de vista temporal.

Sin embargo, habrá que esperar hasta las contribuciones de Mises y Hayek para que los teóricos de la Escuela Austríaca lleguen a ser plenamente conscientes del abismo metodológico que les separa de sus colegas neoclásicos del equilibrio, hecho éste que tuvo lugar con motivo de otras dos importantes polémicas en las que se vieron implicados los austríacos, la polémica sobre la imposibilidad del socialismo, y la polémica entre Hayek y Keynes. En los próximos capítulos estudiaremos con detalle las principales contribuciones de Mises y Hayek, y la gran importancia que estas polémicas tuvieron para el ulterior desarrollo del paradigma austríaco.



5

Ludwig von Mises y la concepción dinámica del mercado

5.1. Introducción

Ludwig von Mises fue capaz, mejor que ningún otro miembro de la Escuela Austríaca, de destilar la esencia del paradigma iniciado por Menger, y de aplicarlo a una serie de campos nuevos en el ámbito de la economía que darían un impulso definitivo a la Escuela Austríaca en el siglo xx. En efecto, para Mises, “lo que distingue a la Escuela Austríaca y habrá de proporcionarle fama inmortal es precisamente el hecho de haber desarrollado una teoría de la acción económica y no de la ‘no acción’ o ‘equilibrio económico’” (Mises, 1978: 36). Mises aplicó mejor que nadie esta concepción dinámica del mercado a nuevas áreas en las que todavía no se había aplicado el punto de vista analítico de la Escuela Austríaca, impulsando su desarrollo en el ámbito de la teoría del dinero, del crédito y de los ciclos económicos, desarrollando una refinada teoría de la función empresarial como motor coordinador en el mercado y depurando los fundamentos metodológicos de la Escuela y la teoría dinámica como alternativa a las concepciones basadas en el equilibrio, todo ello de una forma intelectualmente muy fructífera y sugestiva. Con Mises, pues, la Escuela Austríaca recibe el impulso teórico definitivo a partir del cual sus discípulos, encabezados por Hayek, protagonizarán el importante resurgir de la Escuela Austríaca que se experimenta a partir de las últimas décadas del siglo xx.

5.2. Breve reseña biográfica

Ludwig Edler von Mises nació el 29 de septiembre de 1881 en la ciudad de Lemberg, a la sazón situada dentro del Imperio austro-húngaro. Hoy, la ciudad natal de Mises se denomina Lvov y forma parte de la República Independiente de Ucrania. El padre de Ludwig se formó en la Escuela Politécnica de Zúrich y llegó a ser un importante ingeniero especializado en la construcción de ferrocarriles. Ludwig fue el mayor de tres hermanos, uno de los cuales murió de niño y el otro, Richard, llegó a ser con el tiempo un matemático y lógico positivista de reconocida fama, con el que Ludwig tan sólo mantuvo a lo largo de su vida unas frías relaciones personales.

Según confesión propia, Mises se convirtió en economista tras leer en las Navidades de 1903 los *Principios de economía política* de Carl Menger (Mises, 1978: 33), doctorándose en Derecho el 20 de febrero de 1906 y asistiendo hasta 1914 al seminario de Economía que Eugen von Böhm-Bawerk mantenía en la Universidad de Viena. Mises pronto sobresalió como el participante más brillante de este seminario, junto con J. A. Schumpeter, al que Mises siempre consideró como un teórico excesivamente confuso y frívolo, siempre deseoso de “epatar” y que había caído en las redes del cientismo neoclásico abandonando la tradición señera de la Escuela Austríaca.

En 1906, Mises comenzó su actividad docente, primero, durante seis años, enseñando Economía en la Escuela de Estudios Mercantiles de Viena para señoritas, y después, a partir de 1913 y durante veinte años, como profesor de la Universidad de Viena. En 1934 fue nombrado catedrático de Economía Internacional en el Instituto Universitario de Altos Estudios internacionales de Ginebra, Suiza, trasladándose, huyendo de Hitler, al comienzo de la Segunda Guerra Mundial, a los Estados Unidos, en donde adquirió la nacionalidad americana y fue nombrado profesor de la Universidad de Nueva York, puesto que desempeñó hasta su jubilación en 1969.

De 1920 a 1934, Mises organizó, dirigió y mantuvo un famoso seminario de Economía (*Privatseminar*) en su despacho oficial de la Cámara de Comercio de Viena, en la cual era jefe del Departamento de Economía y secretario general, y a través de la que llegó a tener una gran influencia sobre la política económica de su país. A las reuniones de este seminario, que tenían lugar los viernes por la tarde, asistían no sólo los alumnos que estaban elaborando su tesis doctoral bajo la dirección de Mises, sino también, y por invitación, muy prestigiosos economistas de todo el mundo. Entre ellos

asistieron regularmente a las reuniones del seminario Friedrich A. Hayek, Fritz Machlup, Gottfried von Haberler, Oskar Morgenstern, Paul L. M. Rosenstein-Rodan, Felix Kaufmann, Alfred Schütz, Richard von Strigl, Karl Menger (el hijo matemático de Carl Menger, fundador de la Escuela Austríaca) y Erich Voegelin, entre los participantes de habla alemana. Procedentes del Reino Unido y de Estados Unidos asistían Lionel Robbins, Hugh Gaitskell, Ragnar Nurkse y Albert G. Hart, entre otros. Posteriormente, y ya en los Estados Unidos, Mises rehízo su seminario en la Universidad de Nueva York, teniendo lugar las reuniones los jueves por la tarde desde el otoño de 1948 a la primavera de 1969. Entre los numerosos participantes en esta segunda etapa destacan los que después serían profesores Murray N. Rothbard e Israel M. Kirzner.

Ludwig von Mises fue nombrado doctor *honoris causa* por la Universidad de Nueva York y, a instancias de F. A. Hayek, por la Universidad de Friburgo (Brisgovia, Alemania); siendo igualmente distinguido en el año 1962 con la medalla de honor de las ciencias y de las artes de la República de Austria, y nombrado *Distinguished Fellow* de la American Economic Association en el año 1969. Von Mises falleció en la ciudad de Nueva York el 10 de octubre de 1973 (justo un año antes de que su mejor discípulo, F. A. Hayek, recibiera el premio Nobel de Economía por sus contribuciones a la Ciencia Económica), después de haber publicado 22 libros y centenares de artículos y monografías sobre temas de economía, que han sido catalogados y comentados en dos gruesos volúmenes por Bettina Bien Greaves y Robert McGee (Bien Greaves y McGee, 1993, 1995).

Mises tuvo la fortuna de poder desarrollar una larguísima vida académica a lo largo de casi siete décadas del siglo xx, llegando a ser reconocido en vida como un economista de fama universal (Rothbard; 1985). Así, ya en 1944, Henry C. Simons le consideraba como “el más grande profesor viviente de Economía”. Por su parte, Milton Friedman, un economista positivista de la Escuela de Chicago, nada sospechoso de simpatía con las posiciones teóricas de Mises, se refirió a él poco después de su muerte en 1973 como “uno de los grandes economistas de todos los tiempos” (Mises, 1995:1). Y otro premio Nobel de Economía, Maurice Allais, ha escrito que Mises fue “un hombre de una inteligencia excepcional cuyas contribuciones a la Ciencia Económica han sido todas ellas de primer orden” (Allais, 1989: 307). Finalmente, Robbins, recordando a Mises en su autobiografía intelectual, concluye que “no comprendo cómo cualquiera que no esté cegado por prejuicios de tipo político y lea las contribuciones de Mises a la economía, y su magistral

tratado de economía titulado *La acción humana*, no experimente de inmediato su rara calidad, así como un estímulo intelectual del más alto orden” (Robbins, 1971: 108).

5.3. La teoría del dinero, del crédito y de los ciclos económicos

Ya desde el principio de su vida académica, cuando Mises empezó a asistir al seminario de Böhm-Bawerk, se dio cuenta de que era preciso, por un lado, extender la aplicación de la concepción subjetivista de la economía que había retomado Menger al ámbito del dinero y del crédito, y por otro, analizar los efectos que las manipulaciones monetarias y crediticias tenían sobre la estructura de bienes de capital, tal y como la misma había sido estudiada por Böhm-Bawerk. Así, Mises, en 1912, a los treinta y un años de edad, publica la primera edición de su libro *La teoría del dinero y del crédito* (Mises, 1997), que pronto se convertiría en el tratado de teoría monetaria estándar en todo el continente europeo.

Esta primera aportación seminal de Mises en el ámbito monetario supuso un gran paso adelante e hizo avanzar el subjetivismo y la concepción dinámica de la Escuela Austríaca aplicándolos al campo del dinero y fundamentando su valor sobre la base de la teoría de la utilidad marginal. Además, Mises solucionó, por primera vez, el problema, aparentemente insoluble, del razonamiento circular que hasta entonces se pensó que existía en relación con la aplicación de la teoría de la utilidad marginal al dinero. En efecto, el precio o poder adquisitivo del dinero viene determinado por su oferta y demanda; la demanda de dinero, a su vez, la efectúan los seres humanos, no basándose en la utilidad directa que el dinero proporciona, sino en función, precisamente, de su poder adquisitivo. Pues bien, Mises resolvió este aparente razonamiento circular mediante su *teorema regresivo del dinero* (Mises, 1995: 499-500). De acuerdo con este teorema, la demanda de dinero viene determinada no por el poder adquisitivo de *hoy* (lo cual daría lugar al mencionado razonamiento circular), sino por el conocimiento que se forma el actor basándose en su experiencia sobre el poder adquisitivo que el dinero tuvo *ayer*. A su vez, el poder adquisitivo de ayer viene determinado por una demanda de dinero que se formó sobre la base del conocimiento que se tenía respecto a su poder adquisitivo de anteayer. Y así sucesivamente, hasta llegar a aquel momento de la historia en el que, por primera vez, una determinada mercancía (oro o plata) comenzó a tener también demanda como medio de

intercambio. Se ve, por tanto, que el teorema regresivo del dinero no es sino una aplicación hacia atrás en el tiempo de la teoría de Menger sobre el surgimiento evolutivo de la unidad monetaria.

Como ya se ha indicado, *La teoría del dinero y del crédito* pronto se convirtió en la obra estándar en el campo monetario, y como tal fue utilizada en todas las universidades importantes del continente europeo. Y decimos del continente europeo, porque debido al hecho de no traducirse al inglés hasta bien entrados los años treinta, lamentablemente tuvo poca influencia en el mundo anglosajón. Así, por vía de ejemplo, el propio Keynes reconoció que “hubiera hecho más referencias al trabajo de Mises y Hayek si sus libros, que sólo conozco por referencias de prensa, hubieran aparecido cuando mi propio pensamiento estaba en sus primeras fases de desarrollo y si mi conocimiento del alemán no fuera tan pobre (en alemán, sólo puedo entender con claridad lo que ya sé, de manera que las nuevas ideas están vedadas para mí a causa del idioma)” (Keynes, 1996: 181).

El libro de Mises incluyó también, si bien de manera incipiente, el desarrollo de una notabilísima teoría de los ciclos económicos, que con el tiempo vendría a ser conocida universalmente con la denominación de “teoría austríaca del ciclo económico”. En efecto, Mises, aplicando las teorías monetarias de la *Currency School* a las teorías subjetivistas del capital e interés de Böhm-Bawerk que ya hemos comentado, se dio cuenta de que la creación expansiva de créditos y depósitos sin respaldo de ahorro efectivo (*medios fiduciarios*) a que daba lugar el sistema bancario basado en un coeficiente de reserva fraccionaria dirigido por un banco central, no sólo generaba un crecimiento cíclico y descontrolado de la oferta monetaria, sino que también, al plasmarse en la creación *ex nihilo* de créditos a tipos de interés artificialmente reducidos, inevitablemente daba lugar a un “alargamiento” artificial e insostenible de los procesos productivos, que tendían así a hacerse de forma indebida excesivamente intensivos en capital.

Según Mises, la amplificación de todo proceso inflacionario mediante la expansión crediticia, tarde o temprano de manera espontánea e inexorable, habrá de revertirse, dando lugar a una crisis o recesión económica en la que los errores inducidos en la inversión se pondrán de manifiesto y surgirá el paro masivo y la necesidad de liquidar y reasignar todos los recursos erróneamente invertidos. Mises propone para eliminar la aparición recurrente de ciclos económicos, el establecimiento de un sistema bancario con un coeficiente de caja del cien por cien para los depósitos a la vista, concluyendo su libro con la siguiente afirmación: “Es evidente que la única manera de

eliminar la influencia humana sobre el sistema crediticio es suprimir toda ulterior emisión de medios fiduciarios. La idea básica de la ley de Peel mantiene su vigencia, debiéndose incluir la emisión de crédito en forma de saldos bancarios en la prohibición legislativa de una manera aún más completa que en la Inglaterra de su tiempo... Sería un error suponer que la moderna organización del cambio tendrá que seguir existiendo. Lleva en sí misma el germen de su propia destrucción; el desarrollo de los medios fiduciarios la llevará inevitablemente a la quiebra” (Mises, 1997: 377-379).

El desarrollo por Mises de la teoría del ciclo hizo posible además que, por primera vez, se integraran los aspectos “micro” y “macro” de la teoría económica, que hasta entonces se habían mantenido separados al creerse imposible aplicar la teoría de la utilidad marginal al dinero, y desarrollarse por tanto toda la teoría monetaria en base a conceptos agregados tales como el de nivel general de precios y otros. Además, Mises proporcionó el instrumental analítico capaz de explicar los fenómenos recurrentes de auge y recesión que afectan a los mercados intervenidos desde que existe el sistema bancario moderno con reserva fraccionaria, incluyendo las grandes recesiones inflacionarias de los años setenta y la reciente crisis financiera y económica de los mercados asiáticos (Huerta de Soto, 1998: 375-392). No es de extrañar, por tanto, que Mises fuera el principal impulsor de la creación del Instituto Austríaco de Coyuntura Económica, al frente del cual colocó como director en un primer momento a F. A. Hayek, y que este Instituto fuera el único capaz de predecir el advenimiento de la Gran Depresión de 1929, como inexorable resultado de los desmanes monetarios y crediticios de los “felices” años veinte que siguieron a la Primera Guerra Mundial (Skousen, 1993: 247-284). Además, es preciso resaltar cómo Mises y sus discípulos depuraron su teoría de los ciclos en paralelo con su análisis sobre la imposibilidad del socialismo que comentaremos en el siguiente epígrafe, y de hecho, la teoría austríaca de las crisis puede considerarse que no es sino una aplicación particular de los efectos descoordinadores que tiene la intervención de los gobiernos en los campos fiscal, crediticio y monetario, que siempre da lugar a una descoordinación sistemática (intra e intertemporal) sobre la estructura productiva real de la economía.

5.4. El teorema de la imposibilidad del socialismo

La tercera gran aportación de Mises consiste en su teoría sobre la imposibilidad del socialismo.

Para Mises, tal imposibilidad, desde la óptica del subjetivismo austríaco, es algo evidente, y si los autores neoclásicos no se dieron cuenta de la misma, ello se debió, básicamente, al erróneo planteamiento metodológico que seguían en sus investigaciones y, en concreto, al hecho de que modelizaran estados de equilibrio suponiendo disponible toda la información necesaria para ello: “La falacia de que un orden racional en la gestión económica es posible dentro de una sociedad basada en la propiedad pública de los medios de producción tiene su origen en la errónea teoría del valor formulada por los economistas clásicos, así como en la tenaz incapacidad de muchos economistas modernos para captar el teorema fundamental de la teoría subjetiva y comprender hasta las últimas consecuencias que del mismo se derivan. La verdad es que sólo los errores de estas escuelas hacían que las ideas socialistas prosperaran” (Mises, 1995: 250).

Para Mises, si la fuente de todas las voliciones, valoraciones y conocimientos se encuentra en la capacidad creativa del ser humano actor, todo sistema que se base en el ejercicio de la coacción violenta contra el libre actuar humano, como es el caso del socialismo, y en menor medida del intervencionismo, impedirá el surgimiento en la mente de los actores individuales de la información que es necesaria para coordinar la sociedad. Mises se dio cuenta de que el *cálculo económico*, entendido como todo juicio estimativo sobre el resultado en términos de valoración de los distintos cursos alternativos de acción que se abren al actor, exige disponer de una información de primera mano y deviene imposible en un sistema que, como el socialista, se basa en la coacción e impide, en mayor o menor medida, el intercambio voluntario (en el que se plasman, descubren y crean las valoraciones individuales) y la libre utilización del dinero entendido como medio de intercambio voluntaria y comúnmente aceptado.

El concepto y análisis del cálculo económico, y su importancia dentro del ámbito de la teoría económica, constituye uno de los aspectos más esenciales del pensamiento misiano. Quizá el principal mérito de Mises radique, en este campo, en haber sabido establecer en términos teóricos cuál es la conexión que existe entre el mundo subjetivo de las valoraciones individuales (ordinal) y el mundo externo de las estimaciones de precios de mercado fijados en unidades monetarias (mundo cardinal propio del cálculo económico). El “puente” entre uno y otro mundo se hace posible siempre que se verifica una acción de cambio interpersonal que, movida por las distintas valoraciones

subjetivas de las partes, se plasma en un precio monetario de mercado o relación histórica de intercambio en unidades monetarias que tiene una existencia real cuantitativa determinada y que puede utilizarse posteriormente por el empresario como valiosa información para estimar la evolución futura de los acontecimientos y tomar decisiones (cálculo económico). Se hace, pues, evidente, cómo si se impide por la fuerza el libre humano actuar, los cambios voluntarios interpersonales no se verificarán, destruyéndose así el puente o conexión que los mismos suponen entre el mundo subjetivo de la creación de información y de las valoraciones directas (ordinal) y el mundo externo de los precios (cardinal), imposibilitándose con ello totalmente el cálculo económico (Rothbard, 1991: 64-65).

Por tanto, concluye Mises, allá donde no exista libertad de mercado, precios de mercado libre y/o dinero, no es posible que se efectúe cálculo económico “racional” alguno, entendiendo por “racional” el cálculo efectuado disponiendo de la información necesaria (no arbitraria) para llevarlo a cabo.

Las ideas esenciales de Mises sobre el socialismo fueron sistematizadas e incluidas en su gran tratado crítico sobre este sistema social cuya primera edición se publicó en alemán en 1922, siendo posteriormente traducido al inglés, al francés, y finalmente al español, con el título de *Socialismo: análisis económico y sociológico* (Mises, 1989).

El *Socialismo* de Mises fue una obra que también *alcanzó* una extraordinaria popularidad en Europa y que tuvo, entre otras consecuencias, el resultado de hacer que teóricos de la talla de F. A. Hayek, inicialmente un socialista fabiano, Wilhem Röpke y Lionel Robbins cambiasen de opinión después de su lectura y se convirtieran al liberalismo. Además, esta obra supuso el comienzo de la tercera gran polémica (después de la *Methodenstreit* y la polémica sobre el concepto del capital), en la que se vieron implicados los teóricos de la Escuela Austríaca: la polémica sobre la imposibilidad del cálculo económico socialista. Esta polémica se encuentra entre los debates más importantes que han tenido lugar en la historia del pensamiento económico, ha durado varias décadas y ha tenido una gran trascendencia a la hora de impulsar y depurar los diferentes aspectos diferenciales de la Escuela Austríaca de Economía. Además, hoy día se reconoce de forma generalizada, incluso por los antiguos teóricos socialistas, que el debate sobre la imposibilidad del socialismo fue ganado por los miembros de la Escuela Austríaca. Así, por ejemplo, Robert L. Heilbroner ha llegado a afirmar que “Mises estaba en lo cierto... El socialismo ha sido la gran tragedia de este siglo” (Heilbroner, 1990: 1110-1111). Y también los discípulos de Oskar

Lange, Brus y Laski han concluido afirmando que Lange y los teóricos socialistas “nunca tuvieron éxito a la hora de dar respuesta al desafío de los austríacos” (Brus y Laski, 1985: 60; Huerta de Soto, 1992).

Es importante concluir este apartado resaltando que el argumento de Mises sobre la imposibilidad del socialismo es un argumento teórico relativo al *error intelectual* que implica toda idea socialista, pues no es posible organizar la sociedad vía mandatos coactivos, dada la imposibilidad de que el órgano de control se haga con la información que necesita para ello. El argumento de Mises es, por tanto, un *argumento teórico* sobre la imposibilidad práctica del socialismo. O, si se prefiere, el argumento teórico por antonomasia, pues la teoría no es sino un análisis abstracto, formal y cualitativo de la realidad, pero que nunca ha de perder su nexo con la misma sino que por el contrario, más bien ha de ser tan relevante como sea posible para los casos y procesos que se dan en el mundo real. Es, por tanto, completamente incorrecto pensar que el análisis de Mises se refiera a la imposibilidad del socialismo desde el punto de vista del modelo formal del equilibrio o “lógica pura de la elección”, como muchos y prestigiosos autores neoclásicos, incapaces de distinguir entre “teoría” y análisis del equilibrio, equivocadamente creyeron. En efecto, ya el propio Mises, en 1920, muy cuidadosamente se ocupó de negar de forma expresa que su teorema fuera aplicable al modelo de equilibrio, el cual, por presuponer en su enunciación que toda la información necesaria ha de estar disponible, hace que el problema económico fundamental que plantea el socialismo se considere, por definición, resuelto *ab initio* y, por tanto, que pase desapercibido para el teórico neoclásico. Por el contrario, el problema radica, según Mises, en que el órgano de control, al emitir un edicto o mandato a favor o en contra de un determinado proyecto económico, carece de la información precisa para saber si ha actuado o no de forma correcta, por lo que no puede efectuar cálculo o estimación económica alguna. Si se supone que el órgano de control dispone de toda la información necesaria y que además no se verifican cambios, es evidente que no se plantea ningún problema de cálculo económico, puesto que de partida se considera que tal problema no existe. Así, Mises escribió que “la economía en estado de equilibrio puede pasar sin cálculo económico, dado que en tales circunstancias los eventos económicos se repiten de forma recurrente; y si suponemos que el punto de partida de una economía socialista de carácter estático coincide con el estado final de una economía competitiva, cabría concebir un sistema socialista de producción racionalmente controlado desde el punto de vista económico. Sin embargo, esta posibilidad tan sólo

tiene un carácter conceptual, dado que el estado de equilibrio es imposible que se dé en la vida real en la cual la información económica está constantemente cambiando, por lo que el modelo estático es tan sólo un supuesto teórico sin conexión alguna con las circunstancias que se dan en la vida real” (Mises, 1935: 109).

El argumento de Mises es, por tanto, un argumento de tipo teórico y sobre la imposibilidad lógica del socialismo, pero considerando una teoría y una lógica sobre la acción humana y los procesos sociales, dinámicos y espontáneos de tipo real a que la misma da lugar, y no una lógica o una teoría construidas sobre la mecánica acción ejercida en un entorno de perfecto equilibrio por unos seres “omniscientes”, tan inhumanos como alejados de la realidad. O como todavía mejor aclaró Mises en su libro sobre el socialismo “en la sociedad estacionaria no existe ya tarea por resolver que necesite del cálculo económico, porque la que tendría que haber sido resuelta lo ha sido ya antes. Si queremos emplear expresiones muy extendidas, a menudo un poco erróneas, podríamos decir: el cálculo económico es un problema de la economía dinámica y no de la economía estática” (Mises, 1989: 120-121). Esta afirmación de Mises encaja a la perfección con toda la tradición más característica de la Escuela Austríaca, tal y como había sido iniciada por Menger, desarrollada posteriormente por Böhm-Bawerk, e impulsada en su tercera generación por el propio Mises. No es, por tanto, de extrañar que, no siendo preciso en el equilibrio cálculo económico alguno, solamente fueran capaces de descubrir el teorema de la imposibilidad del cálculo económico socialista los cultivadores de una escuela que, como la Austríaca, desde un principio centraron su programa de investigación científica en el análisis teórico de los procesos dinámicos de tipo real que se dan en el mercado, y no en el desarrollo de modelos de equilibrio mecanicistas más o menos parciales o generales.

Por tanto, para todos aquellos teóricos neoclásicos que, como los de la Escuela de Chicago, identifican la teoría con el análisis estático de los modelos de equilibrio, el socialismo no parece plantear problema teórico alguno, en la medida en que suponen en sus modelos que toda la información necesaria ya se encuentra disponible. Así, por ejemplo, y como botón de muestra, podemos mencionar de nuevo al fundador de la Escuela de Chicago, Frank H. Knight, que llegó incluso a afirmar que “el socialismo es un problema político que ha de discutirse en términos de sociología social y política, pero en relación con el cual la teoría económica tiene relativamente poco que decir” (Knight, 1938: 267-268). En el mismo error cayeron los

economistas socialistas neoclásicos, como Oskar Lange y sus seguidores (Lippincot, Dickinson, Durbin, Taylor, Lerner), cuando argumentaron que el análisis económico del equilibrio “demostraba” que Mises estaba “equivocado”, puesto que el sistema de ecuaciones simultáneas de Walras demostraba que existía una solución dada al problema de coordinación económica que había planteado Mises. Ninguno de estos teóricos del equilibrio entendió en qué consistía el desafío de Mises y Hayek, y no se dieron cuenta de que, al no adoptar la posición dinámica de estos últimos autores, los problemas teóricos que ellos habían descubierto les pasaban totalmente desapercibidos. Quizá en ninguno otro campo de la Ciencia Económica se ha puesto mejor de manifiesto los devastadores efectos que la metodología neoclásica y positivista ha tenido a la hora de imposibilitar que teóricos de gran valía sean capaces de apreciar los problemas de verdadero interés que se dan en el mundo económico real.

