

## CAPÍTULO I

# GÉNESIS, ESENCIA Y EVOLUCIÓN DE LA ESCUELA AUSTRIACA DE ECONOMÍA

Lo que distingue a la Escuela Austriaca 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».

LUDWIG VON MISES  
*Notes and Recollections*  
Libertarian Press, 1978, p. 36

En el presente artículo nos proponemos explicar brevemente, pero con la necesaria profundidad, cuáles son el contenido esencial y las características diferenciales más importantes de la Escuela Austriaca de Economía en relación con los otros paradigmas alternativos que han ido surgiendo históricamente en nuestra ciencia, así como de qué manera creemos que las aportaciones de la Escuela Austriaca pueden hacer más fructífera la futura evolución de la Ciencia Económica. Dividiremos, por tanto, nuestro trabajo en tres partes diferenciadas. En la primera, analizaremos la génesis y evolución histórica de la Escuela Austriaca; en la segunda, explicaremos sus principios diferenciadores esenciales, y en especial la teoría dinámica de la coordinación empresarial en los mercados; para terminar, en tercer lugar, estudiando de qué manera el programa de investigación de la Escuela Austriaca puede aplicarse fructíferamente y potenciar el desarrollo de las distintas y más importantes áreas de la Ciencia Económica.

### I. EL PROCESO HISTÓRICO DE FORMACIÓN DE LA ESCUELA AUSTRIACA

Aunque existe un acuerdo generalizado en que la Escuela Austriaca de Economía nace en 1871, con la publicación del libro de Carl Menger (1840-1921) titulado *Principios de Economía Política (Grundsätze der Volks-*

*wirtschaftslehre*),<sup>1</sup> Menger recoge una tradición de pensamiento ya bastante estudiada,<sup>2</sup> que en la Europa continental se remonta a los estudios de los escolásticos españoles de la Escuela de Salamanca (siglos XVI-XVII),<sup>3</sup> y que antes que ellos podría remontarse incluso hasta la más rancia corriente del pensamiento jurídico clásico romano.<sup>4</sup> El joven Menger, desde un principio, se dio cuenta de que la teoría clásica de la determinación de los precios, tal y como la misma 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 31 años de edad,

---

<sup>1</sup> Carl Menger, *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, ed. Wilhelm Braumüller, Viena 1871. Existe una traducción al español de Marciano Villanueva, publicada por Unión Editorial (Madrid 1983) con el título de *Principios de Economía Política*.

<sup>2</sup> Murray N. Rothbard, «New Light on the Prehistory of the Austrian School», en *The Foundations of Modern Austrian Economics*, Sheed & Ward, Kansas City 1976, pp. 52-74. Y también Emil Kauder, «Intellectual and Political Roots of the Older Austrian School», *Zeitschrift für Nationalökonomie*, n.º 57, 4; y «Genesis of the Marginal Utility Theory», *Economic Journal*, septiembre de 1953, pp. 638-650. Finalmente, hay que destacar el sobresaliente trabajo de Alejandro Chafuen, *Christians for Freedom: Late Scholastics Economics*, Ignatius Press, San Francisco 1986, traducido al español y publicado con el título de *Economía y Ética: Raíces cristianas de la economía de libre mercado*, Ed. Rialp, Madrid 1991.

<sup>3</sup> Lucas Beltrán, «Sobre los orígenes hispanos de la economía de mercado», en *Cuadernos del pensamiento liberal*, n.º 10 (1), 1989, pp. 5-38. Y también el trabajo sobre la Escuela de Salamanca que Hayek dirigió a Marjorie Grice-Hutchinson (*The School of Salamanca*, Clarendon Press, Oxford 1952; *El pensamiento económico en España [1177-1740]*, Edit. Crítica, Barcelona 1982; y *Economic Thought in Spain: Selected Essays of Marjorie Grice-Hutchinson*, Laurence S. Moss y Christopher K. Ryan (eds.), Edward Elgar, Aldershot, Inglaterra, 1993). La influencia intelectual de los teóricos españoles sobre la Escuela Austriaca no es una mera coincidencia o puro capricho de la historia, sino que tiene su origen y razón de ser en las íntimas relaciones históricas, políticas y culturales que, a partir de Carlos V y de su hermano Fernando I, surgieron entre España y Austria, que habrían de mantenerse durante varios siglos, y en las que también jugó un papel importantísimo Italia, como puente cultural a través del cual fluían las relaciones intelectuales entre ambos extremos del imperio (España y Viena). Véase, además, la nota 8 sobre la paternidad hispana del descubrimiento de la ley de la utilidad marginal, así como el interesante libro de Jean Bérenguer, *El Imperio de los Habsburgo 1273-1918*, traducido del francés por Godofredo González, Edit. Crítica, Barcelona 1993, especialmente las pp. 133-335.

<sup>4</sup> Bruno Leoni, *La libertad y la ley*, Unión Editorial, Madrid 1974, p. 116, así como el prólogo que he escrito para la 2.ª edición española de este libro, Unión Editorial, Madrid 1995 [incluido como capítulo X en este libro].

como indica Hayek,<sup>5</sup> en un «estado de mórbida excitación», un libro dedicado a establecer los nuevos principios sobre los que él estimaba habría de reedificarse toda la Ciencia Económica. Estos principios serán, esencialmente, el desarrollo de una Ciencia Económica siempre basada en el ser humano actor creativo y protagonista de todos los procesos y eventos sociales (*subjetivismo*), así como la creación, sobre la base del subjetivismo y por primera vez en la historia del pensamiento humano, 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.

*El concepto de subjetivismo en la Escuela Austriaca: la concepción de la acción como conjunto de etapas subjetivas, la teoría subjetiva del valor y la ley de la utilidad marginal*

La idea distintiva más original e importante de la aportación de Menger radica, precisamente, en el intento de construir toda la economía partiendo del ser humano, 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 habrá de influir determinante e inevitablemente en la forma de elaborar todas las teorías económicas, en su contenido científico y en sus conclusiones y resultados prácticos.<sup>6</sup>

<sup>5</sup> F.A. Hayek, «Carl Menger (1840-1921)», capítulo II de *The Fortunes of Liberalism: Essays on Austrian Economics and the Ideal of Freedom*, Peter G. Klein (ed.), volumen IV de *The Collected Works of F.A. Hayek*, Routledge, Londres 1992, pp. 68-69. Y también la página 20 de la «Introducción» a la edición española de los *Principios de Economía Política* citada en la nota 1.

<sup>6</sup> F.A. Hayek ha llegado incluso a afirmar que «It is probably not exaggeration to say that every important advance in economic theory during the last hundred years was a further step in the consistent application of subjectivism» (*The Counter-Revolution of Science*, Free Press of Glencoe, Nueva York, 1955, p. 31). Hayek añade (nota 24, pp. 209-210) que el subjetivismo «has probably been carried out most consistently by Ludwig von Mises and I believe that most peculiarities of his views which at first strike many readers as strange and unacceptable are due to the fact that in the consistent development of the subjectivist approach he has for a long time moved ahead of his contemporaries.» Por su parte, Gerald P. O'Driscoll y Mario J. Rizzo (*The Economics of*

Quizá una de las manifestaciones más típicas y originales de este nuevo subjetivismo 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 directamente las necesidades humanas 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. 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 ese 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 precisamente 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 que cada una de las mismas representa. 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 sobre la base de 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.

---

*Time and Ignorance*, Basil Blackwell, Oxford, 1985, pp. 1-2) definen el subjetivismo de la siguiente forma: «subjectivism refers to the presupposition that the contents of the human mind are not rigidly determined by external events. Subjectivism makes room for the creativity and autonomy of the individual. Thus for the Austrians, and for subjectivists generally, economics is first and foremost about the thoughts leading up to choice, and not about things or the interaction of objective magnitudes.» El subjetivismo también explica que los austriacos den una importancia esencial al *tiempo* en sus teorías, pero entendido no en el sentido meramente paramétrico, newtoniano, físico o analógico del paradigma neoclásico, sino en su concepción subjetiva y tal como es sentido y experimentado por el actor conforme actúa, es decir, proyecta, emprende y culmina cada una de las etapas de su proceso de acción.