5.5. La teoría de la función empresarial

La consideración del ser humano como protagonista ineludible de todo proceso social constituye la esencia de la cuarta contribución esencial de Mises al campo de la Ciencia Económica. En efecto, Mises se da cuenta de que la Economía, que en un principio había surgido centrada en torno a un *tipo ideal* histórico en el sentido de Max Weber, el *homo economicus*, gracias a la concepción subjetivista de Menger, se generaliza y convierte en toda una teoría general sobre la acción e interacción humanas (*praxeología*, en la terminología de Mises). Las características e implicaciones esenciales de la acción e interacción humanas son estudiadas con todo detalle y constituyen el objeto básico de investigación del tratado omnicomprendivo de economía que Mises escribió con el título, precisamente, de *La acción humana* (Mises, 1995). Mises considera que toda acción tiene un componente empresarial y especulativo, desarrollando una teoría de la función empresarial, entendida como la capacidad del ser humano para crear y darse cuenta de las oportunidades subjetivas de ganancia o beneficio que surgen en su entorno, actuando en consecuencia para aprovecharlas.

Así, Mises manifiesta de forma expresa que el elemento esencial de la función empresarial radica en su capacidad creativa: “Sólo es creadora la mente humana que dirige la acción y la producción” (Mises, 1995: 69). Igualmente, critica con dureza las falacias populares que consideran que el

beneficio empresarial se deriva de la simple asunción de riesgos, cuando el riesgo no da lugar sino a un coste más del proceso productivo que nada tiene que ver con el beneficio empresarial (Mises, 1995: 953-954). También se refiere a la idea, esencialmente errónea, de que la función empresarial sea un factor de producción gerencial que pueda llegar a comprarse y venderse en el mercado como consecuencia de una decisión maximizadora. Por el contrario, para Mises, “para triunfar en el mundo de los negocios no se precisa título académico alguno. Las escuelas y facultades preparan a gente subalterna para desempeñar funciones rutinarias, pero no producen empresarios; no se puede enseñar a ser empresario. El hombre se hace empresario sabiendo aprovechar oportunidades y llenando vacíos” (Mises, 1995: 380).

La teoría misiana de la función empresarial ha sido muy desarrollada en los años recientes por uno de los más brillantes alumnos de Mises, Israel M. Kirzner, catedrático de Economía en la Universidad de Nueva York, y cuyas aportaciones tendremos la oportunidad de comentar en el capítulo 7.

Además, la capacidad empresarial del ser humano, no sólo explica su constante búsqueda y creación de nueva información respecto de los fines y los medios, sino que también es la clave para entender la tendencia coordinadora que surge en el mercado de forma espontánea y continua cuando no se le interviene de manera coactiva. Es esta capacidad coordinadora de la función empresarial la que, según ya se explicó en los capítulos 1 y 2, hace posible la elaboración de un *corpus* lógico de teoría económica sin necesidad de incurrir en los vicios del análisis cientista (matemático y estadístico) que, basado en postulados de constancia, procede y es una mala copia del ajeno mundo de la Física y del resto de las Ciencias Naturales (Mirowski, 1991).

5.6. El método de la economía política: teoría e historia

Por último, y en quinto lugar, Mises es el teórico de la Escuela Austríaca que de manera más sistemática e integrada ha tratado sobre el método de la economía política. De acuerdo con Mises, las ciencias sociales o, si se prefiere, las ciencias de la acción humana, constan de dos grandes ramas: la praxeología (teoría general de la acción humana, cuya rama más desarrollada es la Economía) y la historia. El ámbito de la praxeología es la aplicación de la categoría conceptual de “acción humana”, para lo cual simplemente es preciso deducir los teoremas praxeológicos de la esencia de la acción humana. De manera que la teoría económica se construye de manera apriorística y

deductiva a partir del concepto y categoría de acción. Esto se lleva a cabo partiendo de unos pocos axiomas fundamentales que están incluidos dentro del concepto de acción. El más importante de todos ellos es la propia categoría de acción en el sentido de que los hombres eligen por tanteo sus fines y buscan medios adecuados para conseguirlos, todo ello según sus escalas de valor. Otro axioma nos dice que los medios, siendo escasos, se dedicarán primero a la consecución de los fines más altamente valorados y sólo después a la satisfacción de otros menos urgentemente sentidos (“ley de la utilidad marginal decreciente”). En tercer lugar, que entre dos bienes idénticas características, disponibles en momentos distintos del tiempo, siempre se preferirá el bien más prontamente disponible (“ley de la preferencia temporal”). Otros elementos esenciales del concepto de acción humana son que la acción siempre se desarrolla en el tiempo, que el tiempo es escaso, y que las personas actúan con la finalidad de pasar de un estado a otro que les proporciona más satisfacción.

Pues bien, Mises, basándose en razonamientos lógico-deductivos y partiendo de estos axiomas, construye la teoría económica, centrada en los problemas que se dan en la vida real, introduciendo en el lugar adecuado de la correspondiente cadena de razonamientos lógico-deductivos aquellos hechos de la experiencia que interesan. Así, los hechos de la experiencia, que se conocen e interpretan a la luz que proporciona la teoría de la acción humana, son reutilizados posteriormente por ésta en forma de “supuestos” para construir teoremas más relevantes para la vida real.

Para Mises, la experiencia, por tanto, única y exclusivamente se utiliza para dirigir la curiosidad del investigador hacia determinados problemas. Nos dice qué es lo que deberíamos investigar, pero no nos dice el camino metodológico por el que debemos proceder para buscar nuestro conocimiento. Y en todo caso, según Mises, hay que tener bien claro, primero, que no puede conocerse fenómeno alguno de la realidad si es que ésta no se interpreta previamente con los conceptos y teoremas de la acción humana; y en segundo lugar, que solamente el pensamiento, y en forma alguna la experiencia, puede dirigir la investigación hacia aquellas hipotéticas clases de acciones humanas y problemas que, sin haberse dado nunca en el pasado, puede concebirse, por algún motivo, que es posible que sean relevantes en el futuro.

La segunda rama de las ciencias de la acción humana es la historia. La historia no es sino la colección y estudio sistemático de los hechos de la experiencia que se refiere a la acción humana. Trata, por tanto, sobre el contenido concreto de la acción humana en el pasado.

Por eso, el historiador ha de desarrollar su disciplina disponiendo previamente de un cuerpo teórico que le permita interpretar la realidad. Además, necesita de un juicio especial de relevancia que le haga ver cuáles son los aspectos que tuvieron más peso en los hechos del pasado que estudia (*Verstehen o comprensión*), juicio de relevancia que convierte a su disciplina en un verdadero arte.

Estos juicios valorativos de comprensión son los que también utiliza el actor cada vez que tiene que realizar una predicción sobre la evolución de su entorno que afecte a las acciones concretas en las que se ve implicado. Sin embargo, en economía, de acuerdo con Mises, no cabe realizar predicciones “científicas”, es decir, semejantes a aquellas que se efectúan por las ciencias de la naturaleza. Por contra, las leyes de nuestra disciplina son puramente lógico-deductivas y, si se quiere, tan sólo pueden establecer predicciones de naturaleza “cualitativa”. Ahora bien, tales predicciones nada tienen que ver con las que se llevan a cabo en el ámbito de la física o la ingeniería y, desde luego, no pueden establecerse de forma precisa predicciones sobre el futuro de hechos concretos. Es cierto que el hombre, en su vida diaria, se ve forzado constantemente a planear su acción y a actuar teniendo en cuenta determinadas creencias sobre cómo van a evolucionar los acontecimientos futuros. Con la finalidad de realizar tales “predicciones”, el hombre utiliza como instrumento sus conocimientos teóricos, interpreta con los mismos los hechos de la realidad inmediata y utilizando siempre la comprensión, es decir, su conocimiento sobre las circunstancias particulares del caso en que se encuentra, “predice” cuál cree él que será la evolución de los acontecimientos que podrán afectar a su acción.

La incertidumbre en que se encuentra el ser humano en relación con los hechos futuros es, por tanto, muy grande; sólo puede minimizarla, sin llegar nunca a anularla, si posee unos buenos conocimientos de teoría y una profunda experiencia sobre los juicios de valor y motivaciones que llevan a los hombres a realizar determinadas acciones y a mostrar determinados comportamientos. Y, así, es un hecho de la experiencia que hay determinadas personas mejor preparadas que otras para planear empresarialmente su acción futura. Y en concreto el empresario es todo aquel que actúa teniendo en cuenta cuál cree él que será la evolución de los hechos futuros. En este sentido, de acuerdo con Mises, empresarios lo somos todos, pues todos los hombres deben emprender cada día acciones teniendo en cuenta lo que ellos creen que va a suceder en el futuro. Corresponde, pues, al hombre en general, dotado de una innata capacidad empresarial, realizar predicciones sobre la

evolución de los acontecimientos concretos, utilizando para ello sus conocimientos teóricos y su experiencia. Pero el científico de la Economía, de ninguna manera, como tal científico, puede efectuar predicción concreta alguna, es decir, de naturaleza cuantitativa, geográfica y temporal determinada. Si el economista se empeña en llevar a cabo tales predicciones, desde luego que abandona de inmediato el campo científico de la Economía para trasladarse al campo humano y empresarial de la predicción. Para Mises, forzar a la Economía para que facilite predicciones científicas de igual rango que las que proporcionan las Ciencias Naturales implica un craso desconocimiento del mundo en que vivimos y de la naturaleza humana en general, así como una errónea concepción metodológica de la Ciencia Económica en particular (Mises, 1995: 142).

5.7. Conclusión

Ludwig von Mises es considerado como el más grande de los economistas de la Escuela Austríaca en el siglo xx. Fue además capaz de culminar el más importante tratado omnicomprensivo y sistemático de Economía escrito dentro de la Escuela, y en el que se desarrollan con detalle todas las contribuciones importantes que Mises efectuó a lo largo de su vida en el campo de la Ciencia Económica. El título de esta obra es *La acción humana: Tratado de Economía*, cuya primera versión alemana fue escrita cuando Mises profesaba en Ginebra durante los primeros años de la Segunda Guerra Mundial. La primera edición en inglés se publicó el 14 de septiembre de 1949, es decir, hace poco más de cincuenta años. Desde entonces la obra, de mil páginas de extensión, que trata todos los aspectos esenciales de la Ciencia Económica desde el punto de vista de la concepción subjetivista y dinámica de la Escuela Austríaca, ha sido traducida a ocho idiomas distintos, incluyendo el inglés, el alemán, el italiano, el francés, el español, el portugués, el japonés y el chino, siendo además uno de los tratados más ampliamente citados en nuestra disciplina sobre todo en monografías y artículos especializados sobre temas de economía en general, y sobre la metodología de la Ciencia Económica y el análisis económico del socialismo en particular. Puede estimarse que hasta la fecha se han impreso más de ciento cincuenta mil ejemplares de este verdadero monumento de la Ciencia Económica que toda persona interesada en conocer más a fondo la Escuela

Austríaca de Economía debería de comenzar por leer (Huerta de Soto, 1995: l-lvii; Salerno, 1999).



6

F. A. Hayek y el orden espontáneo del mercado

6.1. Introducción biográfica

F. A. Hayek ha sido una de las figuras intelectuales más importantes del siglo xx. Filósofo multidisciplinar, gran pensador liberal y premio Nobel de Economía en 1974, Hayek escribió una amplísima obra que está teniendo una gran influencia en los más variados ámbitos, no sólo económicos, sino también filosóficos y políticos, hasta el punto de que recientemente se ha afirmado que los próximos años podrán calificarse, sin duda alguna, como los años de la “era de Hayek” en la historia del pensamiento económico, político y social.

Hayek nació el 8 de mayo de 1899 en el seno de una familia de académicos y altos funcionarios, en la cual la vida intelectual y universitaria era altamente valorada. Sin embargo, el joven Hayek no fue un estudiante brillante: una gran y desordenada curiosidad intelectual le impedían concentrarse con aplicación en las diferentes asignaturas. Según confesión propia, si tomaba apuntes, no podía comprender lo que escuchaba, e incapaz de retener de memoria las explicaciones de sus profesores, se veía así obligado a reproducir *ex novo* y con gran esfuerzo los razonamientos que deseaba exponer. Como indica en su artículo “Dos tipos de mente” (Hayek, 1978b: 50-56), Hayek siempre atribuyó su fructífera capacidad intelectual precisamente al proceso mental, en apariencia desordenado e intuitivo, que le caracterizaba, y que tanto contrastaba con la mente de otros teóricos de la Escuela Austríaca que, como Böhm-Bawerk o el propio Mises, dominaban

absolutamente su materia y eran capaces de exponerla oral y verbalmente con gran rigor y claridad.

Terminada la Primera Guerra Mundial, y tras regresar del frente (en donde Hayek contrajo malaria y aprendió algo de italiano), nuestro personaje ingresó en la Universidad de Viena, entonces un hervidero de corrientes y discusiones intelectuales que no tenía parangón en el mundo (un análisis riguroso de por qué se dio este fenómeno en la Viena de la posguerra está aún por aparecer). Durante algún tiempo, Hayek dudó si debía estudiar psicología, y de hecho, con los años, publicó un libro sobre psicología titulado *The sensory order* (“El orden sensorial”), de gran importancia, pues en el mismo se establecen los fundamentos de su concepción epistemológica (Hayek, 1952). Sin embargo, finalmente, se decidió por las Ciencias Jurídicas y Sociales, especializándose en Economía Política de la mano de Friedrich von Wieser, quizá, como ya se ha indicado, el representante más confuso y ecléctico de la segunda generación de la Escuela Austríaca de Economía.

Según confesión propia, el Hayek de aquellos años no se diferenciaba mucho del resto de sus compañeros, en lo que a ideas políticas se refiere: era un socialista “fabiano” que, siguiendo los pasos de su maestro Wieser, pensaba que la benigna intervención del Estado era capaz de mejorar el orden social. Fue la lectura del análisis crítico del *Socialismo*, publicado por Mises en 1922, la que hizo que Hayek abandonara los ideales socialistas que abrazó en su primera juventud. A partir de entonces, y gracias a una recomendación de Wieser, Hayek comenzó a colaborar estrechamente con Mises en el ámbito profesional. Primero, en la Oficina de Reparaciones de Guerra que dirigía el propio Mises, y después, como director del Instituto Austríaco del Ciclo Económico que Mises había fundado. Igualmente, en el ámbito académico, Hayek se convirtió en uno de los participantes más asiduos y productivos del seminario de Teoría Económica que von Mises mantenía quincenalmente en su despacho de secretario general de la Cámara de Comercio de Viena.

Es importante resaltar que Hayek debe a Mises el punto de partida de casi todo lo que hizo en teoría económica.

Así, gracias a Mises, Hayek abandonó gran parte de la malsana influencia de Wieser y retomó el tronco fundamental de la concepción austríaca de la economía, que teniendo su origen en Menger, y habiendo sido enriquecido por Böhm-Bawerk, el propio Mises se había propuesto impulsar y defender frente a las veleidades de teóricos positivistas, como Schumpeter, o más proclives al modelo de equilibrio, como Wieser. Las relaciones entre el maestro Mises y el discípulo Hayek fueron, sin embargo, hasta cierto punto

curiosas. Por un lado, de gran admiración y respeto. Pero por otro, de cierto distanciamiento, según las épocas y circunstancias. Debiéndose notar un cierto énfasis hayekiano por resaltar la independencia intelectual respecto de un maestro que sin embargo, y como reconocía el propio Hayek, a la larga siempre acababa respaldado en sus tesis por la propia evolución de la realidad.

A partir de 1931, y gracias a otro discípulo de Mises, Lionel Robbins, Hayek ocupó una cátedra hasta 1949 en la London School of Economics, convirtiéndose así en el principal exponente en lengua inglesa de las aportaciones de la Escuela Austríaca de Economía. Hayek siempre se caracterizó por mantener una exquisita cortesía académica con todos sus oponentes, a los que nunca achacó mala fe sino tan sólo el error intelectual. Así ocurrió, por ejemplo, en sus polémicas con los teóricos socialistas, con Keynes y con Knight y la Escuela de Chicago, a todos los cuales se opuso no sólo en cuestiones metodológicas (Hayek llegó a decir que después de la *Teoría general* de Keynes, el libro más peligroso para la Ciencia Económica había sido *Ensayos sobre Economía positiva*, de Milton Friedman), sino también en teoría monetaria, del capital y de los ciclos (Hayek, 1997a: 139-140). Jamás tuvo una palabra de queja o de reproche, ni siquiera cuando fue objeto de injustos y furibundos ataques por parte de Keynes, o cuando fue vetado por los miembros del departamento de Economía de Chicago, cuya arrogancia les impidió aceptar la entrada de un “teórico de la Escuela Austríaca” en sus filas. Afortunadamente Hayek sí fue admitido —sin salario oficial, pues su remuneración fue pagada por una fundación privada— en el departamento de Pensamiento Social y Moral de esa misma Universidad, en cuyo seno Hayek pudo escribir su monumental obra sobre *Los fundamentos de la libertad* (Hayek, 1998a).

Hayek no tuvo mucha suerte en el ámbito personal. En 1949 destrozó su familia cuando decidió divorciarse para casarse con un amor imposible de su primera juventud: una prima suya que, por un malentendido, se casó con otro hombre y a la que, ya viuda, reencontró por casualidad cuando fue a visitar a sus familiares vieneses tras la Segunda Guerra Mundial. El coste que para Hayek y su familia tuvo esta decisión fue enorme. Sus amigos ingleses, encabezados por Robbins, le abandonaron, y parece ser que el disgusto del divorcio le costó la vida a su primera mujer (aunque éste es un tema tabú sobre el que Hayek y sus más próximos allegados nunca quisieron hablar). El caso es que nuestro personaje no se reconcilió con Robbins hasta muchos años después, con motivo de la boda de su hijo Laurence, y se vio obligado

“exiliarse” en Estados Unidos a lo largo de los años cincuenta y parte de los sesenta. Durante esos años, Hayek empezó a sufrir, además, importantes achaques de salud: primero, fueron problemas metabólicos que le dejaron extraordinariamente débil y delgado; después, una sordera creciente le convirtió en un intelectual hasta cierto punto distante en el trato personal; por último, agudos y recurrentes ataques de depresión le dejaban postrado e intelectualmente improductivo durante largas temporadas. Así, en el prólogo de *Derecho, legislación y libertad* declara que, en algunos momentos, llegó a pensar que los problemas de salud le impedirían finalizar este libro (Hayek, 1976a: 7). No se sabe hasta qué punto estas duras experiencias personales reafirmaron en Hayek el convencimiento sobre la vital importancia que los comportamientos morales de tipo pautado tienen para preservar la vida individual y social del ser humano, pero al advertir el énfasis que Hayek da en sus obras a este tema, uno tiene la impresión de que este aspecto de sus ideas fue desarrollado por alguien que sabía muy bien, por experiencia propia y de primera mano, de lo que estaba hablando.

Todos estos achaques de salud (física y mental) desaparecieron, casi milagrosamente, cuando Hayek recibió el Premio Nobel de Economía en 1974, es decir, al año siguiente del fallecimiento de su maestro Ludwig von Mises. A partir de entonces sintió que salía de su aislamiento académico, e inició una frenética actividad que le llevó a viajar por todo el mundo exponiendo sus ideas y logrando culminar varios libros más (el último de ellos, *La fatal arrogancia: los errores del socialismo*, fue publicado cuando casi contaba noventa años de edad). De hecho, la concesión del Premio Nobel a Hayek en 1974 puede considerarse el detonante del notable resurgir de la moderna Escuela Austríaca de Economía que hoy día se está experimentando en todo el mundo.

Hayek siempre quiso mantenerse al margen de la actividad política. Es más, consideraba incompatibles el rol del intelectual, que tenía que hacer de la verdad científica el norte de su vida, y el papel del político, siempre obligado a someterse al dictado de la opinión pública de cada momento para conseguir votos (Hayek, 1995a: 41-43). Por eso consideraba que con el tiempo serían mucho más productivos los esfuerzos dirigidos a convencer a los intelectuales (de ahí su gran éxito a la hora de crear la sociedad liberal Mont Pèlerin) o a cambiar el estado de la opinión pública (Hayek disuadió de entrar en política a Anthony Fisher, convenciéndole de que sería mucho más útil crear el Institute of Economic Affairs y más tarde la Atlas Research Foundation para expandir el ideario liberal por todo el mundo). De modo que,

sin las iniciativas estratégicas tomadas por Hayek, no cabe concebir que se hubiera producido el cambio en la opinión pública y en el ámbito intelectual que llevó a la caída del muro de Berlín y a la revolución liberal-conservadora que tuvo lugar en los Estados Unidos de Reagan y en la Inglaterra de Margaret Thatcher, y que tanta influencia ha tenido y sigue teniendo en todo el mundo.

Finalmente, quizá, sea pertinente realizar un último comentario sobre las relaciones de Hayek con la religión. Bautizado como católico, desde joven abandonó la práctica religiosa y se hizo agnóstico. No obstante, con el paso de los años fue comprendiendo cada vez mejor, en general, el papel clave que la religión tiene para estructurar el cumplimiento de las normas pautadas que fundamentan la sociedad y, en particular, la importancia que los teólogos españoles de nuestro Siglo de Oro tuvieron, como ya hemos visto, como precursores de la moderna ciencia económica y social. Es más, en 1993, el pensador católico Michael Novak sorprendió al mundo intelectual cuando hizo pública la extensa conversación personal que el papa Juan Pablo II y Hayek mantuvieron antes del fallecimiento de este último en 1992, de manera que existen signos inequívocos de la gran influencia que el pensamiento de Hayek tuvo en la encíclica *Centesimus annus* y, en particular, en sus capítulos 31 y 32, todos ellos llenos de importantes aportaciones hayekianas (Novak, 1993a y 1993b). Nunca sabremos si este agnóstico declarado que fue Hayek, en los últimos momentos de su vida, pudo dar los pasos que son necesarios para comprender y aceptar a ese ser supremo “antropomórfico que superaba, con mucho, su capacidad de comprensión”. Pero lo que sí se puede asegurar es que Hayek comprendió como nadie los riesgos del endiosamiento de la razón humana y el papel clave que tiene la religión para evitarlos, hasta el punto de que, como indica Hayek en la última frase que escribió en su último libro, “de esta cuestión puede llegar a depender la supervivencia de toda nuestra civilización” (Hayek, 1997b: 369).

6.2. Investigaciones sobre el ciclo económico: la descoordinación intertemporal

Hayek dedicó las primeras décadas de su actividad académica al estudio de los ciclos, siguiendo el liderazgo teórico iniciado por Mises, pero realizando una serie de contribuciones propias de gran importancia, hasta el punto de que el principal motivo aducido por la Academia sueca para

concederle el premio Nobel de 1974 fueron precisamente sus contribuciones en el ámbito de la teoría de los ciclos realizadas durante los años treinta del siglo xx.

Hay que resaltar que cuando Hayek llegó a Inglaterra en 1931 disponía de un instrumental analítico muy superior al de sus colegas ingleses en general y al de Keynes en particular. En principio, Hayek dominaba la teoría del capital de Böhm-Bawerk y comprendía, perfectamente, por qué la supuesta “paradoja del ahorro o frugalidad” carecía de sentido teórico. En efecto, de acuerdo con la teoría de Böhm-Bawerk, todo incremento del ahorro deprime el consumo y por tanto tiende a hacer disminuir el precio relativo de los bienes de consumo. Esto da lugar, por un lado, al denominado por Hayek “efecto Ricardo”, consistente en la mayor demanda de bienes de inversión a que da lugar el incremento de los salarios reales que motiva *ceteris paribus* toda disminución en el precio de los bienes de consumo producida por el ahorro; y por otro lado, a un aumento relativo de los beneficios empresariales de las etapas más alejadas del consumo, cuyos productos tienden a incrementarse de valor en un entorno en el que los tipos de interés se reducen como consecuencia de la mayor abundancia de ahorro. El resultado combinado de todos estos efectos es un alargamiento de la estructura productiva, que se hace más capital-intensiva gracias a la financiación que permiten los recursos reales ahorrados en mayor cantidad (Hayek, 1996b: 85-134). El problema se plantea, de acuerdo con Hayek, cuando la manipulación monetaria en forma de expansión crediticia producida por el sistema bancario, sin un respaldo de ahorro previo, pone a disposición de los empresarios nuevos recursos financieros, que éstos dedican a la inversión real como si el ahorro de la sociedad se hubiera incrementado, cuando de hecho tal cosa no tiene por qué haber sucedido. De esta manera se produce un alargamiento de los procesos de inversión, motivado por la disminución artificial en el tipo de interés, que no podrá mantenerse a largo plazo. Lo importante para Hayek son, por tanto, las variaciones que el crecimiento monetario induce sobre los precios relativos (concretamente sobre los precios de las distintas etapas de los bienes de capital y los precios de los bienes de consumo), fenómeno éste que tiende a ser oscurecido e ignorado por la teoría cuantitativa del dinero, que tan sólo se fija en los efectos que sobre el nivel general de los precios tienen las variaciones monetarias.