Todo ser humano, por tanto, al actuar, pretende alcanzar unos determinados *fin*es que habrá descubierto que son importantes para él. Denominamos *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. Llamamos *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 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.<sup>7</sup> Esto es así porque la teoría subjetivista del valor y el descubrimiento de la ley de la utilidad marginal no son sino el evidente corolario de la concepción subjetivista del proceso de acción que debemos exclusivamente a Menger y que acabamos de explicar. 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 manera global, sino en función de las distintas unidades intercambiables de medio que sean relevantes en el contexto de cada acción concreta. 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 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.<sup>8</sup> Para

<sup>7</sup> Es muy significativo observar cómo Frank H. Knight juzga que la teoría de Menger sobre los bienes económicos de primer orden y de orden superior es una de sus aportaciones «menos relevantes» (véase el prólogo a la primera edición inglesa de los *Principios de Economía* de Menger, publicado con el título de *Principles of Economics*, ed. por J. Dingwall y B.F. Hoselitz, Free Press of Glencoe, 1950). Esta afirmación de Knight pone precisamente de manifiesto las insuficiencias teóricas de su propio esquema conceptual, y en general 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, por tanto, forzosamente estériles investigaciones.

<sup>8</sup> 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

la Escuela Austriaca, 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*, es decir, inserta en la propia lógica de toda acción humana.

*La teoría económica de las instituciones sociales*

La segunda aportación esencial de Menger consiste en haber explicado 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 de la Economía), Menger cree haber dado con su aportación el espaldarazo teórico definitivo a los primeros. En efecto, la concepción subjetivista, basada en el ser humano

---

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 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 del proceso dinámico de la acción humana. Véase, en este sentido, el interesantísimo artículo de William J. Jaffé, «Menger, Jevons and Walras de-homogenized», *Economic Inquiry*, núm. 14 (4), diciembre de 1976, pp. 511-524. Por otro lado, no hay que olvidar que el primer teórico en enunciar completamente la ley de la utilidad marginal, siguiendo la tradición subjetivista de los escolásticos españoles de los siglos XVI y XVII, fue el español Jaime Balmes, que 27 años antes que el propio Menger, no sólo resolvió la paradoja del valor de los economistas clásicos ingleses, sino que además expuso con todo detalle la teoría subjetiva del valor basada en la utilidad marginal en su notabilísimo artículo publicado el 7 de septiembre de 1844, titulado «Verdadera idea del valor o reflexiones sobre el origen, naturaleza y variedad de los precios», *Obras Completas*, volumen V, B.A.C., Madrid 1949, pp. 615-624. Originariamente debemos a mi buen amigo el profesor Lucas Beltrán la reivindicación de esta correcta paternidad hispana de la teoría de la utilidad marginal, *Historia de las Doctrinas Económicas*, Edit. Teide, 4.ª edición, Barcelona 1989, pp. 230-236.

actor, explica, a través de un proceso evolutivo en el que interactúan 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 el campo 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 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 realizando 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 un proceso social 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, 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.<sup>9</sup> Se da así 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) 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 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 austriacos constituye

---

<sup>9</sup> Carl Menger, *Untersuchungen über die Methode der Socialwissenschaften und der Politischen Ökonomie insbesondere*, Duncker & Humblot, Leipzig 1883, y en especial la página 182. El propio Menger expresa impecablemente de la siguiente manera la nueva pregunta que pretende contestar 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?» (pp. 163-165). Hayek dijo, refiriéndose a este libro de Menger, que «the conception of the spontaneous generation of institutions is worked out more beautifully than in any other book I know». Véase *Hayek on Hayek: An Autobiographical Dialogue*, Stephen Kresge y Leif Wenar (eds.), Routledge, Londres 1994, p. 14.

precisamente el campo que ha de ser el objeto de investigación de la Ciencia Económica.<sup>10</sup>

Gran frustración debió producirle a Menger el hecho de que su aportación no sólo no fuera entendida por los catedráticos de la Escuela Historicista Alemana, sino que además éstos considerasen que la misma suponía un peligroso desafío al «historicismo».<sup>11</sup> 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 el famoso debate sobre el método, *Methodenstreit*, que hubo de ocupar las energías intelectuales de Menger durante varias décadas y que ha sido, junto con el debate sobre la imposibilidad del cálculo económico socialista, una de las dos polémicas más importantes y preñadas de consecuencias en toda la historia del pensamiento económico.<sup>12</sup>