Hayek se dio cuenta, además, de que durante los años veinte se había iniciado de manera deliberada por la Reserva Federal de Estados Unidos una enérgica política de expansión crediticia tendente a neutralizar los efectos

“deflacionarios” que el gran aumento de la productividad estaba produciendo durante esos años. De manera que, aunque no se experimentó un crecimiento significativo durante dicho período en el precio de los bienes y servicios de consumo, sí que se alimentó un gran crecimiento monetario y una importante burbuja financiera que tarde o temprano habría de explotar poniendo de manifiesto los graves errores de inversión cometidos. En efecto, según Hayek, *las políticas de estabilización monetaria en un entorno de disminución de los precios producido por un aumento general de la productividad están condenadas a producir una grave descoordinación intertemporal entre las decisiones de los inversores y los consumidores, que tarde o temprano habrá de revertirse en forma de recesión económica*. Estas ideas fueron expuestas por Hayek en su artículo sobre “El equilibrio intertemporal de los precios y los movimientos en el valor del dinero” que fue publicado en el año 1928 (Hayek, 1996a: 126-176). La aplicación del análisis hayekiano a las realidades del momento hizo posible la predicción, por parte de nuestro autor, de la Gran Depresión que comenzó a partir de octubre de 1929 y que Hayek siempre consideró que fue el resultado del proceso de artificial expansión crediticia impulsado de manera masiva por la Reserva Federal durante la década anterior (Huerta de Soto, 1998: 334-340).

Posteriormente, en 1931, Hayek publica el que quizá sería su libro más importante y famoso en el ámbito de la teoría de los ciclos, *Precios y producción: una explicación de las crisis de las economías capitalistas*. En este breve e importantísimo libro, que sólo ha sido traducido al castellano recientemente (Hayek, 1996b), Hayek expone ya, con todo detalle analítico, de qué manera la expansión crediticia no respaldada por un incremento previo del ahorro voluntario distorsiona la estructura productiva, haciéndola artificialmente demasiado capital-intensiva y dando lugar a que, de manera inexorable, tengan que ponerse de manifiesto los errores cometidos en forma de una recesión.

En efecto, para Hayek, los cambios monetarios jamás son neutrales y siempre afectan muy negativamente a la estructura de precios relativos. Cuando se crea una determinada cantidad nueva de dinero, en forma de crédito, ésta siempre entra en la economía por un punto muy concreto. Primero se gasta en determinados bienes de capital y servicios productivos y sólo después, lentamente, se van extendiendo sus efectos por el resto de la estructura productiva. Esto implica que determinados precios, los de los bienes de capital más alejados de la etapa final del consumo, serán afectados antes que otros (los precios de los bienes más próximos al consumo)

modificándose la asignación de recursos a lo largo de la estructura productiva como consecuencia de todo ello. En efecto, gracias a la llegada de los nuevos medios fiduciarios creados por el sistema bancario, determinados empresarios que habrían cosechado pérdidas obtienen beneficios, y muchos trabajadores, que no habrían encontrado trabajo en determinados sectores, se ven fácilmente empleados en los mismos.

El nuevo dinero de manera general llega al mercado previa reducción artificial de los tipos de interés (por debajo de su nivel “natural”), dentro de una política de clara expansión crediticia y dinero fácil. La reducción relativa del tipo de descuento y las mayores facilidades crediticias tienden, lógicamente, a incrementar los gastos de inversión en relación con los gastos de consumo, distorsionando los indicadores que guían a los empresarios, y en especial la tasa de rentabilidad relativa del capital invertido en cada una de las etapas o fases en que, para los austríacos y según ya sabemos, está dividida la estructura de la producción.

Como consecuencia de los reducidos tipos de interés, aparecen como beneficiosas inversiones que antes no lo eran. El incremento relativo de los gastos de inversión hace, a su vez, aumentar el precio de los factores productivos, con lo que tienden a adoptarse métodos de producción más capital-intensivos, notándose además un incremento en la demanda de recursos naturales. Simultáneamente, se reducen los beneficios relativos en las industrias de bienes de consumo, que ven cómo sus costes paulatinamente aumentan, sin que ocurra lo mismo en relación con los precios. Comienza así un trasvase de factores productivos de las industrias más próximas al consumo hacia los sectores más intensivos en capital. Tal trasvase debe continuar durante un período de tiempo bastante prolongado, si es que se quiere terminar algún día con la nueva estructura productiva más capital-intensiva recién comenzada. Según Hayek, es preciso tener en cuenta que una máquina cuya utilidad depende de que se produzcan otros bienes de capital que son necesarios para su uso deviene inútil si por falta de recursos estos bienes complementarios nunca llegan a producirse.

Sin embargo, tarde o temprano la demanda de bienes de consumo empieza a aumentar, como resultado del incremento de las rentas monetarias percibidas por los propietarios de los factores de producción, motivado a su vez por el nuevo dinero inyectado en el sistema económico por la banca y que ya va llegando a los propietarios de los factores productivos. Los consumidores no tienen por qué haber modificado apreciablemente la proporción en que desde el principio distribuían sus ingresos monetarios entre

bienes presentes y futuros, de manera que, salvo en el hipotético caso de que la totalidad del nuevo dinero creado por el sistema bancario se ahorre por los agentes económicos (hecho éste prácticamente imposible), tiende a producirse un alza generalizada en el precio relativo de los bienes de consumo motivada por: *a)* el natural efecto de la llegada de nuevas disponibilidades monetarias al sector de bienes de consumo, cuya demanda por ello se ve incrementada, y *b)*, por el hecho de que el flujo de la oferta de bienes de consumo lógicamente tienda a disminuir de manera temporal, no sólo porque temporalmente se retiran recursos de los sectores más próximos al consumo, sino porque además se dedica una gran parte de los mismos a inversiones que sólo después de mucho tiempo madurarán y empezarán a producir resultados.

El alza de los precios relativos que de nuevo se produce en el sector de los bienes de consumo fuerza unos efectos totalmente opuestos a los ya descritos y que inicialmente tiene la expansión crediticia: los beneficios de las industrias más próximas al consumo comienzan a elevarse, mientras que decaen en términos relativos los correspondientes a los sectores de inversión. Los bienes de capital que empezaron a producirse teniendo en mente una estructura productiva muy capitalista han de readaptarse, si es posible, a otra que lo es menos (y por tanto, que es más trabajo-intensiva, como es lógico si se tiene en cuenta que el alza de precios de bienes de consumo siempre supone una reducción de los salarios reales). Y, en general, comienza el traslado de los factores productivos de la inversión hacia el consumo, apreciándose grandes pérdidas en los sectores más capitalistas (construcción, astilleros navales, industrias de alta tecnología, informática y comunicaciones, etc.), que sólo son rentables a bajos tipos de interés y que se ve ahora que se desarrollaron en exceso. En suma, se hace inevitable la llegada de una recesión económica por falta de suficientes recursos reales para completar unos cambios en la estructura productiva que eran demasiado ambiciosos, y que se emprendieron por error por culpa de la financiación excesivamente fácil que hizo posible la expansión crediticia artificialmente iniciada por la banca. Esta recesión se manifiesta externamente por la existencia de un exceso de producción en los sectores de inversión y una escasez relativa de la misma en los más próximos al consumo.

Hayek insiste en que las recesiones son básicamente crisis producidas por un exceso relativo de demanda de bienes de consumo o, si se prefiere, de escasez de ahorro, que no es suficiente para completar las inversiones más capital-intensivas emprendidas por error. La situación a que da lugar la expansión crediticia sería semejante a la de los imaginarios habitantes de una

isla perdida que, habiendo emprendido la construcción de una enorme máquina capaz de cubrir completamente las necesidades de la población, hubiesen agotado todos sus ahorros y capital antes de terminarla y no tuvieran más remedio que abandonar su construcción, dedicándose con toda su energía a buscar el alimento diario, sin contar con ningún capital útil para ello.

La existencia, por tanto, de “capacidad ociosa” en muchos procesos productivos durante la recesión (pero especialmente en los más alejados del consumo, por ejemplo las industrias de la construcción, en las de bienes de capital, telecomunicaciones y ordenadores) en ningún sentido prueba, según Hayek, que exista un exceso de capital o que el consumo sea insuficiente; todo lo contrario, es un síntoma de que no podemos utilizar en su totalidad el capital fijo existente, porque la demanda actual de bienes de consumo es tan urgente que no podemos permitirnos el lujo de producir el capital circulante necesario para poner en movimiento y aprovechar tal capacidad ociosa.

Hayek, por tanto, lleva hasta sus últimas consecuencias la teoría del capital de Böhm-Bawerk y el análisis de los ciclos de Mises, al explicar de qué manera el intervencionismo monetario produce una generalizada descoordinación intertemporal entre las decisiones de los agentes económicos inversores y consumidores, y nos explica que la recesión no es sino la etapa de sano reajuste económico que no cabe evitar, sino tan sólo facilitar, acabando con toda ulterior expansión crediticia o fomento artificial del consumo y dejando que las fuerzas del mercado paulatinamente de nuevo establezcan una estructura productiva más acorde con los verdaderos deseos de los agentes económicos que participan en el mismo (Huerta de Soto, 1998: 213-272).

Hasta aquí el análisis de Hayek sobre la teoría de los ciclos económicos que, posteriormente, completó en su obra *Profits, interest and investment*, suponiendo la existencia de factores de producción desempleados (Hayek, 1939). Hayek fue elaborando y perfeccionando todo este análisis en paralelo con las polémicas que mantuvo sobre teoría monetaria, del capital y de los ciclos con Keynes y los teóricos de la Escuela de Chicago que pasamos a estudiar en el epígrafe siguiente.

6.3. Polémicas con Keynes y la Escuela de Chicago

No es de extrañar que Hayek, desde un principio, se opusiera a los teóricos de tradición neoclásica que, ante su incapacidad para aplicar la teoría

de la utilidad marginal al dinero y su carencia de una teoría adecuada del capital, se empeñaban en enfrentarse a los problemas del momento con una visión exclusivamente macroeconómica.

Así, Hayek manifestó en un primer lugar su radical objeción a la teoría cuantitativa del dinero, mantenida por los economistas neoclásicos en general y por la Escuela de Chicago en particular, pues, “dada su índole macroeconómica, se fija solamente en el nivel general de precios y adolece de una incapacidad consustancial para descubrir los efectos que sobre la estructura relativa de los precios produce una expansión de los medios de pago disponibles. No contempla, por ello, las consecuencias más graves del proceso inflacionario: la mala inversión de recursos y la generación del correspondiente paro laboral” (Hayek, 1976b: 68-69).

Igualmente Hayek retomó la polémica que Böhm-Bawerk y Clark mantuvieron sobre el concepto de capital. Así, en su *Teoría pura del capital* (Hayek, 1946) y en su artículo sobre “La mitología del capital” (Hayek, 1936: 199-228), critica al fundador de la Escuela de Chicago, Frank Knight, por empeñarse en mantener la concepción mítica del capital, como fondo homogéneo que se autorreproduce solo, ignorando por tanto la estructura por etapas del proceso productivo y eliminando el papel del empresario a la hora de impulsar continuamente la creación, coordinación y mantenimiento o no de las mismas. Según Hayek, la concepción de Knight es muy peligrosa, pues, obsesionado por el equilibrio, termina respaldando las erróneas teorías del subconsumo e, indirectamente, las prescripciones keynesianas para incrementar de manera artificial la demanda efectiva sin tener en cuenta los graves efectos distorsionadores que ello tiene sobre la estructura microeconómica de la producción social.

Pero la polémica más importante es la que Hayek mantuvo con Keynes a lo largo de los años treinta y que sólo ha sido publicada en su totalidad en castellano muy recientemente (Hayek, 1996b). Hayek inició su crítica en dos extensas recensiones del libro de Keynes *Tratado sobre el dinero* que apareció en Inglaterra cuando Hayek acababa de llegar a comienzos de los años treinta. Keynes, por su parte, contestó con un furibundo ataque al libro *Precios y producción* de Hayek, desencadenándose una polémica entre ambos en la que se perfilaron alguno de los aspectos más importantes de la teoría monetaria y de los ciclos y que hoy, ya dismantelado el vendaval keynesiano, sería preciso retomar allí donde Keynes y Hayek la dejaron a finales de los años treinta. En concreto, Hayek critica a Keynes por su enfoque macroeconómico y por carecer de una adecuada teoría del capital que conciba

la estructura productiva por etapas, tal y como Böhm-Bawerk la había explicado. Además, critica a Keynes el haber caído en el burdo mito del subconsumo y, en concreto, el no entender que perfectamente se puede ganar dinero produciendo un determinado bien aunque decrezca su demanda si es que se invierte en disminuir sus costes de producción, adquiriendo más bienes de capital y, por tanto, generando una estructura productiva más capital-intensiva en cuyas etapas más alejadas del consumo se da trabajo a los factores de producción que se liberan en las etapas más próximas al mismo siempre que se produce un aumento del ahorro.

Además, para Hayek, la “medicina” keynesiana para salir de la Gran Depresión no es sino “pan para hoy y hambre para mañana”. En efecto, todo incremento artificial de la demanda agregada distorsionará gravemente la estructura productiva y tan sólo podrá generar un empleo precario que, a la larga, se pondrá de manifiesto que se dedica a actividades no rentables y que por tanto generará un paro aún mayor. Y es que para Hayek las manipulaciones fiscales y monetarias que prescriben keynesianos y monetaristas generan graves distorsiones en la coordinación intertemporal del mercado. Por eso Hayek está a favor de patrones monetarios rígidos y en contra del nacionalismo monetario y de los tipos de cambio flexibles que abogaban tanto Keynes como los teóricos de la Escuela de Chicago. Así, Hayek, en otro notable libro titulado *Nacionalismo monetario y estabilidad internacional* (Hayek, 1995b), demuestra cómo los tipos flexibles inducen y facilitan graves distorsiones reales en la estructura productiva, que generan inevitablemente recesiones que no se habrían dado en caso de mantener tipos de cambio fijos. De acuerdo con Hayek, los tipos de cambio flexibles dificultan el papel coordinador del mercado e inducen innecesarias distorsiones de origen monetario en el proceso real de asignación de los recursos.

Con la finalidad de ilustrar al lector las grandes diferencias de paradigma que existen entre el enfoque austríaco de Hayek y el enfoque macroeconómico de keynesianos y monetaristas, a continuación se resumen las mismas en el cuadro sinóptico 6.1.

Cuadro 6.1
Dos formas distintas de concebir la economía

<i>Escuela Austríaca</i>	<i>Escuela Neoclásica (monetaristas y keynesianos)</i>
--------------------------	--

1. El tiempo juega un papel esencial.	1. Se ignora la influencia del tiempo.
2. El "capital" se concibe como un conjunto <i>heterogéneo</i> de bienes de capital que constantemente se gastan y es preciso <i>reproducir</i> .	2. El capital se concibe como un fondo <i>homogéneo</i> que se <i>autorreproduce</i> solo.
3. El proceso productivo es <i>dinámico</i> y está <i>desagregado</i> en <i>múltiples</i> etapas de tipo <i>vertical</i> .	3. Se concibe una estructura productiva en <i>equilibrio</i> , <i>unidimensional</i> y <i>horizontal</i> (flujo <i>circular</i> de la renta).
4. El dinero afecta al proceso modificando la estructura de precios <i>relativos</i> .	4. El dinero afecta al nivel <i>general</i> de precios. No se consideran cambios en los precios relativos.
5. Explica los fenómenos macroeconómicos en términos <i>microeconómicos</i> (variaciones en los precios relativos).	5. Los <i>agregados macroeconómicos</i> impiden analizar las realidades microeconómicas subyacentes.
6. Dispone de una teoría sobre las causas institucionales de las crisis económicas que explica su carácter <i>recurrente</i> .	6. Carecen de una verdadera teoría de los ciclos. Las crisis se producen por causas <i>exógenas</i> (psicológicas y/o errores de política monetaria).
7. Disponen de una elaborada <i>teoría del capital</i> .	7. Carecen de teoría del capital.
8. El <i>ahorro</i> juega un papel protagonista y determina un cambio <i>longitudinal</i> en la estructura productiva y el tipo de tecnología que se usará.	8. El ahorro <i>no</i> es importante. El capital se produce <i>lateralmente</i> (más de lo mismo) y la <i>función de producción</i> es fija y está dada por el estado de la técnica.
9. La demanda de bienes de capital varía en dirección <i>inversa</i> a la demanda de bienes de consumo. Toda inversión exige ahorro y, por tanto, una disminución temporal del consumo.	9. La demanda de bienes de capital varía en la <i>misma</i> dirección que la demanda de bienes de consumo.
10. Se supone que los costes de producción son <i>subjetivos</i> y no están dados.	10. Los costes de producción son <i>objetivos</i> , reales y se consideran dados.
11. Consideran que los precios de mercado tienden a determinar los costes de producción y no al revés.	11. Consideran que los costes históricos de producción tienden a determinar los precios de mercado.

<i>Escuela Austríaca</i>	<i>Escuela Neoclásica (monetaristas y keynesianos)</i>
12. Consideran el tipo de interés como un precio de mercado determinado por valoraciones subjetivas de preferencia temporal, que se utiliza para descontar el valor actual de la corriente futura de rendimientos al que tiende el precio de mercado de cada bien de capital. La manipulación del tipo de interés por los bancos centrales y la banca con reserva fraccionaria generan ciclos recurrentes de auge (artificial) y recesión.	12. Consideran que el tipo de interés tiende a estar determinado por la productividad o eficiencia marginal del capital, y es concebido como la tasa interna de retorno que iguala la corriente esperada de rendimientos con el coste histórico de producción de los bienes de capital (que se considera dado e invariable). Se cree que, a corto plazo, el tipo de interés es un fenómeno predominantemente monetario.

6.4. El debate con los socialistas y la crítica a la ingeniería social

Desde que Hayek editara en 1935 la colección de ensayos sobre la imposibilidad lógica del socialismo titulada *Collectivist economic planning* (Hayek, 1975), Hayek participó de manera asidua y leal al lado de Mises en el debate sobre la imposibilidad del cálculo económico socialista, con una serie de ensayos y trabajos que, afortunadamente, acaban de ser íntegramente publicados en español (Hayek, 1998b). La idea esencial de Hayek, y que da pie al título del último libro que escribió, *La fatal arrogancia*, es que el socialismo constituye un error fatal de orgullo intelectual, o si se prefiere, de arrogancia científica. Hayek da en sus escritos un sentido muy amplio al término “socialismo”, incluyendo no sólo al denominado “socialismo real” (es decir, al sistema basado en la propiedad pública de los medios de producción), sino, en general, a todo intento sistemático de diseñar u organizar, total o parcialmente, mediante medidas coactivas de “ingeniería social”, cualquier área del entramado de interacciones humanas que constituyen el mercado y la sociedad. Y el socialismo, entendido de esta manera tan amplia, es un error intelectual de acuerdo con Hayek, porque lógicamente es *imposible* que aquel que quiera organizar o intervenir en la sociedad pueda generar y hacerse con la información o conocimiento que se precisa para llevar a cabo su deseo voluntarista de “mejorar” el orden social.

En efecto, de acuerdo con Hayek, la sociedad no es un sistema “racionalmente organizado” por una mente o un grupo de mentes humanas, sino que, por el contrario, es un *orden espontáneo*, es decir, un proceso dinámico en constante evolución, que resulta de la continua interacción de millones de seres humanos, pero que no ha sido ni nunca podrá ser diseñado consciente o deliberadamente por ningún hombre.

La esencia del proceso social, tal y como Hayek lo entiende, está constituida por la información o conocimiento, de tipo, como ya hemos visto en el Capítulo 2, estrictamente personal, subjetivo, práctico y disperso, que cada ser humano, en sus circunstancias particulares de tiempo y lugar, va descubriendo y generando en todas y cada una de las acciones humanas que emprende para alcanzar sus particulares fines y objetivos, y que se plasman en las etapas de ese camino tan apasionante que supone la vida de cada ser humano. Ahora bien, que se pueda descubrir y transmitir empresarialmente el enorme volumen de información o conocimientos prácticos que el desarrollo y mantenimiento de la civilización actual necesita, exige que el ser humano pueda concebir libremente los fines y descubrir los medios necesarios para lograrlos sin ningún tipo de trabas, y especialmente sin verse coaccionado o violentado de forma sistemática o institucional. Se hace por tanto evidente en qué sentido el socialismo, con independencia de su tipo o grado, es un *error intelectual* para Hayek. Por un lado, porque aquel que pretenda, utilizando la coacción institucional, “mejorar” u organizar una determinada área de la vida social, carecerá del enorme volumen de información práctica y dispersa que se encuentra distribuida en la mente de los miles de individuos que hayan de sufrir sus órdenes (y ello por razones de capacidad de comprensión, volumen y, sobre todo, dado el carácter tácito, inarticulable y dinámico, del tipo de conocimiento práctico relevante para la vida en sociedad). Por otro lado, la utilización sistemática de la coacción y la violencia, que constituyen la esencia del socialismo, impedirá que el hombre libremente persiga sus fines, y por tanto no hará posible que éstos actúen como *incentivo* para descubrir y generar la información práctica que es necesaria para hacer posible el desarrollo y coordinación de la sociedad.

De acuerdo con Hayek, y por las mismas razones por las que el socialismo es un error intelectual y una imposibilidad lógica, las instituciones más importantes para la vida en sociedad (morales, jurídicas, lingüísticas y económicas) no han podido ser creadas deliberadamente por nadie y son el resultado de un dilatado proceso de evolución en el que millones y millones de seres humanos de sucesivas generaciones han ido poniendo cada uno de

ellos su pequeño “granito de arena” de experiencias, deseos, anhelos, conocimientos, etc., dando lugar de esta manera a una serie de pautas repetitivas de comportamiento (instituciones) que, por un lado, surgen del propio proceso de interacción social, y que, por otro lado, a su vez, lo hacen posible. Estas pautas repetitivas del comportamiento o normas de conducta en sentido material constituyen un *mundo intermedio* entre el instinto biológico, que a todos nos influye, y el mundo explícito de la razón humana. Y es un mundo intermedio, porque si bien dichas pautas de conducta son, sin duda, resultado del humano actuar, sin embargo incorporan tan gran volumen de información, experiencias y conocimientos, que sobrepasan con mucho cualquier mente o razón humana, que es, por tanto, incapaz de crear, concebir o diseñar *ex novo* tal tipo de instituciones.

Las pautas de conducta que hacen posible el surgimiento de la civilización aparecen a lo largo de un proceso evolutivo en el que aquellos grupos sociales que antes desarrollan el esquema de normas y comportamientos propios del intercambio comercial voluntario y pacífico (y que integran el esquema de normas e instituciones que constituyen el derecho de propiedad) van absorbiendo y preponderando sobre aquellos otros grupos humanos comparativamente más retrasados, dada su estructura más primaria o tribal. Los socialistas, por tanto, de acuerdo con Hayek, yerran gravemente al pensar que las emociones y actitudes propias de los pequeños grupos primarios (y que se basan en los principios de solidaridad, altruismo y lealtad) puedan ser suficientes para mantener el *orden extensivo de cooperación social* que constituye la sociedad moderna. En efecto, los principios de solidaridad y altruismo pueden ser utilizados en los grupos primarios, precisamente porque en los mismos existe un íntimo conocimiento sobre las necesidades y características de cada partícipe. Pero intentar extrapolar estos principios de solidaridad y altruismo, propios de un grupo tribal, al orden extensivo de cooperación social, en el que interactúan y cooperan millones de individuos que no se conocen ni podrán llegar a conocerse entre sí, sólo resultaría en la desaparición de la civilización, la eliminación física de la mayor parte del género humano y la vuelta a una economía de subsistencia de tipo tribal.

La nueva aportación de Hayek consiste, básicamente, en haber evidenciado que la idea original de Ludwig von Mises en torno a la imposibilidad del cálculo económico socialista no es sino un caso particular del principio más general de la imposibilidad lógica de la ingeniería social o del “racionalismo constructivista o cartesiano”, que se basa en el espejismo de considerar que el poder de la razón humana es muy superior al que realmente

tiene, y que cae, por tanto, en la fatal arrogancia “cientista”, que consiste en creer que no existen límites en cuanto al desarrollo futuro de las aplicaciones de la técnica o ingeniería social. Hayek denomina “cientismo” a la indebida aplicación del método propio de la Física y de las Ciencias de la Naturaleza al campo de las ciencias sociales y a lo largo de los años cuarenta y principios de los cincuenta escribió una serie de artículos que posteriormente, en 1955, aparecieron en forma de libro con el título *The counter-revolution of the science* (Hayek, 1955). En este libro, Hayek analiza críticamente de una manera demoledora el racionalismo positivista que tiene sus raíces en Comte y Saint-Simon, así como el estrecho utilitarismo de origen benthamita que presupone un entorno en el que la información respecto de los beneficios y los costes de cada acción es conocida y hace posible la toma maximizadora de decisiones. Desgraciadamente, por esos mismos años, se publica la obra de Milton Friedman *Ensayos sobre economía positiva* (Friedman, 1967), que alcanzó una gran popularidad y dio un ímpetu renovado al uso de la metodología positivista en nuestra ciencia. Aunque el libro de Hayek en gran medida anticipaba, contestaba y criticaba los puntos más importantes del casi coetáneo libro de Friedman, el propio Hayek posteriormente llegó a manifestar que “una de las cosas que más a menudo he dicho en público es que una de las cosas de las que más me arrepiento es de no haber criticado el tratado de Keynes (*La teoría general*), pero igualmente me arrepiento de no haber criticado los *Ensayos sobre economía positiva* de Milton Friedman, que en cierto sentido es un libro igualmente peligroso” (Hayek, 1997a: 139-140). Quizá sorprenda esta afirmación a aquellos que identifican a Hayek con el liberalismo de la Escuela de Chicago, sin darse cuenta de las profundísimas diferencias metodológicas que existen entre los teóricos austríacos y los miembros de la Escuela de Chicago. El propio Hayek, en otro lugar, aclaró aún más estas diferencias metodológicas con Friedman y los neoclásicos de la siguiente manera: “Friedman es un archipositivista que cree que nada debe de entrar en el argumento científico a no ser que se haya probado de manera empírica. Mi tesis es que sabemos demasiados detalles empíricos sobre la economía, de manera que nuestra tarea consiste en poner tal conocimiento empírico en orden. Difícilmente se necesita en algún campo nueva información empírica. Nuestra gran dificultad y desafío consiste en digerir lo que ya sabemos. No somos mucho más sabios gracias a la información estadística excepto por el hecho de que podamos ganar alguna información sobre las circunstancias específicas del momento. Pero teóricamente no creo que los estudios empíricos nos lleven a ningún sitio. El monetarismo de

Milton Friedman y el keynesianismo tienen mucho más en común entre sí de lo que yo tengo con cualquiera de ellos. La Escuela de Chicago piensa esencialmente en términos ‘macroeconómicos’. Tratan de analizar en términos de agregados y medias estadísticas, como la cantidad total de dinero, el nivel general de precios, el empleo total, y en general todas esas magnitudes estadísticas. Tomemos como ejemplo la teoría cuantitativa de Friedman. Ya escribí hace más de cuarenta años que tengo objeciones muy fuertes contra la teoría cuantitativa porque considero que tan sólo es una aproximación muy burda de la realidad que deja fuera del análisis muchas cosas importantes. Me parece lamentable que un hombre de la sofisticación de Milton Friedman no utilice tal teoría simplemente como una primera aproximación, sino que se crea que la misma constituye el elemento teórico más importante. De manera que es realmente en los aspectos metodológicos donde, en última instancia, más diferimos” (Hayek, 1993: 129-130).

Por último, hay que recordar que el análisis crítico de Hayek sobre la economía del equilibrio se inició con dos artículos seminales publicados entre los años treinta y cuarenta, uno con el título de *Economics and knowledge* (1937) y otro titulado *The use of knowledge in society* (1945). En estos trabajos Hayek articula la conclusión a la que había llegado en su debate con los teóricos neoclásicos socialistas, en el sentido de que éstos eran incapaces de entender la imposibilidad del socialismo porque los modelos de equilibrio general en los que se basaban suponían que toda la información necesaria relativa a las variables y parámetros de las ecuaciones simultáneas que lo constituían ya estaba “dada”. Hayek pone de manifiesto que, en contra de este supuesto de la teoría económica del equilibrio, en la vida real tal información nunca está dada, sino que va descubriéndose y creándose paso a paso por los empresarios a través de un proceso dinámico que es el que los economistas debieran de estudiar. Por eso, de manera natural, Hayek abandona el concepto de competencia perfecta neoclásica y propone, siguiendo en esto la tradición austríaca de origen escolástico, un modelo dinámico de competencia entendida como un proceso de descubrimiento de información, idea ésta que articula en dos trabajos importantes *The meaning of competition* (1946) y *Competition as a discovery procedure* (1968) (Hayek, 1948: 57-106; 1978a: 179-190; 1976a: 125-135).

6.5. Derecho, legislación y libertad

A partir del año 1949, en que Hayek deja la London School of Economics y se traslada a la Universidad de Chicago, se produce un cambio importante en su programa de investigación. En efecto, a partir de entonces con carácter prioritario se dedicará al estudio de los condicionamientos jurídicos e institucionales de la sociedad libre, dejando por tanto en un segundo lugar sus investigaciones más estrictas de teoría económica. A Hayek dejó de interesarle la discusión teórica tal y como la misma fue planteándose durante los años cincuenta y sesenta en torno a los conceptos macroeconómicos derivados de la “revolución keynesiana” y decidió esperar a que pasara el vendaval cientificista, continuando mientras tanto la labor de investigación relacionada con el surgimiento y evolución de las instituciones que ya había iniciado Carl Menger. Fruto de su esfuerzo durante las tres décadas subsiguientes fueron dos libros de una importancia capital: *Los fundamentos de la libertad* y la trilogía *Derecho, legislación y libertad* (Hayek, 1998a; 1988).

Sería imposible exponer aquí todas las aportaciones hayekianas en el campo de la teoría jurídica y política, labor ésta que por otro lado ya han llevado a cabo importantes y prestigiosos comentaristas de Hayek en nuestro país (De la Nuez, 1994). Ahora sólo podemos resaltar que existe una unidad y concatenación lógica evidente entre las aportaciones de Hayek en el ámbito de la teoría económica y aquellas que llevó a cabo en el ámbito de la teoría del derecho y la teoría política. En efecto, para Hayek, el socialismo, al basarse en la agresión institucionalizada y sistemática contra la acción humana ejercida mediante una serie de *órdenes o mandatos coactivos*, implica la desaparición del concepto tradicional de *ley* entendida como una serie de normas *generales* (es decir, aplicables a todos por igual) y *abstractas* (pues tan sólo establecen un amplio marco de actuación individual, sin prever resultado concreto alguno del proceso social). De esta manera las leyes en sentido material son sustituidas por un “derecho” espurio, constituido por un conglomerado de órdenes, reglamentos y mandatos de tipo administrativo en los que se especifica cuál habrá de ser el contenido concreto del comportamiento de cada ser humano. Así, en la medida en que el intervencionismo económico se extiende y desarrolle, las leyes en sentido tradicional dejan de actuar como normas de referencia para el comportamiento individual, y su papel pasa a ser desempeñado por las órdenes o mandatos coactivos que emanan del órgano director (haya sido o no democráticamente elegido) y que Hayek denomina “legislación” en oposición al concepto genérico de “derecho”. La ley pierde así su ámbito de

implantación práctica, quedando reducida a aquellos ámbitos, regulares o irregulares, a los que no llegue de forma efectiva la incidencia directa del régimen intervencionista.

Por otro lado, y como efecto secundario de gran importancia, los actores, al perder la referencia que constituye la ley en sentido material, van modificando su personalidad y perdiendo los hábitos o costumbres de adaptación a las normas generales de carácter abstracto, con lo cual, también paulatinamente, asimilan cada vez peor y respetan cada vez menos las normas tradicionales de conducta. Es más, dado que eludir el mandato es en muchas ocasiones una exigencia impuesta por la propia necesidad de sobrevivir, y en otras una manifestación del éxito de la función empresarial corrompida o perversa que tiende a generar el socialismo, el incumplimiento de la norma pasa a ser considerado, desde el punto de vista general de la población, más como una loable manifestación del ingenio humano que se debe buscar y fomentar, que como una violación de un sistema de normas que perjudica la vida en sociedad. El socialismo, por tanto, incita a violar la ley, la vacía de contenido y la corrompe, desprestigiándola completamente a nivel social, y haciendo que los ciudadanos, como consecuencia, pierdan todo respeto por ella.

Según Hayek, a la prostitución del concepto de ley que acabamos de explicar inexorablemente le acompaña de la mano una paralela prostitución del concepto y de la aplicación de la *justicia*. La justicia, en su sentido tradicional, consiste en la aplicación, por igual a todos, de las normas abstractas de conducta de tipo material que constituyen el derecho privado y el derecho penal. No es, por tanto, una casualidad que a la justicia se la haya representado con los ojos tapados, puesto que la justicia ha de ser ante todo *ciega*, en el sentido de que no debe dejarse influir a la hora de aplicar el derecho “ni por las dádivas del rico ni por las lágrimas del pobre” (*Levítico*, cap. 19, versículo 15). El socialismo, al corromper sistemáticamente el concepto tradicional del derecho, modifica también esta concepción tradicional de la justicia. En efecto, en el sistema socialista la “justicia” consiste ante todo en la arbitraria estimación realizada por el órgano director o por el juez, sobre la base de la impresión más o menos emotiva que a los mismos les produce el “resultado final” y concreto del proceso social que se cree percibir en un instante dado y que denodadamente se trata de organizar desde arriba mediante mandatos coactivos. No son ya, por tanto, comportamientos humanos los que se juzgan, sino el “resultado” percibido de los mismos dentro de un contexto espurio de “justicia”, al que se le añade el

calificativo de “social” con la finalidad de hacerla más atractiva para aquellos que la sufren. Desde la óptica contraria de la justicia tradicional, *no existe nada más injusto que el concepto de justicia social*, pues ésta se basa en una visión, impresión o estimación de los “resultados” de los procesos sociales al margen de cuál haya sido el comportamiento individual de cada actor desde el punto de vista de las normas del derecho tradicional.

Para Hayek, la función del juez en el derecho tradicional es de índole meramente intelectual, no debiéndose dejar influir ni por sus inclinaciones emocionales ni por su personal apreciación del resultado del fallo sobre cada parte. Si, como sucede en el socialismo, se impide la aplicación objetiva del derecho y se permite la toma de decisiones jurídicas en base a impresiones más o menos subjetivas y emotivas, desaparece toda seguridad jurídica y pronto los actores comienzan a apreciar que cualquier pretensión puede alcanzar amparo judicial con tal de que se logre impresionar favorablemente a un juzgador. Como consecuencia de ello, se crea un fortísimo incentivo para litigar y pleitear, lo cual, junto con la situación caótica creada por la maraña de mandatos coactivos cada vez más imperfectos y contradictorios, pone en una situación de sobrecarga tal a los jueces, que su trabajo se hace cada vez más insoportable e ineficiente. Y así sucesivamente, en un proceso de progresiva descomposición que tan sólo termina con la virtual desaparición de la justicia en su sentido tradicional, así como de los jueces, que pasan a ser unos simples burócratas más al servicio del poder político, encargados de controlar el cumplimiento de los mandatos coactivos que de él emanan. En el cuadro 6.2 recogemos de manera sistemática las más importantes diferencias que existen entre el proceso espontáneo basado en la función empresarial y la libre interacción humana y el sistema de organización basado en el mandato y en la coacción institucional en lo que se refiere a su opuesta incidencia, según Hayek, sobre los conceptos y la aplicación del derecho y de la justicia.

Cuadro 6.2

<p><i>PROCESO SOCIAL ESPONTÁNEO</i> <i>Basado en la función empresarial</i> <i>(interacción social no agredida)</i></p>	<p><i>SOCIALISMO</i> <i>(Agresión institucional y sistemática</i> <i>contra la función empresarial</i> <i>y la acción humana)</i></p>
<p>1. La coordinación social se produce espontáneamente, gracias a la función empresarial que continuamente descubre y elimina los desajustes sociales que se plantean en</p>	<p>1. La coordinación social se intenta imponer desde arriba de forma deliberada y coactiva mediante <i>mandatos, órdenes y reglamentos coactivos</i> que emanan del poder (orden</p>

<p>justos sociales, que se plasman en oportunidades de ganancia (orden espontáneo).</p> <p>2. El protagonista del proceso es el <i>hombre</i>, que actúa y ejerce la función empresarial creativa.</p> <p>3. Los vínculos de interacción social son de tipo <i>contractual</i>, y las partes implicadas intercambian bienes y servicios de acuerdo con unas normas jurídicas de tipo material (ley).</p> <p>4. Prepondera el <i>concepto tradicional de ley en sentido material, entendida como norma abstracta de contenido general</i>, que se aplica a todos por igual sin tener en cuenta circunstancia particular alguna.</p> <p>5. Las leyes e instituciones que hacen posible el proceso social no han sido creadas de forma deliberada, sino que tienen un origen <i>evolutivo y consuetudinario</i>, e incorporan un enorme volumen de experiencias e información práctica acumulada a lo largo de generaciones y generaciones.</p> <p>6. El proceso espontáneo hace posible <i>la paz social</i>, pues cada actor, dentro del marco de la ley, se apro-</p>	<p>pios que emanan del poder (orden jerárquico –de <i>hieros</i>, sagrado, y <i>archein</i>, mandar– y organizado).</p> <p>2. El protagonista del proceso es el <i>gobernante</i> (democrático o no) y el <i>funcionario</i> (aquella persona que actúa ateniéndose a las órdenes y reglamentos administrativos emanados del poder).</p> <p>3. Los vínculos de interacción social son de <i>tipo hegemónico</i>, en los que unos mandan y otros obedecen. Si se trata de una “democracia social”, las “mayorías” coaccionan a las “minorías”.</p> <p>4. Prepondera el <i>mandato o reglamento</i> que, con independencia de su apariencia como ley formal, es una orden específica de contenido concreto que manda hacer cosas determinadas en circunstancias particulares y que no se aplica por igual a todos.</p> <p>5. Los mandatos y reglamentos son emanaciones deliberadas del <i>poder organizado</i>, altamente imperfectas y equivocadas dada la situación de ignorancia inerradicable en la que el poder siempre se encuentra en relación con la sociedad civil.</p> <p>6. Exige que un fin o conjunto de fines <i>prepondere</i> y se imponga a todos mediante el sistema de mandatos</p>
---	---

<p>PROCESO SOCIAL ESPONTÁNEO <i>Basado en la función empresarial (interacción social no agredida)</i></p>	<p>SOCIALISMO <i>(Agresión institucional y sistemática contra la función empresarial y la acción humana)</i></p>
<p>vecha de su conocimiento práctico y <i>persigue sus fines particulares</i>, cooperando pacíficamente con los demás y disciplinando espontáneamente su comportamiento en función del de los otros seres humanos que persiguen fines distintos.</p> <p>7. La <i>libertad</i> se entiende como ausencia de coacción o agresión (tanto institucional como asistemática).</p> <p>8. Prepondera el sentido tradicional de <i>justicia</i>, que supone aplicar la ley material de forma igual para todos, con independencia de los resultados concretos que se produzcan en el proceso social. La única igualdad que se persigue es la <i>igualdad ante la ley</i>, aplicada por una justicia ciega ante las diferencias particulares de los hombres.</p> <p>9. Preponderan las relaciones de tipo <i>abstracto, económico y comercial</i>. Los conceptos espurios de lealtad, "solidaridad" y orden jerárquico no se tienen en cuenta. Cada actor disciplina su comportamiento en base a las normas de derecho material y participa de un <i>orden social universal</i>, no existiendo para él ni "amigos", ni "enemigos", ni próximos ni lejanos, sino tan sólo múltiples seres humanos, la mayor parte de ellos desconocidos, con los que se interactúa de forma mutuamente satisfactoria y cada vez más amplia y compleja (sentido correcto del término <i>solidaridad</i>).</p>	<p>Ello genera conflictos y violencias sociales irresolubles e interminables, que impiden así la paz social.</p> <p>7. La "libertad" se entiende como el poder lograr los fines concretos que se deseen en cada momento (mediante un simple acto de voluntad, mandato o capricho).</p> <p>8. Prepondera el sentido espurio de "justicia en los resultados" o "<i>justicia social</i>", entendida como <i>igualdad en los resultados</i> del proceso social, al margen de cuál haya sido el comportamiento (correcto o no desde el punto de vista del derecho tradicional) de los individuos implicados en el mismo.</p> <p>9. Prepondera lo <i>político</i> en la vida social y los nexos básicos son de tipo "tribal": a) <i>lealtad</i> al grupo y a su jefe; b) respeto al <i>orden jerárquico</i>; c) ayuda al "prójimo" conocido ("solidaridad") y olvido e incluso desprecio para los "otros" seres humanos más o menos desconocidos, miembros de otras "tribus", de los que se recela y a los que se considera como "enemigos" (sentido espurio y miope del término "solidaridad").</p>



7

El resurgimiento de la Escuela Austríaca

7.1. La crisis del análisis del equilibrio y del formalismo matemático

Las tres décadas que van desde el fin de la Segunda Guerra Mundial hasta 1975 son las del triunfo de la denominada “síntesis neoclásico-keynesiana” y del formalismo matemático del análisis del equilibrio en el ámbito de nuestra disciplina. En efecto, durante este período el análisis del equilibrio se convierte en el rey y señor del campo de la Ciencia Económica, si bien hay que constatar que existen dos grandes corrientes en lo que se refiere al uso que, durante este período, los economistas hacen de la noción del equilibrio.

Un primer grupo es el liderado por Samuelson que, tras la publicación de sus *Fundamentos del análisis económico* (Samuelson, 1947), se convierte en pionero, junto con Hicks, en la elaboración de la síntesis neoclásico-keynesiana. Samuelson abraza explícitamente la teoría de Lange y Lerner sobre la posibilidad del socialismo de mercado (Samuelson, 1947: 217 y 232), aceptando por tanto, a pies juntillas, la posición que estos autores neoclásicos habían tomado frente al desafío planteado por el teorema de la imposibilidad del socialismo descubierto por Mises. Además, Samuelson se plantea como objetivo explícito el reconstruir la Ciencia Económica utilizando el lenguaje matemático, lo que le lleva a efectuar múltiples supuestos simplificadores que dejan fuera de sus modelos la mayor parte de la riqueza y complejidad que tienen los procesos reales de mercado. De esta manera, poco a poco, el medio que conlleva el análisis (formalismo matemático) se confunde con el mensaje, de forma que la claridad sintáctica se alcanza a costa del contenido semántico

de los diferentes análisis económicos, llegándose incluso al extremo de negar estatus científico a las teorías más realistas o a la economía literaria (Boettke, 1997: 11-64).

Los teóricos de este primer grupo, al que también pertenecerían Kenneth Arrow, Gerard Debreu, Frank Hahn y, más recientemente, Joseph Stiglitz, aceptan el modelo de equilibrio competitivo en términos normativos, como el ideal al que la economía debería aproximarse, de manera que siempre que constatan que la realidad no coincide con el equilibrio en competencia perfecta, piensan que han logrado identificar un “fallo del mercado”, que justificaría *prima facie* la intervención del Estado, con la finalidad de empujar la realidad hacia el ideal representado por el modelo de equilibrio general.

Frente a este primer grupo, se constituye dentro de la corriente dominante otro segundo grupo de economistas que está formado por aquellos teóricos del equilibrio que, sin embargo, son partidarios de la economía de mercado. Este conjunto de economistas se agrupa, básicamente, en torno a la Escuela de Chicago y tiene entre sus principales representantes a autores como Milton Friedman, George Stigler, Robert Lucas y Gary Becker, para todos los cuales el punto de vista económico estaría constituido, exclusivamente, por el modelo de equilibrio, el principio de la maximización y el supuesto de constancia.

La reacción de estos economistas, que aun siendo teóricos del equilibrio defienden la economía de mercado frente a la teoría de los “fallos del mercado” del primer grupo, consiste en mantener la tesis de que el modelo de equilibrio describe de manera muy aproximada la realidad, así como en explicitar, siguiendo los postulados de la escuela de la elección pública, que, en todo caso, los fallos del sector público serían superiores a aquellos que se pudieran identificar en el sector privado.

Los teóricos de la Escuela de Chicago creen que, de esta manera, se inmunizan del ataque de los teóricos de los fallos del mercado, y piensan que demuestran con su análisis que no es necesaria la intervención del Estado en la economía. Para ellos, si la realidad es muy parecida al equilibrio competitivo, entonces el mercado real sería eficiente en el sentido paretiano y no sería preciso intervenir en el mismo; máxime si parece que la acción combinada de políticos, votantes y burócratas tampoco está exenta de graves fallos.

Pues bien, desde el punto de vista de la concepción dinámica del mercado de la Escuela Austríaca, la posición de ambos grupos de la corriente dominante es muy criticable.

Así, y en relación con los modelos elaborados por los teóricos de la Escuela de Chicago, los austríacos manifiestan que en los mismos todo el trabajo lo hacen los supuestos de partida: equilibrio, maximización y constancia. Los austríacos argumentan que antes de concluir que la realidad se aproxima mucho al modelo de equilibrio, los teóricos de Chicago deberían de desarrollar una teoría sobre el proceso real de mercado que explicara cómo éste se acerca al equilibrio, si es que tal cosa sucede en la realidad. Es decir, al pensar que el equilibrio competitivo describe muy de cerca la realidad, los teóricos de Chicago pecan de utópicos, y dejan innecesariamente muchos flancos abiertos a sus oponentes ideológicos del primer grupo, en cierto sentido algo más realistas.

Pero también los teóricos neoclásicos de los fallos del mercado cometen, desde el punto de vista de la Escuela Austríaca, importantes errores. En efecto, este grupo de teóricos pasa por alto los efectos dinámicos de coordinación que, impulsados por la función empresarial, existen en todo mercado real. Piensan que, de alguna manera, es posible aproximarse al ideal del equilibrio general mediante la intervención del Estado, como si los planificadores pudieran llegar a hacerse con una información de la que nunca pueden llegar a disponer en la realidad. Para los austríacos, en vez de utópicos, los teóricos de los fallos de mercado pecarían de lo contrario, es decir, de pensar que el mundo es mucho peor de lo que es en realidad. Y es que, al centrarse en sus análisis en el equilibrio, aunque sea como punto de referencia, pasan por alto el proceso real de coordinación que existe en el mercado y no se dan cuenta de que el desequilibrio que tanto critican, más que una imperfección o fallo del mercado, de hecho es la más natural característica del mundo real y que, en todo caso, el proceso real de mercado es mejor que cualquier otra alternativa humanamente alcanzable.

Por tanto, los principales problemas teóricos que han identificado los economistas austríacos en el grupo de teóricos de los fallos del mercado es que, y haciendo ahora abstracción del análisis de la elección pública, en primer lugar, no tienen en cuenta que las medidas de intervención que preconizan para aproximar el mundo real al modelo de equilibrio pueden llegar a afectar muy negativamente, como de hecho así sucede, al proceso empresarial de coordinación que se da en el mundo real; y, en segundo lugar, que presuponen que el responsable de la intervención pública puede llegar a disponer de una información muy superior a la que teóricamente cabe concebir que pueda alcanzar.

La propuesta de los teóricos de la Escuela Austríaca consiste, por tanto, en superar ambos enfoques del equilibrio (el de la Escuela de Chicago y el de los teóricos de los fallos del mercado), recentrando la investigación en el ámbito de nuestra ciencia en el proceso dinámico de coordinación empresarial que, eventualmente, llevaría hacia un equilibrio que, sin embargo, en la vida real nunca se puede alcanzar. De esta manera se sustituiría el centro focal de investigación que actualmente es el modelo de equilibrio por el análisis dinámico constituido por el estudio de los procesos de mercado, evitándose así las graves carencias que afectan a ambas corrientes de la escuela neoclásica.

Dos ejemplos, uno del ámbito de la microeconomía y otro del ámbito de la macroeconomía, pueden ayudar a aclarar la propuesta de los economistas austríacos en este sentido.

El primer ejemplo se refiere al moderno desarrollo de la teoría de la información que, en su versión de la Escuela de Chicago, parte del trabajo seminal de Stigler sobre “The economics of information” (Stigler, 1961). Stigler y sus seguidores de la Escuela de Chicago conciben la información de una manera objetiva, es decir, como una mercancía que se compra y vende en el mercado en términos de costes y beneficios. Se reconoce que hay ignorancia en el mundo real, pero se afirma que, en todo caso, la ignorancia que existe es el nivel “óptimo” de ignorancia, pues la búsqueda de nueva información, objetivamente considerada, sólo se para cuando su coste marginal supera a su ingreso marginal.

Los teóricos de los “fallos de mercado”, encabezados por Grossman y Stiglitz, en consonancia con el enfoque que les caracteriza, desarrollan un análisis económico sobre la información bien distinto. Para ellos, el mundo real se encuentra en un equilibrio ineficiente en el que detectan el siguiente “fallo”: como los agentes económicos piensan que los precios transmiten información de forma eficiente, se produce un efecto de “usuario gratuito” o, si se prefiere, de *free rider*, por el cual los agentes económicos no se molestan en adquirir privadamente la información adicional que necesitan porque ésta es costosa. La conclusión para ellos es obvia: el mercado tiende a producir un volumen ineficientemente bajo de información, que justificaría la intervención del Estado siempre que sus beneficios superasen a los costes de control, etc., derivados de tal intervención (Grossman y Stiglitz, 1980).

Como ya se ha indicado al comienzo de este libro, desde el punto de vista de la Escuela Austríaca, el principal problema con ambos enfoques es que tratan la información como algo objetivo, es decir, como si la información

estuviera “dada” en algún sitio determinado (aunque a veces no se sepa dónde). Los austríacos, y a diferencia de ambos enfoques de la Escuela Neoclásica, consideran que la información o el conocimiento es siempre algo subjetivo que no puede estar dado, pues continuamente lo crean o generan los empresarios cuando se dan cuenta de una oportunidad de ganancia, es decir, de la existencia, en la constelación constantemente cambiante de precios de mercado, de desajustes o descoordinaciones que han pasado desapercibidos. Esto hace que no pueda asignarse en términos de costes y beneficios la información empresarial, porque su valor no se conoce mientras la misma no se descubre empresarialmente. Y si es imposible efectuar tal asignación maximizadora en términos de costes y beneficios, todo el análisis de la información de la Escuela de Chicago cae por su base.

Por otro lado, mientras no se impida o dificulte el libre ejercicio de la función empresarial, no puede considerarse que la información que se crea o genera en el mercado se “infraproduce”, pues no existe estándar alguno que permita comparar si la información real que crea y utiliza el mercado es inferior o no al supuesto volumen “óptimo” de información. Aquí es directamente aplicable todo el análisis sobre la imposibilidad teórica del socialismo desarrollado por los austríacos, en el sentido de que el órgano de control nunca podrá llegar a superar la capacidad creativa y empresarial de los agentes económicos que son protagonistas de los procesos de mercado. Como vimos, desde muy antiguo el padre Juan de Mariana ya indicó que no es creíble en ningún caso que el ciego pueda guiar a los que ven (aunque éstos vean con ciertas “imperfecciones” o, incluso, sean tuertos).