<sup>10</sup> Para Menger, por tanto, las instituciones sociales son, sin duda, resultado de la *interacción* de muchos seres humanos, pero no han sido diseñadas ni organizadas consciente ni deliberadamente por ninguno de ellos. El término alemán utilizado por Menger para referirse, cuando explica el surgimiento de las instituciones, a «las consecuencias no intencionadas de las acciones individuales» es el de *Unbeabsichtigte Resultante*. Carl Menger, *Untersuchungen*, ob. cit., p. 182.

<sup>11</sup> Como bien ha puesto de manifiesto mi amigo Raimondo Cubeddu en su notable libro *The Philosophy of the Austrian School* (Routledge, Londres y Nueva York 1993, pp. 29-30), 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 Austriaca en su análisis teórico de las instituciones. El segundo sentido es el de la escuela historicista de la economía de los catedráticos 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 defendían Menger y los economistas austriacos. El tercer tipo de historicismo es el que se encuentra en la base del positivismo metodológico que pretende recurrir a la observación empírica (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 austriacos.

<sup>12</sup> En contra de las versiones más estándar de los libros de texto, que en general califican la polémica sobre el método 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 incomprensiones que en este campo siguen hoy en día perdurando se deben, sin duda alguna, a no haberse prestado la suficiente atención a las aportaciones realizadas por Menger con motivo de la polémica sobre el método. Véase en este sentido mi artículo «Método y crisis en la Ciencia Económica», publicado en el volumen I de mis *Lecturas de Economía Política*, Unión Editorial, Madrid 1986, pp. 11-33. [Capítulo III de este libro].

*La teoría austriaca del capital y del interés*

El siguiente impulso más importante desarrollado en la Escuela Austriaca después de Carl Menger se lo debemos a su más brillante alumno, Eugen von Böhm-Bawerk (1851-1914), que fue catedrático de Economía primero en Innsbruck y luego en Viena, llegando a ser ministro del gobierno del Imperio Austro-Húngaro. Böhm-Bawerk no sólo contribuyó a la divulgación de la concepción subjetivista 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*,<sup>13</sup> en la que, de manera demoledora, criticó todas las teorías preexistentes hasta la fecha sobre el surgimiento del interés (siendo especialmente acertado su análisis crítico de la teoría marxista de la explotación<sup>14</sup> y de las teorías que consideran que el interés tiene su origen en la productividad del capital), elaborando además toda una nueva teoría sobre el surgimiento del interés basada en la realidad subjetiva de la *preferencia temporal*. En efecto, dado que el ser humano, cuando actúa, en igualdad de circunstancias, pretende lograr temporalmente sus fines cuanto antes, sólo estará dispuesto a posponer la consecución de los mismos en el tiempo si es que con ello piensa que podrá lograr fines de más valor. O, dicho de manera más sencilla, es una categoría inserta en la lógica de la mente de todo ser humano el hecho de que, en igualdad de circunstancias, toda persona pretende lograr sus fines cuanto antes, es decir, que prefiere los bienes presentes a los bienes futuros. De manera que sólo estará dispuesto a posponer la consecución de sus fines en el tiempo si es que con ello piensa lograr un valor diferencial mayor que es el que, en última instancia, explica el surgimiento, como precio de mercado de los bienes presentes en función de los bienes futuros, de la tasa social de preferencia temporal o interés. Aunque la aportación de Böhm-Bawerk no es completamente perfecta, y al final, casi sin darse cuenta, cayó parcialmente, para explicar el interés, en las redes de la errónea teoría de la productividad del capital que tan brillante y demoledoramente había criticado en un principio, le debemos,

<sup>13</sup> Eugen von Böhm-Bawerk, *Kapital und Kapitalzins*, ed. Wagner, Innsbruck, 1884-1902. Traducido al inglés por Hans Senholz y publicado con el título de *Capital and Interest*, Libertarian Press, South Holland, Illinois, 1959. Del primer volumen de *Capital e Interés*, «Historia y crítica de las teorías sobre el interés», existe una traducción al español que debemos a Carlos Silva, publicada por el Fondo de Cultura Económica, México 1986.