El segundo ejemplo que vamos a poner se refiere a las diferentes hipótesis teóricas sobre el mercado de trabajo. Como es bien conocido, los teóricos de la Escuela de Chicago de la nueva macroeconomía clásica han atacado frontalmente la irracionalidad implícita en la hipótesis keynesiana referente al carácter de los salarios que supone son nominalmente rígidos a la baja. Y es que, según ya se ha visto, para la Escuela de Chicago la ignorancia que existe en el mercado es “óptima” por definición. Es decir, si alguien está desempleado ello se debe a que prefiere seguir buscando un trabajo mejor a aceptar el que se le ofrece, por lo que se concluye que no puede existir ningún tipo de desempleo involuntario en un mercado real. Y si se observan ciclos económicos que afectan al empleo, ellos han de deberse, bien a la sucesión de cambios no anticipados en la oferta monetaria que impiden que los agentes distingan claramente entre las variaciones de precios relativos que tienen una causa real subyacente y las variaciones del nivel general de precios causadas

por la inflación (Lucas, 1977); o bien, simplemente, a la repentina aparición de shocks externos de oferta o de tipo real (Kydland y Prescott, 1982).

Por su parte, los nuevos keynesianos (Shapiro y Stiglitz, 1984; Salop, 1979), han desarrollado distintos modelos de equilibrio con desempleo que resultan de la actividad maximizadora de los agentes que operan en un entorno en el que se da la denominada “hipótesis del salario de eficiencia”. De acuerdo con esta hipótesis, ahora se considera no que los salarios vienen determinados por la productividad, sino que ésta viene determinada por los salarios. Es decir, que los empresarios, para no desmotivar a sus empleados, mantienen unos salarios de equilibrio demasiado altos que no son capaces de “vaciar” el mercado laboral. Pues bien, de nuevo ambos enfoques son altamente criticables desde el punto de vista de la concepción dinámica del mercado desarrollada por la Escuela Austríaca. En efecto, considerar, como hacen los teóricos de Chicago, que todo desempleo es “voluntario”, es de un enorme irrealismo, pues da por supuesto que en todo momento ya se ha producido el proceso real de coordinación en que consiste el mercado y que, por tanto, ya se ha alcanzado el estado final de reposo descrito por el modelo de equilibrio. Sin embargo, el mercado real se encuentra en una continua “situación” de desequilibrio e incluso, en ausencia de restricciones institucionales (leyes de salario mínimo, intervenciones sindicales, etc.), es desde luego muy posible que múltiples trabajadores que estarían encantados de emplearse con determinados empresarios concretos (y viceversa) permanezcan desempleados y nunca lleguen a conocerse entre sí, o aunque lleguen a conocerse dejen pasar la oportunidad mutuamente beneficiosa de cerrar un contrato laboral, simplemente por falta de la suficiente perspicacia empresarial.

Y por otro lado, y refiriéndonos ahora a los teóricos de la “hipótesis del salario de eficiencia”, considerar que, en ausencia de restricciones legales o sindicales, las situaciones de desempleo involuntario van a mantenerse indefinidamente en base al “salario de eficiencia”, pugna frontalmente con el deseo empresarial de empleados y empleadores de obtener beneficios y evitar pérdidas. En efecto, si se demanda un salario demasiado elevado y no se encuentra empleo, los correspondientes trabajadores tenderán a rebajar sus aspiraciones; y si, como empresarios, determinados agentes económicos pagan en exceso a sus trabajadores para mantenerles satisfechos, y después se dan cuenta de que podrían contratar talentos parecidos o mejores a salarios inferiores, es seguro que terminarán decidiendo cambiar de estrategia, o se verán forzados a ello, si es que quieren sobrevivir en el mercado. Y todo ello

sin necesidad de mencionar ahora que los nuevos keynesianos pasan por alto los graves efectos que sobre el empleo tiene la intervención estatal sobre el mercado de trabajo entendido como un proceso dinámico.

Desde el punto de vista de la Escuela Austríaca, el ciclo económico no es ni un fenómeno plenamente externo, como defenderían los teóricos de Chicago (es decir, producido por cambios no anticipados, shocks reales, etc.), ni totalmente endógeno, como creen los keynesianos (es decir, resultado de rigideces nominales o reales, o de la hipótesis del salario de eficiencia, etc.). Para los austríacos, como ya sabemos, el ciclo económico es más bien el resultado de unas instituciones monetarias y crediticias (la banca con reserva fraccionaria orquestada por un banco central) que, aunque hoy se consideran típicas del mercado, no han surgido de su evolución natural sino que se han impuesto coactivamente desde fuera, y actúan generando graves desajustes en el proceso de coordinación intertemporal del mercado (Huerta de Soto, 1998).

Puede concluirse, por tanto, que la concepción dinámica del mercado desarrollada por los teóricos de la Escuela Austríaca lima las imperfecciones y suaviza las extremas conclusiones a las que se llega como resultado de las dos corrientes del equilibrio (la de Chicago y la de los nuevos keynesianos), proporcionando unas dosis de realismo al análisis que evita los graves errores teóricos y de política económica que tienen su base en ambas corrientes del pensamiento neoclásico.

Por eso, no es de extrañar que se considere que la Ciencia Económica de nuestros días, dominada por el formalismo matemático de los teóricos del equilibrio de ambos enfoques, está atravesando una profunda crisis. Ésta se debe, básicamente, a los siguientes motivos: primero, la predominante preocupación de los teóricos por los estados de equilibrio, que nada tienen que ver con la realidad, pero que son los únicos que es posible analizar utilizando métodos matemáticos; segundo, el olvido total, o el estudio desde una perspectiva desafortunada, del papel que juegan los procesos dinámicos de mercado y la competencia que se da en la vida real; tercero, la insuficiente atención que se presta al papel que juegan en el mercado la información subjetiva, el conocimiento y los procesos de aprendizaje; cuarto, el uso indiscriminado de los agregados macroeconómicos y el olvido que ello implica del estudio de la coordinación entre los planes de aquellos agentes individuales que participan en el mercado. Todas estas razones explican la falta de comprensión de la actual Ciencia Económica, en relación con los problemas más importantes de la vida económica real de nuestro tiempo y, en consecuencia, la situación de crisis y creciente desprestigio en que hoy se

encuentra, en gran medida, nuestra disciplina. Los motivos mencionados tienen todos ellos una causa común: la falta de realismo en los supuestos y el intento de aplicar una metodología propia de las ciencias naturales a un campo que le es totalmente ajeno: el campo de las ciencias de la acción humana. Y es precisamente la actual situación de crisis de la disciplina la que explica, también, el importante resurgir que a partir de 1974 ha tenido la Escuela Austríaca de Economía, que ha sido capaz de presentar un paradigma alternativo, mucho más realista, coherente y fructífero, cara a la reconstrucción de nuestra Ciencia.

7.2. Rothbard, Kirzner y el resurgimiento de la Escuela Austríaca

La concesión del premio Nobel de Economía en 1974, es decir, en el año siguiente al de la muerte de Mises, a su más brillante discípulo, F. A. Hayek, junto al creciente descrédito de la teoría macroeconómica keynesiana y de las prescripciones intervencionistas, que se hicieron evidentes a partir de la recesión inflacionaria de los años setenta, dio un renovado impulso internacional al desarrollo doctrinal de la Escuela Austríaca (Kirzner, 1987: 148-150).

En este resurgir de la Escuela Austríaca han jugado un papel protagonista dos de los alumnos más brillantes que Mises tuviera en Estados Unidos, Murray N. Rothbard e Israel M. Kirzner.

Rothbard nació en Nueva York en 1926 en el seno de una familia de emigrantes judíos oriunda de Polonia. Se doctoró en la Universidad de Columbia, de Nueva York, donde estudió apadrinado por su vecino, el famoso economista Arthur Burns. Por una coincidencia, entró en contacto con el seminario que Ludwig von Mises a la sazón mantenía en la Universidad de Nueva York, convirtiéndose enseguida en uno de sus más jóvenes, brillantes y prometedores discípulos. Con el paso de los años, Rothbard llegó a ser catedrático de Economía en la Universidad Politécnica de Nueva York y, más tarde, profesor distinguido de Economía en la Universidad de Nevada en Las Vegas, hasta su inesperado fallecimiento el 7 de enero de 1995. Rothbard ha sido uno de los pensadores más coherentes, multidisciplinarios y tenaces de la Escuela Austríaca y de la fundamentación filosófica iusnaturalista del liberalismo económico. Dejó escritos más de veinte libros y centenares de artículos, entre los que destacan importantes obras de historia económica, como *America's Great Depression* (Rothbard, 1975), e importantes trabajos

de teoría económica, entre los que resaltan su tratado de economía titulado *Man, Economy and State* (Rothbard, 1993) y *Power and Market* (Rothbard, 1977). Por último, recientemente, Edward Elgar ha publicado en Inglaterra dos volúmenes con una antología, titulada *The Logic of Action*, de sus artículos sobre teoría económica más importantes (Rothbard, 1997: vols. I y II). También Edward Elgar publicó en Inglaterra los dos volúmenes de su monumental obra póstuma sobre la *Historia del pensamiento económico desde el punto de vista de la Escuela Austríaca*, que ha sido traducida recientemente al castellano (Rothbard, 1999; 2000).

Por su lado, Israel M. Kirzner nació en Inglaterra en 1930 y tras varias vicisitudes familiares terminó estudiando dirección de empresas en la Universidad de Nueva York. También por una casualidad (le quedaban algunos créditos por completar para terminar su licenciatura y eligió asistir al seminario impartido por aquel profesor que tuviera más publicaciones, resultando ser éste Mises), entró en contacto con el gran austríaco y se convirtió también en asiduo participante del seminario misiano en la Universidad de Nueva York. Kirzner, además, se dio cuenta de que su vocación se encontraba en la enseñanza llegando a ser catedrático de Economía en la propia Universidad de Nueva York, cargo del que se ha jubilado recientemente. Kirzner se ha especializado en el desarrollo de la concepción dinámica y empresarial y en el estudio de sus consecuencias coordinadoras en el mercado, habiendo sido autor de varios libros importantes sobre este tema, entre los que destacan *Competencia y empresarialidad* (Kirzner, 1998), *Perception, opportunity and profit* (Kirzner, 1979) y *Discovery and the capitalist process* (Kirzner, 1985). Además, Kirzner ha explorado también las implicaciones que, en el campo de la *ética social*, tiene su concepción dinámica de la empresarialidad en un libro que ha sido publicado en español con el título de *Creatividad, capitalismo y justicia distributiva* (Kirzner, 1995). Finalmente, debemos a este autor gran cantidad de artículos sobre la teoría económica austríaca en general y la función empresarial en particular, habiendo sido capaz de elaborar en los mismos una visión de los procesos de mercado impulsados por la empresarialidad muy sugestiva y perfeccionada y que, en gran medida, ya se ha expuesto en el capítulo 2 del presente libro.

El nuevo resurgimiento de la Escuela Austríaca está siendo protagonizado por un nutrido grupo de jóvenes teóricos de diversas universidades de los Estados Unidos y Europa. Entre las universidades americanas destacan la Universidad de Nueva York (con Mario J. Rizzo e Israel M. Kirzner), la

George Mason University (con Peter J. Boettke, Donald Lavoie y Karen Vaughn) y la Auburn University (en donde trabajan los profesores Roger Garrison, Joseph T. Salerno y Hans Hermann Hoppe), profesando en otras instituciones economistas austríacos tan importantes como Jorg Guido Hülsman, Gerald P. O'Driscoll, Lawrence White y George Selgin, entre otros. En Europa cabe destacar a los profesores Stephen Littlechild y Norman P. Barry, de la Universidad de Buckingham; a los profesores William J. Keizer y Gerrit Meijer en Holanda; el profesor Raimundo Cubeddu en Italia; los profesores Pascal Salin y Jacques Garello en Francia; el profesor José Manuel Moreira, de la Universidad de Oporto en Portugal, y en España, un creciente grupo de profesores e investigadores interesados en la Escuela Austríaca que, conscientes de la gran responsabilidad académica y científica que supone el reconocimiento del origen español de la Escuela que ya expusimos en el capítulo 3, se está consolidando rápidamente en nuestro país (y entre los que destacan los profesores Rubio de Urquía, José Juan Franch, Ángel Rodríguez, Oscar Vara, Javier Aranzadi del Cerro, etc.).

Igualmente, durante los últimos veinticinco años se han multiplicado las publicaciones de libros y monografías de los autores de la Escuela Austríaca de Economía, existiendo desde hace años dos revistas científicas especializadas en las que los mismos publican el resultado de sus investigaciones: *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, publicado trimestralmente por Transaction Publishers en los Estados Unidos, y la *Review of Austrian Economics*, que aparece dos veces al año publicada por Kluwer Academic Publishers en Holanda.

Por último, regularmente se llevan a cabo diversos congresos y encuentros internacionales en donde se discuten vivamente las aportaciones contemporáneas más polémicas y novedosas de la moderna Escuela Austríaca de Economía y a las que asisten profesores e investigadores de todo el mundo especializados en la misma.

7.3. El actual programa de investigación de la Escuela Austríaca y sus previsibles aportaciones a la evolución y futuro desarrollo de la Ciencia Económica

La caída del muro de Berlín y con él del socialismo real está teniendo un profundo impacto sobre el paradigma neoclásico hasta ahora dominante y en general sobre la forma de hacer ciencia económica. Y es que parece evidente

que algo crítico ha fallado en la Economía como ciencia cuando un hecho tan trascendental, y dejando a salvo la rara excepción de la Escuela Austríaca, no pudo ser adecuadamente analizado y previsto por el paradigma neoclásico con carácter previo. Afortunadamente, en la actualidad y gracias al duro golpe recibido, estamos en condiciones de evaluar correctamente la naturaleza y el nivel de falta de graduación de las “gafas teóricas” del paradigma neoclásico, que hasta ahora en gran medida ha impedido a la profesión apreciar e interpretar con la suficiente claridad los hechos más sobresalientes del mundo social. Además, no va a ser preciso empezar desde cero en la necesaria reconstrucción de la Ciencia Económica, pues gran parte de los instrumentos analíticos que son necesarios a partir de ahora ya se encuentran elaborados y perfeccionados precisamente como consecuencia y a impulso de la necesidad de los teóricos de la Escuela Austríaca de explicar, defender y depurar sus posiciones a lo largo de los sucesivos debates en contra de los cultivadores del paradigma cientista en los que se han visto involucrados desde la fundación de la Escuela.

Aunque no es posible enumerar aquí todas las áreas de nuestra disciplina que se ven afectadas por la actual situación, ni mucho menos desarrollar con detalle el nuevo contenido de las mismas que puede llevarse a cabo gracias a las aportaciones de la Escuela Austríaca, podemos, no obstante, por vía de ejemplo y sin carácter exhaustivo, mencionar algunas de ellas.

En primer lugar, hemos de destacar la *teoría de la coacción institucional*, que surge como una generalización del análisis austríaco del socialismo. Efectivamente, ya se ha comentado cómo todo acto empresarial supone el descubrimiento de nueva información, su transmisión a lo largo del mercado, y la coordinación de los comportamientos desajustados de los seres humanos, todo ello de una manera evolutiva y espontánea que hace posible la vida en sociedad. Por tanto, se hace evidente que el ejercicio sistemático e institucional de la coacción que suponen el socialismo y el intervencionismo, en mayor o menor medida impide no sólo la creación y la transmisión de la información, sino, lo que es aún más grave, el proceso espontáneo de coordinación de los comportamientos desajustados de los seres humanos y, por tanto, la pervivencia coordinada del proceso social. Se abre así todo un nuevo campo de investigación para analizar los desajustes a los que da lugar el intervencionismo económico en todas y cada una de las parcelas en las que el mismo incide y que es una de las áreas prometedoras para la futura labor de investigación de los estudiosos de nuestra disciplina.

En segundo lugar, se hace preciso abandonar la muy extendida teoría funcional de la determinación de los precios y sustituirla por una *teoría de los precios* que explique cómo éstos se forman dinámicamente como resultado de un proceso secuencial y evolutivo movido por la fuerza de la función empresarial; es decir, por las acciones humanas de los actores implicados, y no por la intersección de curvas o funciones más o menos misteriosas pero en todo caso carentes de entidad real, pues la información que hipotéticamente se necesita para conocer y dibujar las mismas ni siquiera existe en la mente de los actores implicados.

En tercer lugar, hay que mencionar el desarrollo de la teoría austríaca de la *competencia* y el *monopolio*, que exige abandonar y reconstruir la burda teoría estática desarrollada sobre los mercados en los libros de texto, sustituyéndola por una teoría de la competencia entendida como un proceso dinámico de rivalidad netamente empresarial, que hace irrelevantes e inexistentes los problemas de monopolio entendidos en su sentido tradicional, y fija su atención en las restricciones institucionales al libre ejercicio de la empresarialidad en cualquier área del mercado. Además, un importante corolario de política económica del análisis austríaco sobre la competencia y el monopolio es la reconsideración de toda la política y legislación *anti-trust*, que en gran medida, desde la óptica austríaca, deviene perjudicial y redundante (Kirzner, 1998-1999: 67-77; Armentano, 1972).

En cuarto lugar, la *teoría del capital y del interés* se ve, como ya se ha estudiado, profundamente afectada por la concepción subjetivista de la Escuela Austríaca. Se hace necesario que la teoría del capital vuelva a incorporarse en los programas de estudio de las facultades de Economía de manera que se superen las actuales insuficiencias de la concepción macroeconómica que pasa por alto los procesos de coordinación microeconómicos que se dan en la estructura productiva del mundo real.

Quizá sea, en quinto lugar, la *teoría del dinero, del crédito y los mercados financieros* el desafío teórico más importante para nuestra ciencia en un futuro próximo desde el punto de vista de la Escuela Austríaca. Y es que cubierto “el gap teórico” que representaba el análisis del socialismo, el campo más desconocido y a la vez trascendental es el monetario, en donde todavía imperan por doquier la coacción sistemática de los bancos centrales, los errores metodológicos y la confusión teórica. Y es que las relaciones sociales en las que se halla implicado el dinero son, con gran diferencia, las más abstractas y difíciles de entender, por lo que el conocimiento generado por las mismas es el más vasto, complejo e inaprehensible, lo que hace que la

intervención en esta área sea, con diferencia, la más dañina y perjudicial y, en última instancia, la responsable directa del surgimiento sucesivo y regular de las recesiones económicas (Huerta de Soto, 1998).

La *teoría del crecimiento y el subdesarrollo económico*, basada en el equilibrio y en los agregados macroeconómicos, se ha elaborado de espaldas al único verdadero protagonista del proceso: el ser humano y su perspicacia y capacidad creativa empresarial. Es, por tanto, preciso reconstruir toda la teoría del crecimiento y del subdesarrollo, eliminando los elementos justificativos de la coacción institucional que hasta ahora la hacían dañina y estéril, centrándola en el estudio teórico de los procesos de descubrimiento de las oportunidades de desarrollo que permanecen inexploradas por falta del imprescindible elemento empresarial y que es, sin duda alguna, la clave para salir del subdesarrollo.

Algo parecido ha de decirse en relación con la denominada *economía del bienestar* que, fundamentada en el fantasmagórico concepto paretiano de eficiencia, se hace irrelevante e inútil, pues exige para su manejo operativo un entorno estático y de plena información que jamás se da en la vida real. La eficiencia, por consiguiente, más que de los criterios paretianos, depende y ha de venir definida en términos de la capacidad de la función empresarial para coordinar de manera espontánea los desajustes que surgen en las situaciones de desequilibrio (Cordato, 1992).

La *teoría de los bienes “públicos”* desde siempre se ha construido en los términos estrictamente estáticos del paradigma del equilibrio, presuponiéndose que las circunstancias que determinan la denominada “oferta conjunta” y la “no rivalidad en el consumo” están dadas y no van a cambiar. Ahora bien, desde la óptica de la teoría dinámica de la función empresarial, toda aparente situación de bien público crea una oportunidad clara para ser descubierta y eliminada mediante la correspondiente creatividad empresarial en los ámbitos jurídicos y/o tecnológicos, con lo que, en la perspectiva de la Escuela Austríaca, el conjunto de bienes públicos tiende a hacerse vacío, desapareciendo así una de las coartadas más manidas para justificar en muchas áreas sociales la intervención estatal en el ámbito de la economía.

También podemos referirnos al programa de investigación que los teóricos austríacos están desarrollando en el campo de la escuela de la *elección pública* y del denominado *análisis económico del derecho y de las instituciones*, campos de investigación que actualmente se debaten por desembarazarse de la malsana influencia del modelo estático basado en la plena información, y que ha motivado, en el campo neoclásico, un análisis

seudocientífico de muchas normas, sobre la base de unos presupuestos metodológicos idénticos a los que en su día quisieron utilizarse para justificar el socialismo (plena información) y que dejan de lado el análisis dinámico y evolutivo de los procesos sociales de tipo espontáneo generados e impulsados por la empresarialidad. Para los teóricos de la Escuela Austríaca, resulta evidentemente contradictorio pretender analizar las normas y las reglas jurídicas basándose en un paradigma que, como el neoclásico, presupone en un entorno de constancia la existencia de plena información (bien sea en términos ciertos o probabilísticos) en cuanto a los beneficios y costes derivados de las mismas. En efecto, si tal información existiese, las reglas y normas no serían necesarias y podrían sustituirse más eficazmente por simples mandatos. Y es que, si hay algo que justifica y explica el surgimiento evolutivo del derecho, es precisamente la inerradicable ignorancia en que se ve constantemente inmerso el ser humano.

La teoría de la población ha recibido un impulso revolucionario de la mano de las aportaciones de los teóricos austríacos en general y de Hayek en particular. En efecto, para los austríacos, el hombre no es un factor homogéneo de producción, sino que está dotado de una innata capacidad creativa de tipo empresarial, por lo que el crecimiento de la población, lejos de suponer un freno o rémora para el desarrollo económico, es a la vez el motor y la condición necesaria para que el mismo se lleve a cabo. Además, se ha llegado a demostrar que el desarrollo de la civilización implica una siempre creciente división horizontal y vertical del conocimiento práctico que sólo se hace posible si en paralelo al avance de la civilización se produce un incremento en el número de seres humanos que sea capaz de soportar el volumen creciente de información práctica que se utiliza a nivel social (Huerta de Soto, 1992: 80-82). Estas ideas han sido, a su vez, desarrolladas por otros estudiosos de influencia austríaca que, como Julian L. Simon, las han aplicado a la teoría del crecimiento demográfico de los países del Tercer Mundo y al análisis de los beneficiosos efectos económicos de la inmigración (Simon, 1989 y 1994).

Finalmente, en el campo del *análisis teórico de la justicia y de la ética social*, las aportaciones de los economistas austríacos están teniendo gran trascendencia. Así, por ejemplo, destacan no sólo el análisis crítico de Hayek al concepto de justicia social incorporado en el volumen II de *Derecho, legislación y libertad*, sino también la ya citada reciente obra sobre *Creatividad, capitalismo y justicia distributiva* escrita por Kirzner, y en la que se demuestra que todo ser humano tiene derecho a los resultados de su propia

creatividad empresarial, análisis que perfecciona y completa al efectuado previamente en esta misma línea por Robert Nozick (Nozick, 1988). Por último, uno de los más brillantes discípulos de Rothbard, Hans Hermann Hoppe, ha culminado con éxito una justificación apriorística del derecho de propiedad y del mercado libre, partiendo del criterio habermasiano de que la argumentación presupone la existencia y el respeto previo a la propiedad sobre el propio cuerpo y los atributos de toda persona, y de donde deduce de forma lógica toda una teoría sobre el mercado libre y el capitalismo (Hoppe, 1989), que es complementaria de la justificación iusnaturalista de la libertad que Rothbard expone en su ya clásico tratado sobre *La ética de la libertad* (Rothbard, 1995).

Se podrían mencionar otros muchos campos de investigación en los que habrá de extenderse de manera muy fructífera el programa de la nueva Escuela Austríaca de Economía. Pero estimamos que, con la breve referencia realizada a las áreas mencionadas, ya se ha ilustrado suficientemente por dónde puede ir el futuro de la Ciencia Económica, una vez depurada de los vicios teóricos y metodológicos que hasta ahora, en gran medida, la han lastrado. De manera que la incorporación del punto de vista austríaco de forma generalizada habrá de dar lugar en el próximo siglo a una ciencia social al servicio de la humanidad mucho más realista, amplia, rica y explicativa.

7.4. Contestaciones a algunas críticas y comentarios

A continuación se va a proceder a contestar a algunos comentarios críticos que habitualmente se efectúan al paradigma austríaco y que, por las razones que se van a exponer, creemos que carecen de fundamento. Las críticas más comunes que se efectúan a los austríacos son las siguientes:

A) “Ambos enfoques (el austríaco y el neoclásico) no son excluyentes, sino más bien complementarios”

Ésta es la tesis defendida por aquellos autores neoclásicos que quieren mantener una posición ecléctica no abiertamente opuesta a la Escuela Austríaca. Sin embargo, los austríacos consideran que, en general, esa tesis no es sino una desafortunada consecuencia del nihilismo que es propio del pluralismo metodológico, según el cual todo método vale y el único problema de la Ciencia Económica consiste en elegir el método más adecuado para cada

problema concreto. En contra de esta tesis, los autores austríacos consideran que la misma no es sino un intento de inmunizar al paradigma neoclásico frente a los potentes argumentos críticos que le ha lanzado la metodología austríaca. La tesis de la compatibilidad tendría fundamento si el método neoclásico (basado en el equilibrio, la constancia y el concepto estrecho de optimización y racionalidad) correspondiera a la forma real en que los seres humanos actúan y no tendiera, como creen los austríacos, a viciar en gran medida el análisis teórico. De ahí la gran importancia de reelaborar las conclusiones teóricas neoclásicas, pero siguiendo la metodología subjetivista y dinámica de los austríacos, con la finalidad de evidenciar cuáles son las conclusiones teóricas neoclásicas que hay que abandonar por incorporar vicios en su análisis. Y es que no cabe concebir que se puedan incorporar en el paradigma neoclásico realidades humanas que, como la de la empresarialidad creativa, superan con mucho su esquema conceptual de categorías. El intento de forzar dentro del corsé neoclásico las realidades subjetivas del ser humano que estudian los austríacos lleva indefectiblemente bien a la burda caricaturización de las mismas, bien a la saludable quiebra del enfoque neoclásico, desbordado por el esquema conceptual más realista, complejo, rico y explicativo que es propio del punto de vista austríaco.

B) “Los austríacos no deberían criticar a los neoclásicos por utilizar supuestos simplificados que ayudan a entender la realidad”

Frente a este argumento, tan comúnmente utilizado, los economistas austríacos contestan que una cosa es que un supuesto sea simplificado y otra, muy distinta, es que el supuesto sea completamente irreal. Lo que los austríacos echan en cara a los neoclásicos no es que sus supuestos sean simplificados, sino, precisamente, que son contrarios a la realidad empírica de cómo se manifiesta y actúa el ser humano (de manera dinámica y creativa). Es, por tanto, la irrealidad (que no la simplificación) esencial de los supuestos neoclásicos la que tiende, desde el punto de vista austríaco, a hacer peligrar la validez de las conclusiones teóricas que los neoclásicos creen alcanzar en el análisis de los diferentes problemas de economía aplicada cuyo estudio emprenden.

C) “Los austríacos fracasan a la hora de formalizar sus proposiciones teóricas”

Éste, por ejemplo, es el único argumento en contra de la Escuela Austríaca que expone Stiglitz en su reciente tratado crítico sobre los modelos de equilibrio general (Stiglitz, 1994: 24-26). Ya hemos explicado con anterioridad las razones por las que, desde un principio, la mayoría de los economistas austríacos han sido muy recelosos del uso del lenguaje matemático en nuestra ciencia. Para los economistas austríacos, el uso del formalismo matemático es un vicio más que una virtud, pues consiste en un lenguaje simbólico que se ha venido construyendo a instancias de las exigencias del mundo de las ciencias naturales, de la ingeniería y de la lógica, en todos los cuales el tiempo subjetivo y la creatividad empresarial brillan por su ausencia, por lo que tiende a ignorar las características más esenciales de la naturaleza del ser humano que es el protagonista de los procesos sociales que los economistas deberían estudiar.

Y es que aún queda pendiente que los matemáticos den respuesta (si alguna vez pueden) al desafío de concebir y desarrollar toda una nueva “matemática” que sea capaz de dar entrada y permita el análisis de la capacidad creativa del ser humano con todas sus implicaciones, sin recurrir, por tanto, a los postulados de constancia que proceden del mundo de la física y a impulso de los cuales se han desarrollado todos los lenguajes matemáticos que hasta ahora conocemos. En nuestra opinión, no obstante, el lenguaje científico ideal para dar entrada a esta capacidad creativa es, precisamente, el que los propios seres humanos han venido creando de forma espontánea en su diario quehacer empresarial y que se plasma en los distintos idiomas y lenguajes verbales que hoy imperan en el mundo.

D) “Los austríacos producen muy pocos trabajos de tipo empírico”

Ésta es la crítica más común que los empiristas hacen a la Escuela Austríaca. Aunque los austríacos dan una extraordinaria importancia al papel de la historia, reconocen que el ámbito de su actividad científica se desarrolla en un campo muy distinto, el de la teoría, que es preciso conocer con carácter previo antes de aplicarla a la realidad o de ilustrarla con hechos históricos. Para los austríacos, por el contrario, existe un exceso de producción de trabajos empíricos y una escasez relativa de estudios teóricos que sean capaces de permitirnos entender e interpretar lo que sucede en la realidad. Además, los supuestos metodológicos de la Escuela Neoclásica (equilibrio, maximización y constancia en las preferencias), aunque en apariencia faciliten la realización de estudios empíricos y el “contraste” de determinadas

teorías, ocultan en muchas ocasiones cuáles son las relaciones teóricas correctas, por lo que pueden inducir a graves errores teóricos y de interpretación de lo que en realidad está sucediendo en cada momento o circunstancia concreta de la historia.

E) “Los austríacos renuncian a la predicción en el ámbito de la Economía”

Ya se ha visto cómo los teóricos austríacos son muy humildes y prudentes respecto a las posibilidades de predecir científicamente lo que habrá de ocurrir en el ámbito económico y social. Más bien se preocupan de construir un esquema o arsenal de conceptos y leyes teóricas que permitan interpretar la realidad y ayuden a los seres humanos que actúan (empresarios) a tomar decisiones con mayores posibilidades de éxito. Aunque las “predicciones” de los austríacos tan sólo sean cualitativas y se efectúen en términos estrictamente teóricos, se da sin embargo la paradoja de que en la práctica, al ser los supuestos de sus análisis mucho más realistas (procesos dinámicos y de creatividad empresarial), sus conclusiones y teorías, en comparación con las elaboradas por la Escuela Neoclásica, incrementan mucho las posibilidades de “predecir” con éxito en el ámbito de la acción humana. Dos ejemplos de lo que decimos son la predicción de la caída del socialismo real que está implícita en el análisis misiano sobre la imposibilidad del socialismo, así como la predicción que efectuaron los austríacos de la Gran Depresión de 1929. Curiosamente ninguno de estos dos trascendentales hechos históricos fueron predichos por los economistas neoclásicos.

F) “Los austríacos carecen de criterios empíricos para validar sus teorías”

De acuerdo con esta crítica, que es a menudo realizada por aquellos empiristas afectados del complejo del apóstol Santo Tomás según el cual “si no lo veo no lo creo”, solamente recurriendo a la realidad empírica puede uno llegar a estar seguro de cuáles teorías económicas no son correctas. Como ya hemos visto, este punto de vista ignora que en economía la “evidencia” empírica jamás es incontrovertible pues se refiere a fenómenos históricos de naturaleza compleja que no permiten experimentos de laboratorio, en los que se aislen los fenómenos relevantes y se dejen constantes todos los demás aspectos que puedan influir. Es decir, las leyes económicas son siempre leyes *ceteris paribus*, cuando en la realidad histórica jamás se da este supuesto de constancia. De acuerdo con los austríacos, la validación de las teorías es

perfectamente posible de efectuar mediante la continua depuración de vicios en la correspondiente cadena de razonamientos lógico-deductivos, el análisis y la revisión de los diferentes eslabones del proceso de desarrollo lógico-deductivo de las diferentes teorías y la utilización del máximo cuidado cuando, llegado el momento de aplicar las teorías a la realidad, haya que evaluar si los *supuestos* de las mismas se dan o no en el caso histórico concreto analizado. Dada la uniforme estructura lógica de la mente humana, esta continuada actividad de validación que proponen los austríacos es más que suficiente para llegar a un acuerdo intersubjetivo entre los diferentes protagonistas de la labor científica, acuerdo que, sin embargo, y a pesar de las engañosas apariencias, en la práctica es mucho más difícil de lograr en relación con los fenómenos empíricos que siempre son susceptibles, dado su carácter complejísimo, de las más diversas y contradictorias interpretaciones.

G) “La acusación de dogmatismo”

Ésta es una acusación que, en gran medida, y gracias al notable resurgir de la Escuela Austríaca en los últimos años y a su mejor comprensión por parte de la profesión de economistas, está siendo afortunadamente cada vez menos utilizada. Sin embargo, en el pasado muchos economistas neoclásicos han caído en la fácil tentación de descalificar globalmente a todo el paradigma austríaco, tachándolo de “dogmático”, sin entrar a estudiar con detalle sus diferentes aspectos ni procurar contestar a las críticas que el mismo planteaba.

Bruce Caldwell, entre otros, ha sido especialmente crítico con esta actitud neoclásica consistente en despreciar y ni siquiera considerar las posiciones de los metodólogos austríacos, calificándola asimismo de dogmática y anticientífica y llegando a la conclusión de que desde el punto de vista científico no está justificada en forma alguna. Así, y criticando la postura de Samuelson hacia los austríacos, Caldwell se pregunta: “¿Cuáles son las razones que están detrás de esta casi anticientífica respuesta a la praxeología? Desde luego denotan un recelo práctico: el capital humano de la mayoría de los economistas se vería drásticamente reducido y devendría obsoleto si la praxeología se hiciera operativa en la disciplina con carácter general. Pero la principal razón por la que se rechaza la metodología de Mises no es tan pragmática. Brevemente, la preocupación de los austríacos por los ‘fundamentos últimos’ de la Ciencia Económica debe parecerles sin sentido, si no perversa, a todos aquellos economistas que disciplinadamente aprendieron su metodología de Friedman y que por tanto están seguros de que

los supuestos no importan y de que la predicción es la clave... Con independencia de los motivos, esta reacción contra la praxeología por parte del paradigma dominante ha sido dogmática y, en su esencia, anticientífica” (Caldwell, 1994: 118-119).

Y es que, paradójicamente, en donde en realidad radican la arrogancia y el dogmatismo es en la forma habitual que tienen los economistas neoclásicos de presentar lo que ellos consideran que es el punto de vista más característico de la economía, cuando lo centran exclusivamente sobre la base de los principios del equilibrio, la maximización y la constancia en las preferencias. De esta manera pretenden arrogarse el monopolio en la concepción de lo que sea “lo económico” extendiendo la ley del silencio respecto de otras concepciones alternativas que, como la representada por los austríacos, les disputan el campo de la investigación científica con un paradigma más rico y realista. Esperamos que, por el bien del desarrollo futuro de nuestra disciplina, este dogmatismo encubierto (recuérdese, por ejemplo, el caso de Becker, 1995) vaya desapareciendo definitivamente.

7.5. Conclusión: una evaluación comparativa del paradigma austríaco

La evaluación de los éxitos comparativos de los diferentes paradigmas suele ser efectuada por los economistas neoclásicos, en consonancia con la esencia de su posicionamiento metodológico, en términos estrictamente empíricos y cuantitativos. Así, por ejemplo, suelen considerar que es un criterio determinante del “éxito” de un punto de vista metodológico el *número* de cultivadores de la Ciencia que lo siguen. También se refieren a menudo a la *cantidad* de problemas concretos que aparentemente hayan sido “solucionados” en términos operativos por el enfoque de que se trate. Sin embargo, el argumento “democrático” relativo al número de científicos que siguen un determinado paradigma es muy poco convincente (Yeager, 1997: 153, 165). No se trata tan sólo de que en la historia del pensamiento humano, incluso de las ciencias naturales, en muchas ocasiones la mayoría de los científicos hayan estado equivocados, sino que, además, en el ámbito de la economía se presenta la problemática adicional de que la evidencia empírica jamás es incontrovertible, por lo que las doctrinas erróneas no son inmediatamente identificadas y desechadas.

Además, cuando los análisis teóricos basados en el equilibrio reciben una aparente confirmación empírica, aunque la teoría económica subyacente sea

errónea, pueden pasar por válidos durante períodos muy prolongados de tiempo, y aunque al final se ponga de manifiesto el error o vicio teórico que los mismos incluyen, como se habían efectuado en relación con la solución operativa de problemas históricos concretos, cuando éstos pierden actualidad el error teórico cometido en el análisis pasa desapercibido o queda en gran medida oculto para la mayoría.

Si a lo anterior añadimos que hasta ahora ha existido (y presumiblemente seguirá existiendo en el futuro) una ingenua pero importante y efectiva demanda por parte de muchos agentes sociales (sobre todo autoridades públicas, líderes sociales y ciudadanos en general) de predicciones concretas y de análisis empíricos y “operativos” relacionados con las diferentes medidas de política económica y social que puedan tomarse, es comprensible que tal demanda (al igual que la demanda de horóscopos y predicciones astrológicas) tienda a ser satisfecha en el mercado por una oferta de “analistas” e “ingenieros sociales” que den a sus clientes lo que éstos quieren obtener con una apariencia de respetabilidad y legitimidad científicas.

Sin embargo, como bien indica Mises, “la aparición del economista profesional es una secuela del intervencionismo, y actualmente no es sino un especialista que procura descubrir las fórmulas que permitan al gobierno intervenir mejor en la vida mercantil. Se trata de expertos en materia de legislación económica, legislación que actualmente sólo aspira a perturbar el libre funcionamiento de la economía de mercado” (Mises, 1995: 1027). Que el comportamiento de los miembros de una profesión de especialistas en intervención sea, en última instancia, el juez definitivo que haya de juzgar sobre un paradigma que, como el austríaco, metodológicamente deslegitima las medidas de intervención que preconizan, es algo que quita sentido al argumento “democrático”. Si además se reconoce que en el ámbito de la economía, a diferencia de lo que ocurre en el campo de la ingeniería y de las ciencias naturales, más que un avance continuado a veces se producen importantes retrocesos y errores que tardan mucho tiempo en ser identificados y corregidos, entonces tampoco puede aceptarse como criterio definitivo del éxito el número de soluciones operativas aparentemente exitosas, pues lo que hoy parezca en términos operativos como “correcto” puede ser que el día de mañana se manifieste que se basa en formulaciones teóricas erróneas.

Frente a los criterios empíricos del éxito proponemos un *criterio cualitativo*. De acuerdo con este criterio, un paradigma habrá tenido tanto o más éxito conforme haya dado lugar a un mayor número de desarrollos teóricos correctos de trascendencia para la evolución de la humanidad. En

esta perspectiva es evidente que el enfoque austríaco supera claramente al neoclásico. Los austríacos han sido capaces de elaborar una teoría sobre la imposibilidad del socialismo que, si hubiera sido tomada en cuenta a tiempo, hubiera evitado enormes sufrimientos al género humano. Además, la histórica caída del socialismo real ha venido a ilustrar y poner de manifiesto la relevancia y veracidad del análisis austríaco. Algo parecido sucedió, como ya se ha indicado, en relación con la Gran Depresión de 1929, y también en otros muchos campos en los que los austríacos han desarrollado su análisis dinámico sobre los efectos descoordinadores que tiene la intervención del Estado. Así, por ejemplo, en el ámbito monetario y crediticio, en el campo de la teoría de los ciclos económicos, en la reelaboración de la teoría dinámica de la competencia y del monopolio, en el análisis de la teoría del intervencionismo, en la articulación de nuevos criterios de eficiencia dinámica que sustituyen a los tradicionales criterios paretianos, en el análisis crítico del concepto de “justicia social” y, en suma, en la mejor y superior comprensión del mercado como proceso de interacción social movido por la fuerza empresarial. Todos ellos son ejemplos de importantes éxitos cualitativos del enfoque austríaco que contrastan con las graves carencias e insuficiencias (o fracasos) del enfoque neoclásico, entre las que destaca su confesada incapacidad para reconocer y prever a tiempo la imposibilidad teórica y las perjudiciales consecuencias del sistema económico socialista. Así, el neoclásico de la Escuela de Chicago Sherwin Rosen ha terminado reconociendo que “el colapso de la planificación central en la pasada década fue una sorpresa para la mayoría de nosotros” (Rosen, 1997: 139-152). Otro economista sorprendido fue el propio Ronald H. Coase, para el cual “nada de lo que había leído o sabía sugería que el colapso del sistema socialista iba a ocurrir” (Coase, 1997: 45).

Es más, existen algunos economistas neoclásicos, como Mark Blaug, que han sido muy valientes y finalmente han declarado su apostasía del modelo de equilibrio general y del paradigma estático neoclásico-walrasiano concluyendo que “de forma lenta y extremadamente reacia he llegado a darme cuenta de que los teóricos de la Escuela Austríaca estaban en lo cierto y de que todos los demás hemos estado equivocados” (Blaug y De Marchi, 1991: 508). Y más recientemente, el propio Blaug ha vuelto de nuevo a referirse al paradigma neoclásico, en relación con su aplicación para justificar el sistema socialista, como algo “tan ingenuo desde el punto de vista administrativo como para dar risa. Solamente aquellos emborrachados de la teoría del equilibrio estático y de la competencia perfecta pudieron tragarse semejante

tontería. Yo fui uno de los que se tragaron esta concepción cuando era estudiante en los años cincuenta y hoy no hago sino maravillarme de mi propia falta de agudeza” (Blaug, 1993: 1571).

Lo que parece claro es que si se desea vencer la inercia que supone la constante demanda social de predicciones concretas, de recetas de intervención y de estudios empíricos, que se aceptan con facilidad a pesar de que incorporan importantes vicios desde el punto de vista teórico, ocultos en un entorno empírico en el que es muy difícil obtener evidencias incontrovertibles respecto de las conclusiones presentadas, será preciso seguir extendiendo y profundizando en el ámbito de nuestra Ciencia el enfoque subjetivista propuesto por la Escuela Austríaca. Por eso, la *Methodenstreit* de la Escuela Austríaca continuará mientras los seres humanos sigan prefiriendo las doctrinas que les satisfagan en cada circunstancia concreta a aquellas que sean teóricamente ciertas y mientras siga preponderando esa tradicional soberbia o fatal arrogancia racionalista del ser humano que le lleva a suponer que dispone, en cada circunstancia histórica concreta, de una información muy superior a la que realmente puede llegar a tener (Hayek, 1997b). Frente a estas peligrosas tendencias del pensamiento humano, que tenderán a aflorar de forma recurrente una y otra vez, sólo disponemos de la metodología mucho más realista, fructífera y humanista que hasta ahora han venido desarrollando los teóricos de la Escuela Austríaca y que, es de esperar, habrá de tener una importancia cada vez mayor en el futuro de la economía.



Apéndice

Selección de textos sobre la Escuela Austríaca de Economía

En este apéndice se incluyen tres textos extraídos de algunas de las obras más importantes de la historia de las ideas económicas relacionadas con la Escuela Austríaca de Economía. Su objetivo es que sirvan de base para posibles comentarios de texto. A modo de ejemplo se incluye un comentario del primer escrito.

La economía lógica frente a la economía matemática

A continuación recogemos unos importantes pasajes que Ludwig von Mises incluyó en el capítulo 16, dedicado a los precios, de su Tratado de Economía titulado *La acción humana*. Para Mises, el antagonismo entre economistas lógicos y economistas matemáticos es mucho más que un mero desacuerdo en cuanto al método más adecuado para el estudio de la economía. La controversia, por el contrario, atañe al fundamento mismo de la economía política. O bien reducimos nuestro objeto de análisis al estado de equilibrio, en cuyo caso la matemática sería aplicable; o bien modificamos nuestro objeto de estudio centrándolo en los procesos de mercado, en cuyo caso el uso de las matemáticas, no sólo no es posible, sino que además se muestra altamente contraproducente. Veamos cómo se expresa.

Las cuestiones de precios y costes se ha pretendido abordarlas también con arreglo a métodos matemáticos. Hay incluso economistas que consideran este método como el único

apropiado para afrontar los problemas económicos, motejando de “literarios” a los economistas lógicos.

Si ese antagonismo entre los economistas lógicos y los matemáticos no pasara de ser mero desacuerdo en cuanto al método más fecundo para el estudio de la economía, sería ciertamente ocioso prestar demasiada atención al asunto. El mejor de ambos sistemas acreditaría su superioridad al proporcionar mejores resultados. Incluso tal vez convendría recurrir a procedimientos distintos según la clase del problema abordado.

Sin embargo, no estamos ante cuestiones de heurística; la controversia atañe al fundamento mismo de la economía política. El método matemático ha de ser recusado no sólo por su esterilidad. Se trata de un sistema vicioso que parte de falsos supuestos y conduce a erróneas conclusiones. Sus silogismos no sólo son vanos, sino que distraen la atención de los verdaderos problemas, deformando la concatenación existente entre los diversos fenómenos económicos.

Ni las ideas sustentadas ni los procedimientos empleados por los economistas matemáticos son uniformes. Existen tres principales escuelas que conviene estudiar por separado.

En la primera militan los estadísticos, que aspiran a descubrir leyes económicas a base de analizar la experiencia económica. Pretenden transformar la economía en una ciencia “cuantitativa”. Su programa se condensa en el lema de la sociedad econométrica: *la ciencia es medición*.

El error fundamental de esta postura ya fue anteriormente evidenciado. La historia económica se refiere siempre a fenómenos complejos. Nunca proporciona conocimientos similares a los que el técnico deriva de los experimentos de laboratorio. La estadística es una forma de representar hechos históricos referentes a precios y a otras facetas humanas. No es economía y no puede producir teoremas ni teorías económicas. La estadística de precios es pura historia económica. El teorema según el cual, *ceteris paribus*, un incremento de la demanda debe provocar un alza del precio no deriva de la experiencia. Nadie ha estado ni estará jamás en condiciones de observar el cambio, siempre *ceteris paribus*, de cierta circunstancia de mercado. No existe la economía cuantitativa. Todas las magnitudes económicas que conocemos no son más que datos de historia económica. Nadie admite racionalmente que exista relación constante entre el precio y la demanda, en general, ni aun en lo atinente a específicas mercancías. Nos consta, por el contrario, que los fenómenos externos influyen diversamente en las distintas personas; que varía la reacción de un mismo individuo ante idéntico fenómeno y que no es posible clasificar a la gente en grupos de personas con idénticas reacciones. Estas verdades las deducimos, exclusivamente, de la teoría apriorística. Cierto es que los empiristas rechazan dicha teoría apriorística; aseguran que ellos derivan sus conocimientos de la experiencia histórica. Pero contradicen sus propios principios tan pronto como, al pretender superar la mera anotación imparcial de precios singulares y específicos, comienzan a formular series y a calcular promedios. Lo único que la experiencia nos dice, y asimismo lo único que la estadística recoge, es determinado precio efectivamente pagado en determinado lugar y fecha por cierta cantidad de determinada mercancía. Formar grupos con tales precios, así como deducir promedios de los mismos, equivale a basarse en reflexiones teóricas, las cuales, lógica y temporalmente, anteceden a dichas operaciones. El que en mayor o menor grado se tomen o no en consideración detalles concomitantes y contingencias circunstanciales que concurren con el precio en cuestión depende igualmente de un razonamiento teórico. Nadie tuvo jamás osadía suficiente para afirmar que un incremento de a por ciento en la oferta de cierta mercancía habría de provocar siempre y forzosamente —en todo país y en todo tiempo— una contracción de b por ciento en el precio. Puesto que ningún economista cuantitativo se atrevió jamás a precisar concretamente, basándose en la experiencia estadística, las circunstancias específicas que hacen variar la razón $a:b$, la inutilidad del sistema resulta evidente. Por otra parte, el dinero no es una unidad invariable que permita medir los precios; es un medio cuya razón de cambio también

varía, aunque por lo general con menor celeridad y amplitud que la razón recíproca de intercambio de mercancías y servicios.

Apenas hay necesidad de insistir más en la exposición de las erróneas pretensiones de la economía cuantitativa. A pesar de tantas pomposas declaraciones de sus partidarios, en la práctica nadie ha conseguido llevar a la práctica el programa defendido. Henry Schultz dedicó su actividad a medir la elasticidad de la demanda de diversas mercancías. El profesor Paul H. Douglas ha ensalzado la obra de Schultz diciendo que ha sido “una labor tan imprescindible para que la economía se convierta en ciencia más o menos exacta como lo fue para el desarrollo de la química la determinación de los pesos atómicos”. La verdad es que Schultz jamás intentó determinar la elasticidad de la demanda de ningún producto como tal producto; los datos que manejaba se referían tan sólo a ciertas áreas geográficas y determinados períodos históricos. Sus estudios sobre una mercancía determinada, las patatas, por ejemplo, no se refieren a las patatas en general, sino a las patatas en los Estados Unidos, en la época comprendida entre 1875 y 1929. Tales datos, en el mejor de los casos, no son sino meras contribuciones, incompletas y discutibles, a la historia económica. No son pasos orientados a la puesta en práctica del confuso y contradictorio programa de la economía cuantitativa. A este respecto, conviene reconocer que las otras dos escuelas de economía matemática advierten plenamente la esterilidad del método cuantitativo. En efecto, nunca se han atrevido a operar, en sus fórmulas y ecuaciones, con magnitudes como las halladas por los económetras, utilizando efectivamente dichas fórmulas y ecuaciones en la solución de problemas concretos. En el campo de la acción humana no hay más instrumentos idóneos para abordar eventos futuros que los que proporciona la comprensión.

Otro terreno por el que los economistas matemáticos se han interesado es el de las relaciones entre precios y costes. Al abordar estos asuntos, se desentienden del funcionamiento del mercado e incluso pretenden dejar de lado el uso del dinero, ingrediente insoslayable en todo cálculo económico. Pero tácitamente suponen la existencia de la moneda y su empleo, ya que hablan en general de precios y de costes y pretenden confrontar unos y otros. Los precios son siempre magnitudes dineradas y los costes sólo expresados en términos monetarios pueden entrar en el cálculo económico. En otro caso, los costes habrán de computarse en cantidades complejas formadas por los diversos bienes y servicios que es preciso invertir para la obtención de cierta mercancía. Tales precios —si es que se puede aplicar el vocablo a los tipos de cambio originados por el trueque— son mera enumeración de cantidades diversas de bienes distintos por los cuales el “vendedor” puede intercambiar la específica mercancía que ofrezca. Los bienes a que tales “precios” se refieren no son los mismos que aquellos a los que se referían los “costes”. No es posible, por tanto, comparar entre sí tales precios y costes en especie. Que el vendedor valora en menos los bienes entregados que los que recibe a cambio; que vendedor y comprador discrepan por lo que respecta a la subjetiva valoración de los dos productos cambiados, y que el empresario se lanza a determinada operación sólo cuando por el producto que ofrece espera recibir bienes mayormente valorados que los empleados en su obtención, todo eso lo sabíamos ya de antemano gracias a la comprensión praxeológica. Precisamente tal conocimiento apriorístico es el que nos permite prever la conducta que adoptará el empresario cuando pueda recurrir al cálculo económico. El economista matemático se engaña al pretender abordar de un modo más general los problemas, omitiendo toda referencia a las expresiones monetarias. Pues de nada sirve, por ejemplo, pretender investigar las cuestiones que suscita la divisibilidad imperfecta de los factores de producción sin aludir al cálculo económico en términos monetarios. Tal análisis nunca puede proporcionarnos más conocimientos que los ya poseídos; a saber, que todo empresario procura producir aquellos artículos cuya venta piensa le reportará ingresos valorados en más que el conjunto de los bienes invertidos en su producción. Ahora bien, en ausencia de cambio indirecto y de medio común de intercambio, dicho empresario logrará su propósito, siempre y cuando haya anticipado correctamente el futuro estado del mercado, sólo si disfruta de una inteligencia sobrehumana. Tendría que

advertir de golpe cuantas razones de intercambio el mercado registraba y valorar correctamente, con arreglo a ellas, los bienes que él mismo estaba manejando.

Es evidente que toda investigación relativa a la relación de precios y costes presupone el mercado y el uso del dinero. Los economistas matemáticos quisieran, sin embargo, cerrar los ojos a esta insoslayable verdad. Formulan ecuaciones y trazan curvas que, en su opinión, reflejan la realidad. De hecho, tales hipótesis aluden sólo a un estado de cosas imaginario e irrealizable, sin parecido alguno con los verdaderos problemas catalácticos. Sírvense de símbolos algebraicos, en vez de las expresiones monetarias efectivamente empleadas en el cálculo económico, creyendo así que sus razonamientos son más científicos. Impresionan, desde luego, a almas cándidas e imperitas; pero, en realidad, no hacen sino confundir y embrollar temas claros, que los libros de texto de contabilidad y aritmética mercantil abordan perfectamente.

Algunos de los matemáticos en cuestión han llegado a afirmar que el cálculo económico podría basarse en unidades de utilidad. Denominan *análisis de la utilidad* a este método. El mismo error cometen también los economistas matemáticos del tercer grupo.

Lo característico de estos últimos consiste en que abierta y deliberadamente pretenden resolver los problemas catalácticos sin hacer referencia alguna al proceso del mercado. Su ideal estribaría en formular la teoría económica con arreglo al patrón de la mecánica. Una y otra vez buscan o reiteran analogías con la mecánica clásica, que, en su opinión, constituye el único y perfecto modelo de investigación científica. No parece preciso insistir de nuevo en por qué tales analogías son accidentales y sólo sirven para inducir al error, ni en las diferencias que radicalmente separan la acción humana consciente del movimiento físico, objeto típico de investigación de la mecánica. Bastará con llamar la atención sobre un punto; a saber, el distinto significado práctico que las ecuaciones diferenciales tienen en uno y otro terreno.

Las deliberaciones que se concretan en la formulación de una ecuación tienen forzosamente un carácter no matemático. En la ecuación se encarna un conocimiento anterior; dicha expresión matemática no amplía directamente nuestro saber. Ello no obstante, en el terreno de la mecánica las ecuaciones han prestado importantes servicios. Puesto que las relaciones entre los factores manejados son constantes y asimismo se pueden comprobar experimentalmente dichas relaciones, es posible utilizar ecuaciones para resolver específicos problemas técnicos. Nuestra moderna civilización occidental es, en gran parte, fruto de ese poder recurrir, en física, a las ecuaciones diferenciales. En cambio, entre los factores económicos no hay, como tantas veces se ha dicho, relaciones constantes. Las ecuaciones formuladas por la economía matemática no pasan de ser inútil gimnasia mental y, aun cuando nos dijeran mucho más de lo que efectivamente expresan, no por ello resultarían de mayor fecundidad.

El auténtico análisis económico no puede nunca pasar por alto estos dos fundamentales principios de la teoría del valor: primero, que toda valoración que lleva a la acción implica en última instancia preferir una cosa y rechazar otra, no habiendo ni equivalencia ni indiferencia entre los términos que, comparados, inducen a la acción; y segundo, que no hay modo de comparar las valoraciones de personas diferentes o las de un mismo individuo en momentos distintos, a no ser contemplando cómo efectivamente el interesado reacciona ante la alternativa en cuestión.

En la imaginaria construcción de una economía de giro uniforme todos los factores de producción se emplean de tal suerte que cada uno de ellos rinde el servicio más valioso que puede proporcionar. No cabe pensar en modificación alguna con la que mejoraría el grado de satisfacción; ningún factor se dedica a atender la necesidad *a* si tal utilización impide satisfacer la necesidad *b*, de mayor valor que *a*. Por supuesto que se puede plasmar en ecuaciones diferenciales esta imaginaria distribución de recursos, así como darle una representación gráfica mediante las correspondientes curvas. Pero todo ello nada nos dice del proceso de mercado. Estamos simplemente ante la descripción de una situación imaginaria que, si se implantara, paralizaría el proceso mercantil. Los economistas matemáticos dejan de

lado el análisis teórico del mercado, distrayéndose con lo que no es más que una mera noción auxiliar utilizada en dicho análisis, aunque desprovista de sentido si se la separa de aquel contexto.

La física se ocupa de cambios que los sentidos registran. Advertimos una regularidad en la secuencia de dichas mutaciones y tales observaciones nos permiten formular la teoría física. Pero nada sabemos de las fuerzas originarias que provocan esas variaciones. Para el investigador, éstas son datos últimos que vedan todo ulterior análisis. La observación nos permite apreciar la regular concatenación existente entre diferentes fenómenos y circunstancias perfectamente observables. Esa mutua interdependencia entre los datos recogidos es lo que el físico refleja mediante sus ecuaciones diferenciales.

En praxeología observamos, ante todo, que los hombres desean conscientemente provocar cambios. Precisamente en torno a tal conocimiento se articula la praxeología, diferenciándose así de las ciencias naturales. Conocemos las fuerzas que provocan el cambio y tal conocimiento apriorístico nos permite comprender el proceso praxeológico. El físico desconoce qué es la electricidad; tan sólo ve determinados efectos que denomina, por utilizar un término, *electricidad*. El economista, en cambio, advierte con plena claridad qué es eso que impulsa y provoca la aparición del mercado. Gracias precisamente a ese conocimiento logra distinguir los fenómenos sociales de los demás y puede así desvelar las leyes rectoras de la actividad mercantil.

De ahí que la economía matemática en nada contribuya a dilucidar el proceso del mercado, puesto que se limita a describir un mero modelo auxiliar que los economistas lógicos formulan como puro concepto límite; o sea, aquella situación bajo la cual la acción se esfumaría y quedaría paralizado el mercado. Es eso, en efecto, de lo único de que nos hablan, no haciendo, en definitiva, más que traducir al lenguaje algebraico lo que el economista lógico expone en lenguaje común al establecer los presupuestos de los imaginarios modelos del estado final de reposo y de la economía de giro uniforme; aquello mismo que el propio economista matemático se ve forzado a expresar, mediante lenguaje también ordinario, antes de comenzar a montar sus operaciones matemáticas, quedando todo, después, empantanado en mera figuración de escaso valor.

Ambos tipos de economistas, tanto los lógicos como los matemáticos, reconocen que la acción humana tiende siempre hacia la instauración de un estado de equilibrio que se alcanzaría si no se produjeran ya más cambios en las circunstancias concurrentes. Los primeros, sin embargo, saben además otras muchas cosas. Advierten de qué modo la actuación de individuos emprendedores, promotores y especuladores, ansiosos de lucrarse con las discrepancias que registra la estructura de los precios, aboga por la supresión de dichas diferencias y, consecuentemente, por la obliteración de la fuente que engendra la ganancia y la pérdida empresarial. Evidencian cómo ese proceso evolucionaría hasta instaurar finalmente una economía de giro uniforme. Tal es el cometido propio de la teoría económica. La descripción matemática de diversos estados de equilibrio es un simple juego; lo que interesa es el examen y la comprensión del proceso de mercado.

La mutua contrastación de ambos sistemas de análisis económico nos permite comprender mejor la tan repetida petición de ampliar el ámbito de la ciencia económica mediante la elaboración de una teoría dinámica, abandonando la contemplación de problemas meramente estáticos. Por lo que respecta a la economía lógica, tal denuncia carece de sentido. La economía lógica es esencialmente una teoría que examina procesos y mutaciones. Recurre a modelos inmóviles e imaginarios exclusivamente para aprehender mejor el fenómeno del cambio. Pero, en lo referente a la economía matemática, la cosa es distinta. Las ecuaciones y fórmulas que maneja se limitan a describir estados de equilibrio e inacción. Mientras no abandonan el terreno matemático, dichos investigadores nada pueden decirnos acerca de la génesis de tales situaciones ni de cómo las mismas pueden evolucionar y dar lugar a distintos planteamientos. Por lo que atañe a la economía matemática, el reclamar una teoría dinámica está, pues, plenamente justificado. Sin embargo, la economía matemática carece de medios para satisfacer tal exigencia. Los problemas que plantea el análisis del proceso de mercado, es

decir, los únicos problemas económicos que de verdad importan, no se puede abordar por medios matemáticos. La introducción de parámetros temporales en las ecuaciones de nada sirve. Ni siquiera se roza con ello las deficiencias fundamentales del método matemático. El proclamar que todo cambio requiere siempre cierto lapso de tiempo y que la mutación implica, en todo caso, secuencia temporal no es más que otro modo de decir que donde hay rigidez e inmutabilidad absoluta el factor tiempo desaparece. El defecto principal de la economía matemática no estriba en ignorar la sucesión temporal, sino en desconocer el funcionamiento del proceso del mercado.

El método matemático es incapaz de explicar cómo en un estado sin equilibrio surge aquel actuar que tiende a producir el equilibrio. Se puede, ciertamente, indicar la serie de operaciones matemáticas que se precisa para transformar la descripción matemática de cierto estado de desequilibrio en la descripción matemática del estado de equilibrio. Pero estas operaciones en modo alguno reflejan el proceso que ponen en marcha las discrepancias en la estructura de los precios. Se admite que en el mundo de la mecánica las ecuaciones diferenciales retratan con toda precisión las diversas situaciones sucesivamente registradas durante el tiempo de que se trate. Pero las ecuaciones económicas no reflejan las diferentes circunstancias propias de cada instante comprendido en el intervalo temporal que separa el estado de desequilibrio del de equilibrio. Sólo quienes se hallen enteramente cegados por la obsesión de que la economía es una pálida imagen de la ciencia mecánica pueden dejar de advertir la fuerza del argumento. Ningún pobre e inexacto símil puede jamás suplir la ilustración que proporciona la economía lógica.

En el campo de la cataláctica se advierten por doquier los perniciosos efectos del análisis matemático. Dos ejemplos, en este sentido, bastarían. El primero nos lo brinda la llamada ecuación de intercambio, ese estéril y errado intento de abordar el problema de las variaciones del poder adquisitivo del dinero. El segundo queda perfectamente reflejado en las palabras del profesor Schumpeter cuando asegura que los consumidores, al valorar los bienes de consumo, “*ipso facto* valoran también los factores de producción necesarios para la obtención de dichos bienes”. Difícilmente se puede describir de modo más imperfecto el proceso del mercado.

La economía no se interesa directamente por bienes y servicios, sino por acciones humanas. No divaga sobre construcciones imaginarias tales como la de equilibrio. Dichos modelos son meras herramientas del razonar. El único cometido de la ciencia económica es el análisis de la acción humana, o sea, el análisis de procesos.

Fuente:

Ludwig von Mises (1995),

La acción humana: Tratado de Economía.

Unión Editorial, Madrid.

El texto anterior se encuentra en las páginas 421-430.

Comentario

Muchas veces el uso de las matemáticas aparece como un inevitable resultado de la investigación positivista y empirista en el campo de la economía. En este sentido, la utilización de procedimientos estadísticos debe considerarse como un método de la investigación histórica pero no como un procedimiento para hacer avanzar la economía teórica. La capacidad creativa

del ser humano hace que el conocimiento que se haya extraído empíricamente sea, en todo caso, históricamente contingente, por lo que no existe garantía alguna de que vaya a mantenerse invariable en el futuro. Por eso, para los economistas austríacos y para Mises en particular, la historia, como conocimiento empírico de la realidad, aun siendo muy importante para adquirir un adecuado conocimiento de lo que sucedió en el pasado, tan sólo tiene el valor de *ilustrar* las leyes teóricas de la economía con ejemplos de la realidad que se dieron en el pasado. Sin embargo, las críticas a la utilización de las matemáticas que efectúa Mises no paran aquí. Mises nos indica cómo incluso los economistas matemáticos siempre avanzan en sus investigaciones de forma lógica y tan sólo después traducen y presentan sus ideas utilizando la formalización matemática. Se argumenta que las matemáticas constituyen un lenguaje más preciso y ordenado que el del puro raciocinio lógico. Sin embargo, esta afirmación es muy dudosa. Las expresiones de lógica verbal puede ser que sean más generales y flexibles (lo cual es, sin duda, una ventaja), pero en forma alguna han de ser forzosamente menos precisas que las expresiones matemáticas. Y es más general el lenguaje verbal, porque no está sometido, por ejemplo, a las restricciones y al automatismo de la operativa matemática. Se comprende, pues, que si los economistas matemáticos primero han de construir lógicamente sus teorías y luego traducir sus resultados al formalismo matemático, verificando en todo caso con las reglas de la lógica las conclusiones a las que llegan en sus modelos, están violando el gran principio científico que nos dice que ha de tratarse por todos los medios de evitar la innecesaria multiplicación de entes.

Ahora bien, si el uso de las matemáticas tan sólo fuera criticable por razones de economía de esfuerzo, podría al menos ser defendido en razón a motivaciones, por ejemplo, estéticas o de prestigio académico. Sin embargo, debe observarse cómo para Mises el método matemático debe rechazarse en economía, no sólo porque es inútil, sino además porque es altamente perjudicial a la hora de hacer avanzar nuestra ciencia. Y es que, como hemos indicado en el capítulo 1, la economía, para los austríacos, es una ciencia sobre hechos de la vida real, sobre categorías de la acción humana que están inmersas en la mente de todo hombre, y que nada tienen que ver con las fórmulas y elementos del lenguaje matemático. El principal problema con las matemáticas consiste, por tanto, en que tan sólo son adecuadas para recoger los estados repetitivos y en equilibrio que se dan en el mundo de la mecánica. Por eso los economistas matemáticos de manera inevitable han ido alejándose de la realidad y limitando sus estudios única y exclusivamente a los modelos

económicos en equilibrio o estacionarios, que son los que más fácilmente admiten tratamiento matemático. Para los economistas austríacos esta tendencia ha sido muy perjudicial porque el método matemático tiende a confundir y ocultar cuál es el verdadero objeto de la Ciencia Económica. El objeto de la Ciencia Económica es el estudio de la acción humana, es decir, el estudio de los actos humanos que constituyen los procesos de mercado. Estos procesos hacen que en toda economía de mercado haya siempre una tendencia hacia un equilibrio; equilibrio que, sin embargo, nunca se alcanza como consecuencia de la constante modificación de los datos del mundo exterior y, sobre todo, dado el papel protagonista que en los procesos de mercado tiene la innata capacidad creativa y empresarial del ser humano. Para los economistas austríacos, el objeto de la economía es estudiar los procesos que, eventualmente, llevarían hacia el equilibrio; pero no el equilibrio en sí mismo, que es tan sólo una construcción lógica de carácter auxiliar creada por los economistas y que tiene una única utilidad: la de facilitar la comprensión, por contraste y comparación, de los procesos dinámicos de mercado. Por eso se entiende que, para Mises, el método matemático deba ser rechazado, no sólo por su inutilidad, sino por ser científicamente vicioso, en el sentido de que parte de falsos supuestos (la existencia de relaciones constantes entre las variables económicas, la disponibilidad de toda la información que es necesaria, etc.), y lleva a conclusiones equivocadas, dado que las mismas tan sólo son aplicables a estados de equilibrio que nunca se dan en la realidad. Por eso puede concluirse que las matemáticas distraen las mentes brillantes de los problemas económicos de verdadero interés y, lo que es más grave, las induce continuamente a caer en el error.

Las negativas consecuencias de la utilización de las matemáticas en economía pueden comprobarse prácticamente en cada uno de los capítulos de nuestra ciencia: la teoría de la “competencia perfecta”, que ha creado un modelo que nada tiene que ver con la realidad, y que no explica en forma alguna los procesos reales de mercado, que son los que deberían interesar al economista; la “economía del bienestar”, que paradójicamente pretende juzgar los hechos económicos a la luz de un modelo que no se ha extraído de la realidad y que es ajeno a la misma: el modelo de equilibrio general; y, sobre todo, el problema del cálculo económico socialista, que se estimó posible por una legión de economistas matemáticos, precisamente porque en sus modelos previamente se había partido de suponer que se poseía toda la información necesaria para formular el correspondiente sistema de ecuaciones walrasiano. Estos ejemplos, y otros muchos más que podrían mencionarse,

ponen de manifiesto hasta qué punto es preciso un cambio de paradigma en la Ciencia Económica que dirija el esfuerzo investigador por nuevos caminos más fructíferos y que no se encuentren lastrados por el vicio del cientificismo.

La competencia como proceso de descubrimiento

A continuación se reproducen unos pasajes del volumen tercero de la obra de F. A. Hayek *Derecho, legislación y libertad*. En los mismos, de forma muy sintética, se explica la visión dinámica de la competencia, tal y como la conciben los economistas austríacos en general, y Hayek en particular. La competencia se entiende, como se ha indicado en los capítulos 1 y 2 de este libro, como un proceso dinámico de rivalidad que permite que los empresarios creen y descubran la mejor manera de satisfacer los deseos de los consumidores. Dado el carácter eminentemente creativo del proceso, no puede enjuiciarse su resultado, puesto que carecemos de un punto de referencia que nos pueda indicar en cada circunstancia concreta si se ha logrado o no alcanzar algún tipo de “óptimo”. Debemos, por tanto, darnos por satisfechos con que el proceso impulsado por la empresarialidad actúe de manera continuada en un entorno institucional favorable.

No sólo en el ámbito de la economía, sino también en muchas otras esferas de la humana actividad, la competencia es un mecanismo cuya utilización sólo se halla justificada en la medida en que se desconozca quiénes son los más capacitados para resolver los correspondientes problemas. No sólo en el ámbito mercantil, sino también en el académico y en el deportivo, únicamente recurriendo al proceso competitivo cabe descubrir quiénes, en determinadas concretas circunstancias, lograron comportarse de manera más adecuada. No garantizará la competencia que cuantos en el proceso intervengan hayan de esforzarse al máximo, aunque sin duda el estímulo que la misma conlleva constituye uno de los más importantes acicates del comportamiento. Incentivará la competencia a que los mejores superen a sus inmediatos seguidores. Ahora bien, si éstos quedaran muy rezagados, quienes les aventajan podrán sin duda, dentro de amplios límites, aminorar su esfuerzo. Sólo si los más inmediatos seguidores vienen pisándoles los talones y los que van en cabeza llegan a dudar de su propia capacidad de superarles, procederán éstos a esforzarse al máximo. Y sólo si existe una más o menos uniforme graduación de capacidades, desarrollarán todos el máximo esfuerzo al objeto de no quedar rezagados.

Cuanto queda consignado conduce a la conclusión de que el fenómeno de la competencia, al igual que el de la experimentación en el ámbito de la ciencia, es fundamentalmente un proceso de descubrimiento. Por ello, ninguna teoría que suponga conocidos los hechos que precisamente se pretende desvelar puede verdaderamente captar la esencia del fenómeno. No existe conjunto alguno de acontecimientos “conocidos” que en su totalidad puedan servir de base de partida. Se trata sólo de acceder a un proceso que permita la toma en consideración de un número de hechos objetivos y potencialmente útiles mayor que cualquier otro conocido. Son precisamente las existentes circunstancias las que hacen de todo punto inútil, a los efectos de la selección del más adecuado método, todo intento de evaluar el resultado de

la competencia sobre la base de suponer la existencia de algún ente conocedor de cuantos hechos resultan relevantes. El problema consiste precisamente en averiguar cómo se puede optimizar la utilización de la información, así como las capacidades y oportunidades de las gentes para obtener nueva información que se hallan distribuidas entre centenares de miles de individuos que nadie puede, por tal motivo, personalmente poseer en su totalidad. Debe contemplarse la competencia como un proceso que facilita la adquisición y transferencia de información a nivel interpersonal y es absurdo imaginar *a priori* que alguien pueda estar en posesión de todo el aludido acervo de conocimientos. Tan ilógico sería pretender contrastar los resultados de la competencia con algún preconcebido módulo de valoración como intentar juzgar un experimento científico según su mayor o menor coincidencia con algún esperado efecto. En uno y otro caso los resultados sólo pueden ser juzgados en función de las circunstancias en las que el experimento haya sido desarrollado. De la competencia, por lo tanto, no puede decirse más de lo que cabe aseverar de cualquier otro proceso experimental: que permite maximizar un conjunto de resultados mensurables. La competencia únicamente facilita, en el caso de que se la permita adecuadamente operar, y en mayor medida que cualquier otra mecánica conocida, la utilización de un superior nivel de capacidades y conocimientos personales. Aunque toda adecuada utilización de las capacidades y de los conocimientos humanos debe ser considerada beneficiosa (razón por la cual siempre implica ganancia todo proceso de intercambio en el cual una y otra de las partes prefieran la posesión del artículo recibido a la del entregado), nunca se puede saber hasta qué punto ha mejorado el bienestar general. No nos hallamos, en efecto, ante fenómenos mensurables, por lo que únicamente debe conceptuarse óptimo alcanzable aquel que resulte del establecimiento de aquellas condiciones que, con un mayor grado de posibilidad, sean capaces de poner de manifiesto la existencia del mayor número posible de favorables oportunidades.

Cómo llegará a comportarse cada ser humano bajo el acicate de la competencia, o qué resultados concretos la misma habrá de depararle, son cuestiones que, *a priori*, en modo alguno pueden anticipar quienes en el proceso intervienen y mucho menos cualquier otro individuo. Por eso carece literalmente de lógica pedirle a alguien que se comporte “como si la competencia existiese” o como si ésta fuese más perfecta de lo que en realidad es. Más adelante subrayamos que una de las principales causas que en el planteamiento de estas materias ha inducido a error radica en la idea de que la competencia opera sobre la base de la existencia de determinadas “curvas de coste” observables y objetivas cuando, en realidad, tales figuras son mero reflejo de la estimación personal y conocimiento del actor, realidades que sin duda variarían fundamentalmente según esté situado en un mercado altamente competitivo o en otro donde la competencia se halle adormecida o brille por su ausencia.

Aunque el examen de los resultados de la competencia constituye uno de los principales objetivos del análisis económico (es decir, de la cataláctica), los argumentos expuestos restringen notablemente la posibilidad de que la expresada ciencia pueda predecir los resultados que tal fenómeno haya de alumbrar en las concretas circunstancias que para nosotros puedan tener interés. En realidad, la competencia sólo nos es útil en la medida en que es para nosotros proceso por completo inútil si los seres humanos pudiéramos prever sus resultados. La teoría económica puede analizar el funcionamiento de este mecanismo haciendo uso de modelos basados en el supuesto de que el investigador conozca cuantas circunstancias determinan el comportamiento de cada uno de los individuos que en el proceso intervienen. Ahora bien, tal análisis sólo ofrece interés en la medida en que nos ilustra acerca del funcionamiento de un sistema basado en los correspondientes supuestos. En el mundo real, sin embargo, sería necesario aplicar el resultado de estos razonamientos a situaciones cuyos pormenores nos son desconocidos. El teórico sólo puede establecer modelos abstractos basados en el supuesto de que el investigador conoce las cartas que cada jugador tiene en su mano y sólo en tales circunstancias puede llegar a ciertas conclusiones acerca del carácter general de los correspondientes resultados. Y aunque resulte posible verificar esas conclusiones recurriendo al uso de los aludidos artificiales modelos, el interés de los mismos

queda reducido al examen de aquellos casos con relación a los cuales no cabe verificar su adecuación por carecer el investigador de la oportuna información al respecto.

Fuente:

Friedrich A. Hayek,
Derecho, legislación y libertad, volumen III,
El orden político de una sociedad libre.
Unión Editorial, Madrid, 1976, pp. 125-128.

La naturaleza de la sorpresa y el descubrimiento

En 1997, con motivo de su jubilación como catedrático de Economía en la Universidad de Nueva York, el *Journal of Economic Literature* pidió a Israel M. Kirzner una contribución en la que, de manera sintética, se expusiera la situación actual de la moderna Escuela Austríaca. Fruto de esta invitación fue el artículo titulado “El descubrimiento empresarial y el proceso competitivo del mercado: el punto de vista austríaco”, que fue publicado en la citada revista en su número de marzo (vol. xxxv) de ese mismo año. A continuación se recogen unos importantes pasajes en los que Kirzner explica el papel esencial que la sorpresa y el descubrimiento tienen como características de la función empresarial creativa, y de qué manera, la noción de descubrimiento o creatividad se encuentra en un sano punto intermedio, entre la búsqueda deliberada de información de los neoclásicos, y la noción anárquica y caleidoscópica del mercado que tienen algunos autores como Shackle. Veamos cómo se expresa Kirzner:

La perspectiva austríaca ofrece una nueva aportación relativa a la naturaleza de la *sorpresa* y el *descubrimiento*. Cuando uno se da cuenta de aquello que hasta entonces le había pasado inadvertido, uno no “produce” conocimiento en ningún sentido deliberado. Lo que ha sucedido es que nos hemos dado cuenta de una situación previa (hasta entonces completamente desconocida) de ignorancia. Lo que distingue el *descubrimiento* (referente a oportunidades de beneficio hasta entonces desconocidas) de una *búsqueda* que consigue su finalidad (referente a la producción deliberada de información de la que uno era consciente que carecía) es que la primera (y a diferencia de la segunda) va acompañada de esa *sorpresa* que se deriva del hecho de que nos demos cuenta de que hasta entonces nos había pasado inadvertido algo que de hecho estaba disponible (“¡si es que lo tenía delante de mis propias narices!”). Este aspecto del descubrimiento o creatividad empresarial caracteriza al proceso equilibrador que se da en el mercado. Lo que explica esa tendencia sistemática que se manifiesta en una serie sucesiva de sorpresas y que se plasma en el proceso equilibrador que se da en el mercado no es una serie más o menos improbable de accidentes afortunados, sino esa *perspicacia* natural (Kirzner, 1998: pp.45 ss. y 79 ss.) para descubrir posibles oportunidades de beneficio (o para evitar el peligro de posibles pérdidas) y que es

característica inherente de todo ser humano. En el mundo real, plagado de incertidumbre, esta perspicacia natural se manifiesta en la imaginación y en el atrevimiento que los teóricos de la Escuela Austríaca consideran típicos de los empresarios que actúan en el mercado. La perspicacia empresarial se refiere a una actitud consistente en estar *alerta* y receptivo a las oportunidades disponibles que hasta entonces han pasado inadvertidas. El carácter empresarial de cada acción humana se refiere no sólo a la circunstancia de que las acciones se efectúan en un mundo incierto y abierto, sino además al hecho de que todo agente económico se encuentra en todo momento buscando de forma espontánea aspectos del entorno presente y futuro que hasta entonces han pasado inadvertidos y que pueden dar lugar a emprender nuevos actos empresariales. El empresario, sin saber exactamente lo que está buscando, y sin emprender ninguna acción deliberada de búsqueda, se encuentra continuamente oteando el horizonte, siempre preparado y dispuesto a hacer descubrimientos o a crear oportunidades de ganancia. Cada uno de estos descubrimientos va acompañado de esa sensación de sorpresa que surge cuando uno se da cuenta de una ignorancia previa de la que no era consciente. La actitud del empresario siempre está preparada para ser sorprendida y para dar nuevos pasos tendentes a lograr los beneficios que surgen de dichas sorpresas. *La noción de descubrimiento o creatividad, situada a medio camino entre la producción deliberada de información desarrollada por la teoría convencional de la búsqueda de información y la ganancia derivada de la pura suerte, es el eje central del enfoque teórico de los economistas austríacos.* Las oportunidades de beneficio creadas por pasados errores empresariales tienden sistemáticamente a estimular el descubrimiento empresarial de nuevas oportunidades de ganancia. El proceso empresarial que de esta manera se pone en movimiento es un proceso que tiende a producir una mejor percepción mutua entre los diferentes agentes del mercado. El ánimo de lucro impulsa el proceso a través del cual los beneficios empresariales puros tienden a ser descubiertos y aprovechados de forma competitiva entre los empresarios. Y esta mayor concienciación mutua de los diferentes agentes, que se produce a través del proceso empresarial de descubrimiento y creatividad, es la fuente de la tendencia coordinadora que empuja a los mercados hacia el equilibrio.

Fuente:

Israel M. Kirzner:

“El descubrimiento empresarial y el proceso competitivo
del mercado: el punto de vista austríaco”;
anexo al libro *Competencia y empresarialidad*,
2.^a edición, Unión Editorial, Madrid, 1998, pp. 275-276.



Bibliografía

NOTA IMPORTANTE: con la finalidad de orientar la ulterior investigación de aquellos lectores que deseen profundizar en el conocimiento de la Escuela Austríaca, se han indicado con asterisco aquellas obras que, a juicio del autor, son más importantes y significativas. El autor, igualmente, desea agradecer a la *Revista de Economía Aplicada*, a Ediciones Pirámide y a Unión Editorial su autorización para reproducir en el presente libro determinados pasajes de aquellos de sus trabajos que se citan en esta bibliografía como publicados en los mencionados medios.

- Allais, M. (1989): *L'Impot sur le capital et la réforme monétaire*. Hermann Editeurs, Paris.
- Armentano, D. T. (1972): *The myths of Antitrust: economic theory and legal cases*. Arlington House, Nueva York.
- Azpilcueta, M. de (1965): *Comentario resolutorio de cambios*. Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Madrid.
- Salmerón, J. (1949): "Verdadera idea del valor o reflexiones sobre el origen, naturaleza y variedad de los precios". *Obras completas*, vol. 5, BAC, Madrid, 615-624.
- Barrow, J. D. y Tipler, F. J. (1986): *The Anthropic Cosmological Principle*. Oxford University Press, Oxford.
- Becker, G. (1995): "The economic way of looking at behavior", en *The essence of Becker*, Febrero, R., y Schwartz, P. (eds.), Hoover Institution, Stanford University, Stanford.
- Berenguer, J. (1993): *El Imperio de los Habsburgo, 1273-1918*. Edit. Crítica, Barcelona.
- Bien Greaves, B. y McGee, R. W. (1993): *Mises: An annotated bibliography*. Foundation for Economic Education, Nueva York.

- 3ien Greaves, B. (1995): *Mises: An annotated bibliography, 1982-1993 Update*. The Foundation for Economic Education. Nueva York.
- 3laug, M. y Marchi, N. de (eds.) (1991): *Appraising Economic Theories*. Edward Elgar, Londres.
- 3laug, M. (1993): "Book Review", *The Economic Journal*, noviembre, 1571.
- 3oettke, P. J. (1997): "Where did economics go wrong? Modern economics as a flight from reality", *Critical Review*, vol. II, n.º 1, invierno, 11-64.
- 3öhm-Bawerk, E. von (1895): "Professor Clark's views on the genesis of capital", *Quarterly Journal of Economics*, IX, 113-131.
- (1959): "On the value of producer's goods and the relationship between value and cost", *Capital and Interest*, vol. II, cap. VIII, 97-115. Libertarian Press, South Holland, Illinois.
- (1962a): "The ultimate standard of value", *Shorter classics of Eugen von Böhm-Bawerk*. Libertarian Press, South Holland, Illinois, 303-370.
- (1962b): "The unresolved contradiction in the Marxian economic system", *Shorter classics of Eugen von Böhm-Bawerk*, 201-302, Libertarian Press, South Holland, Illinois.
- (1986): "Historia y crítica de las teorías sobre el interés", vol. I de *Capital e Interés*. Fondo de Cultura Económica, México.
- *— (1987): "La teoría de la explotación", *Lecturas de economía política*, Huerta de Soto, J. (ed.), vol. III, 101-201. Unión Editorial, Madrid.
- *— (1998): *Teoría positiva del capital*, vol. II de *Capital e Interés*. Biblioteca de grandes economistas del siglo XX, Ediciones Aosta, Madrid.
- *— (2000): *La conclusión del sistema marxiano*, Unión Editorial, Madrid.
- 3rus, W. y Laski, K. (1985): *From Marx to the market: socialism in search of an economic system*. Clarendon Press, Oxford.
- 3aldwell, B. (1994): *Beyond positivism: Economic methodology in the twentieth century*. Routledge, Londres.
- 3antillon, R. de (1978): *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*. Fondo de Cultura Económica, México.
- 3astillo de Bovadilla, J. (1585): *Política para corregidores*. Instituto de Estudios de Administración Local, edición facsímil, Madrid, 1978.
- 3Clark, J. B. (1893): "The genesis of capital", *Yale Review*, n.º 2, noviembre, 302-315.
- (1895): "The origin of interest", *Quarterly Journal of Economics*, n.º 9, abril, 257-278.
- (1907): "Concerning the nature of capital: A reply", *Quarterly Journal of Economics*, mayo.

- Coase, R. H. (1997): "Looking for Results", *Reason: Free minds and Free markets*, junio.
- Cordato, R. E. (1992): *Welfare Economics and externalities in an open ended universe: A modern Austrian perspective*. Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, Holanda.
- Covarrubias y Leyva, D. de (1604): *Omnia Opera*, vol. 2, libro 2. Haredem Hieronymi Scoti, Venecia.
- *Cubeddu, R. (1997): *La filosofía de la Escuela Austríaca*. Unión Editorial, Madrid.
- Chafuen, A. (1986): *Economía y ética, Raíces cristianas de la economía de libre mercado*. Edit. Rialp, Madrid.
- Dempsey, B. W. (1943): *Interest and Usury*. American Council of Public Affairs, Washington, D. C.
- *Fetter, F. A. (1977): *Capital, interest and rent*. Sheed, Andrews and McMeal, Kansas City.
- Friedman, M. (1967): *Ensayos sobre economía positiva*. Edit. Gredos, Madrid.
- Grice-Hutchinson, M. (1952): *The School of Salamanca, Readings in Spanish monetary theory*. Clarendon Press, Oxford.
- (1982): *El pensamiento económico en España (1177-1740)*. Edit. Crítica, Barcelona.
- (1995): *Ensayos sobre el pensamiento económico en España*, Moss, L. S. y Ryan, C. K. (eds.), Alianza Editorial, Madrid.
- Grossman, S. y Stiglitz, J. (1980): "On the impossibility of informationally efficient markets", *American Economic Review*, n.º 70, junio.
- Hayek, F. A. (1931): "The 'paradox' of saving", *Economica*, mayo.
- (1936): "The Mythology of Capital", *Quarterly Journal of Economics*, febrero, 199-228.
- (1939): *"Profits, interest and investment", and other essays on the theory of industrial fluctuations*. Routledge, Londres.
- (1946): *La teoría pura del capital*. Aguilar, Madrid.
- (1948): "Economics and knowledge", "The use of knowledge in society" y "The meaning of competition", en *Individualism and economic order*. The University of Chicago Press, Chicago, 33-106.
- (1952): *The sensory order: An inquiry into the foundations of theoretical psychology*. The University of Chicago Press, Chicago.
- *— (1955): *The counter-revolution of science: Studies in the abuse of reason*. Free Press, Glencoe, Illinois.

- (1972): *Individualism and economic order*. Gateway Edition, Henry Regnery, Chicago.
- (1975): *Collectivist economic planning*. Augustus M. Kelley, Clifton.
- (1976a): *El orden político de una sociedad libre*, vol. III de *Derecho, legislación y libertad*. Unión Editorial, Madrid.
- (1976b): *¿Inflación o pleno empleo?* Unión Editorial, Madrid.
- (1976c): “La pretensión del conocimiento”. Cap. I de *¿Inflación o Pleno Empleo?*. Unión Editorial, Madrid, 9-32.
- (1978a): “Competition as a discovery procedure”, *New Studies in philosophy, politics, economics and the history of ideas*. Routledge, Londres, 179-190.
- (1978b): “Two types of mind”, *New Studies in philosophy, politics, economics and the history of ideas*. Routledge, Londres, 50-56.
- ⌘— (1988): *Derecho, legislación y libertad*, vol. II: *El espejismo de la justicia social*. Unión Editorial, Madrid.
- (1993): “Interview”, por Pool, R. y Postrel, V. *Free minds and free markets*. Pacific Research Institute for Public Policy, California.
- (1995a): *La tendencia del pensamiento económico: ensayos sobre economistas e historia económica*, vol. III de *Obras Completas de F. A. Hayek*. Unión Editorial, Madrid.
- (1995b): *Nacionalismo monetario y estabilidad internacional*. Unión Editorial y Ediciones Aosta, Madrid.
- (1996a): “El equilibrio intertemporal de los precios y los movimientos en el valor del dinero”, en *Nacionalismo monetario y estabilidad internacional*. Unión Editorial y Ediciones Aosta, Madrid.
- (1996b): *Contra Keynes y Cambridge: ensayos, correspondencia*, vol. IX de *Obras Completas de F. A. Hayek*. Unión Editorial, Madrid.
- ⌘— (1996c): *Precios y producción: una explicación de las crisis de las economías capitalistas*. Unión Editorial y Ediciones Aosta, Madrid.
- (1996d): *Las vicisitudes del liberalismo: Ensayos sobre Economía Austríaca y el ideal de la libertad*, vol. IV de *Obras Completas de F. A. Hayek*. Unión Editorial, Madrid.
- (1997a): *Hayek sobre Hayek: un diálogo autobiográfico*, en vol. I de *Obras Completas de F. A. Hayek*. Unión Editorial, Madrid.
- ⌘— (1997b): *La fatal arrogancia: los errores del socialismo*, vol. I de *Obras Completas de F. A. Hayek*. Unión Editorial, Madrid.
- ⌘— (1998a): *Los fundamentos de la libertad*. Unión Editorial, Madrid.

- ⌘— (1998b): *Socialismo y guerra: Ensayos, documentos, reseñas*, vol. x de *Obras Completas de F. A. Hayek*. Unión Editorial, Madrid.
- Heilbroner, R. L. (1990): “Analysis and vision in the History of Modern Economic Thought”, *Journal of Economic Literature*, vol. 28, septiembre.
- Hicks, J. (1973): *Capital and time: A neo-Austrian Theory*. Clarendon Press, Oxford.
- ⌘Holcombe, R. G. (1999): *25 Great Austrian Economists*. Ludwig von Mises Institute, Auburn, Alabama.
- Hoppe, H. H. (1995): *Economic essence and the Austrian method*. The Ludwig von Mises Institute, Auburn University, Auburn, Alabama.
- (1989): *A theory of socialism and capitalism*. Kluwer Academic Publishers, Amsterdam.
- Huerta de Soto, J. (1982): “Método y crisis en la Ciencia Económica”, *Hacienda Pública Española*, n.º 74, 33-48.
- ⌘— (1992): *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*. Unión Editorial, Madrid.
- ⌘— (1994): *Estudios de Economía Política*. Unión Editorial, Madrid.
- (1995): “Estudio preliminar”, *La acción humana: Tratado de Economía*, Mises, L. von. Unión Editorial, Madrid, xxi-lxxi.
- (1997): “Génesis, esencia y evolución de la Escuela Austríaca de Economía”, en *Qué es la Economía*, Ramón Febrero (ed.). Ediciones Pirámide, Madrid.
- (1997-1998): “La teoría bancaria en la Escuela de Salamanca”. *Revista de la Facultad de Derecho de la Universidad Complutense de Madrid*, n.º 89, 141-165.
- ⌘— (1998): *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos*. Unión Editorial, Madrid.
- Jaffé, W. J. (1976): “Menger, Jevons and Walras dehomogenized”. *Economic Inquiry*, n.º 14 (4), 511-524.
- Keynes, J. M. (1996): *Tratado del dinero: Teoría pura y aplicada del dinero*. Grandes Economistas del siglo xx, Ediciones Aosta, Madrid.
- Kirzner, I. M. (1979): *Perception, opportunity and profit*. The University of Chicago Press, Chicago.
- ⌘— (1985): *Discovery and the capitalist process*. The University of Chicago Press, Chicago.
- (1987): “Austrian School of Economics”, *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, vol. i. Macmillan, Londres, 145-157.

- ⌘— (1995): *Creatividad, capitalismo y justicia distributiva*. Unión Editorial, Madrid.
- ⌘— (1996): *Essays on capital and interest: An Austrian Perspective* Edward Elgar, Aldershot, Inglaterra.
- ⌘— (1998): *Competencia y empresarialidad*. Unión Editorial, Madrid.
- ⌘— (1998-1999): “Los objetivos de la política *antitrust*’, una crítica”, *Información Comercial Española*, n.º 775, diciembre 1998, enero 1999, 67-77.
- Knight, F. H. (1938): “Review of Ludwig von Mises' *Socialism*”, *Journal of Political Economy*, n.º 46, abril, 267-268.
- (1950): “Introduction”, *Principies of Economics*, Carl Menger. Free Press of Glencoe, Illinois.
- Kydland, F. E. y Prescott, E. C. (1982): “Time to build and aggregate Fluctuations”, *Econometrica*, 50, 1345-1370.
- ⌘Leoni, B. (1995): *La libertad y la ley*. Unión Editorial, Madrid.
- Lugo, J. de (1642): *Disputationes de iustitia et iure*. Sumptibus Petri Prost, Lyon.
- Lucas, R. E. (1977): “La comprensión de los ciclos económicos”, *Hacienda Pública Española*, n.º 99, 691-703.
- Mariana, J. de (1768): *Discurso de las enfermedades de la Compañía*. Imprenta de D. Gabriel Ramírez, calle de Barrionuevo, Madrid.
- (1987): *Tratado y discurso sobre la moneda de vellón*. Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.
- ⌘Mayer, H. (1994): “The cognitive value of functional theories of price: critical and positive investigations concerning the price problem”. Capítulo XVI de *Classics in Austrian Economics: A sampling in the history of a tradition*, I. M. Kirzner (ed.), vol. II, William Pickering, Londres.
- Menger, C. (1883): *Untersuchungen über die Methode der Socialwissenschaften und der Politischen Okonomie insbesondere*. Duncker & Humblot, Leipzig.
- ⌘— (1997): *Principios de economía política*. Unión Editorial, Madrid.
- ⌘— (1998): “Del origen del dinero”. *La economía en sus textos*, Segura, J, y Rodríguez Braun, C. (eds.). Taurus, Madrid, 200-220.
- Mirowski, P, (1991): *More heat than light: Economics as Social Physics, Physics as Nature's Economics*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Mises, L. von (1935): “Economic calculation in the socialist commonwealth”, en *Collectivist Economic Planning*, Hayek, F. A. (ed.). Routledge,

Londres.

- κ— (1975): *Teoría e historia*. Unión Editorial, Madrid.
- (1978): *Notes and recollections*. Libertarian Press, South Holland, Illinois.
- κ— (1989): *Socialismo: análisis económico y sociológico*. WBF, Nueva York.
- κ— (1995): *La acción humana: Tratado de economía*. Unión Editorial, Madrid.
- κ— (1997): *La teoría del dinero y del crédito*. Unión Editorial, Madrid.
- Molina, L. de (1991): *Tratado sobre los cambios*. Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.
- Novak, M. (1993a): “Two moral ideas for business”, The Hayek Memorial Lecture, *Economic Affairs*, septiembre-octubre 1993, 7.
- (1993b): *The catholic ethic and the spirit of capitalism*. The Free Press, Macmillan International, Nueva York.
- Nozick, R. (1988): *Anarquía, estado y utopía*. Fondo de Cultura Económica, México.
- Nuez, P. de la (1994): *La política de la libertad: estudio del pensamiento político de F. A. Hayek*. Unión Editorial, Madrid.
- Oakeshott, M. (1991): *Rationalism in politics and other essays*. Liberty Press, Indianápolis.
- κO’Driscoll, G. P. y Rizzo, M. J. (1996): *The economics of time and ignorance*. Routledge, Londres.
- Parato, V. (1906): *Manuale di economia politica con una introduzione alla scienza sociale*. Società editrice Libreria, Milán.
- κPolanyi, M. (1959): *The study of man*. The University of Chicago Press, Chicago.
- Popescu, O. (1987): *Estudios en la historia del pensamiento económico latinoamericano*. Plaza y Janés, Buenos Aires.
- Robbins, L. (1932): *An essay on the nature and significance of economic science*. Macmillan, Londres.
- (1971): *Autobiography of an Economist*. Macmillan, Londres.
- Roover, R. de (1955): “Scholastic economics. Survival and lasting influence from the Sixteenth Century to Adam Smith”. *Quarterly Journal of Economics*, LXIX, mayo, 161-190.
- Rosen, S. (1997): “Austrian and Neoclassical economics: Any gains from trade?”. *Journal of Economic Perspectives*, vol. II, n.º 4, 139-152.
- κRothbard, M. N. (1975): *America’s Great Depression*. New York University Press, Nueva York.
- (1977): *Power and market*. New York University Press, Nueva York.

- κ— (1985): *Lo esencial de Mises*. Unión Editorial, Madrid.
- (1991): “The end of socialism and the calculation debate revisited”. *The Review of Austrian Economics*, vol. 5, n.º 3, 64-65.
- κ— (1993): *Man, economy and state: A treatise on economic principles*. Ludwig von Mises Institute, Auburn University, Alabama.
- κ— (1995): *La ética de la libertad*. Unión Editorial, Madrid.
- κ— (1997): *The Logic of Action, I: Method, Money, and the Austrian School, y II, Applications and criticism from the Austrian School*. Edward Elgar, Cheltenham, Inglaterra.
- κ— (1999): *Historia del pensamiento económico*, vol. I: *El pensamiento económico hasta Adam Smith*. Unión Editorial, Madrid.
- κ— (2000): *Historia del pensamiento económico*, vol. II: *La economía clásica*. Unión Editorial, Madrid.
- Salas, J. de (1617): *Comentarii in secundam secundae D. Thomae de contractibus*. Sumptibus Horatii Lardon, Lyon.
- Salerno, J. T. (1999): “The place of Mises' *Human Action* in the development of modern economic thought”. *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, primavera, vol. 2, n.º 1, 35-65.
- Salop, S. (1979): “A model of the natural rate of unemployment”, *American Economic Review*, Marzo, n.º 69, 117-125.
- Samuelson, P. A. (1947): *Foundations of Economic Analysis*. Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.
- Saravia de la Calle, L. (1949): *Instrucción de mercaderes*. Colección de joyas bibliográficas, Madrid.
- Schumpeter, J. A. (1908): *Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie*. Duncker & Humblot, Leipzig.
- Shapiro, C. y Stiglitz, J. (1984): “Equilibrium unemployment as a discipline device”, *American Economic Review*, junio, n.º 74, 433-444.
- Simon, J. L. (1989): *The economic consequences of immigration*. Basil Blackwell, Londres.
- κ— (1994): *The ultimate resource*. Princeton University Press, Princeton.
- κSkousen, M. (1990): *The structure of production*. New York University Press, Nueva York.
- (1993): “Who predicted the 1929 crash?”, *The meaning of Ludwig von Mises*, Herbener, J. M. (ed.). Kluwer Academic Publishers, Amsterdam.
- Stigler, G. (1961): “The economics of information”, *Journal of Political Economy*, junio.

- Stiglitz, J. (1994): *Whither Socialism?*. The M. I. T. Press, Cambridge, Massachusetts.
- *Thomsen, E. (1992): *Trices and Knowledge: A market process perspective*. Routledge, Londres.
- †Ipiier, F. J. (1988): “A liberal utopia”. En *Humane Studies Review*, vol. 6, n.º 2.
- ‡Turgot, A. R. J. (1844): *Éloge de Gournay*. Incluido en *Oeuvres de Turgot*, vol. 1, 262-291. Guillaumin, París.
- §Walras, L. (1965): *Correspondence of Léon Walras and related papers*. W. Jaffé (ed.). North Holland, Amsterdam.
- ¶Wieser, F. von (1911). “Das Wesen und der Hauptinhalt der Theoretischen Nationalökonomie”, *Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft in Deutschen Reich*, XXXV, n.º 2. Traducido al inglés, “The Nature and substance of Theoretical Economics”, en *Classics in Austrian Economics: A sampling in the History of a tradition*, Israel M. Kirzner (ed.), vol. I. William Pickering, Londres, 1994, 285-303.
- Yeager, L. B. (1997): “Austrian Economics, Neoclassicism and the market test”. *The Journal of Economic Perspectives*, vol. II, n.º 4, otoño, 153-165.



JESÚS HUERTA DE SOTO BALLESTER (Madrid, España, 1956) es economista, filósofo y empresario. Catedrático de Economía Política en la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid y uno de los economistas más representativos de la moderna Escuela Austriaca de economía.

Entre sus más reconocidas aportaciones intelectuales se encuentran su estudio sobre la función empresarial y la imposibilidad del socialismo, expuesto en su libro *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*, así como sus desarrollos de la teoría austriaca del ciclo económico expuestos en su libro *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos*, y de la teoría de la eficiencia dinámica, incluida en su libro *The Theory of Dynamic Efficiency*. Huerta de Soto defiende que el análisis de la realidad social exige combinar adecuadamente los siguientes tres enfoques: teórico (von Mises), histórico-evolutivo (Hayek) y ético (Rothbard).

Huerta de Soto afirma la superioridad teórica del anarcocapitalismo sobre el liberalismo clásico. También sostiene la necesidad de la completa liberalización económica y del cambio total del actual sistema financiero: regreso al patrón oro y coeficiente de caja de bancos del 100 % para depósitos a la vista. Huerta de Soto comparte con otros pensadores, como Murray Rothbard, la tesis de que la Escuela de Salamanca en el Siglo de Oro es un precedente filosófico, jurídico y económico de la Escuela Austriaca en

general, y del liberalismo económico en particular, siendo la cuna de lo que hoy llamamos ciencia económica. En el panorama de crisis económica y financiera europea, ha defendido el euro por actuar como un “proxy” del patrón oro, capaz de disciplinar a políticos, burócratas y grupos de interés.

Las obras de Huerta de Soto se han traducido a 21 idiomas incluyendo el ruso, chino, japonés y árabe. Es fundador y director de la revista académica *Procesos de Mercado: revista europea de economía política*. Asimismo, dirige el único Máster Oficial en economía de la Escuela Austríaca.