<sup>14</sup> Véase Eugen von Böhm-Bawerk, «La teoría de la explotación», en mis *Lecturas de Economía Política*, volumen III, Unión Editorial, Madrid 1987, pp. 151-203.

sin embargo, el haber puesto los cimientos esenciales de una teoría del capital que después sería depurada de sus imperfecciones y llevada hasta sus últimas consecuencias lógicas por autores como Frank A. Fetter<sup>15</sup> y Ludwig von Mises.

*El coste como concepto subjetivo*

Otro teórico de la Escuela Austriaca al que a menudo se menciona 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 mengeriana concepción subjetivista del coste como el valor subjetivo que el actor da a aquellos fines a los que renuncia al actuar (concepto de *coste de oportunidad*), sin embargo, las últimas investigaciones han puesto de manifiesto que Wieser era más bien un teórico más influenciado por la Escuela de Lausana que por la propia Escuela Austriaca.<sup>16</sup>

Siempre que el actor se da cuenta de que desea un cierto fin y descubre y selecciona unos determinados medios para alcanzar ese fin, simultáneamente *renuncia* a lograr otros fines distintos que para él *ex-ante* tienen un valor menor, y que cree que podrían alcanzarse utilizando alternativamente estos mismos medios a su disposición. Denominamos *coste* al valor subjetivo que el actor da a los fines a los que renuncia cuando decide seguir y emprender un determinado curso de acción. Es decir, la

<sup>15</sup> Frank A. Fetter, *Capital, Interest and Rent*, Sheed, Andrews and McMeel, Kansas City, 1977.

<sup>16</sup> «Wieser was not a creative thinker and in general was more harmful than useful. He never really understood the gist of the idea of subjectivism in the Austrian school of thought, which limitation caused him to make many unfortunate mistakes. His imputation theory is untenable. His ideas on value calculation justify the conclusion that he could not be called a member of the Austrian School, but rather was a member of the Lausanne School (Léon Walras et al and the idea of economic equilibrium)». Ludwig von Mises, *Notes and Recollections*, South Holland, Illinois, 1978, p. 38. A Wieser debemos, no obstante, el término de «utilidad marginal» o «fronteriza», que él utilizó por primera vez (*Grenznutzen*, de *Grenz*, «frontera», y *Nutzen*, «utilidad») y que luego, y por la malsana influencia del paradigma matemático-cientista, fue traducido a todos los idiomas (francés, inglés, español) como «utilidad *marginal*». Sobre las influencias y contradicciones de Wieser puede consultarse mi *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*, ob. cit., especialmente la p. 212, y el ya clásico artículo de Erich Streissler «Arma virumque cano; Friedrich von Wieser, The Bard as Economist», incluido en Norbert Lesser (ed.), *Die Wiener Schule der Nationalökonomie*, Hermann Böhlau, Viena 1986, pp. 83-106.

acción siempre implica renuncia; el valor que el actor da a lo que renuncia es su coste, y éste consiste por esencia en una valoración, estimación o juicio netamente subjetivo y prospectivo que ha de ser descubierto empresarialmente en cada circunstancia particular de tiempo y lugar por los actores implicados en cada acción. No existen, por tanto, costes objetivos que determinen 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. Para los economistas austriacos 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.

*Ludwig von Mises y la teoría del dinero, del crédito y de los ciclos económicos*

El alumno más brillante de Böhm-Bawerk fue Ludwig von Mises (1881-1973). Mises pronto se hizo notar como el mejor de los alumnos que participaron en el seminario de Böhm-Bawerk antes de la Primera Guerra Mundial, y en 1912 publicó la primera edición de su primer libro importante de economía, *La teoría del dinero y del crédito*.<sup>17</sup> En esta obra Mises da un gran paso adelante y hace avanzar el subjetivismo de la Escuela Austriaca aplicándolo al campo del dinero, fundamentando su valor en base a la teoría de la utilidad marginal. Además, Mises por primera vez soluciona 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 mismo proporciona, sino en función, precisamente, de su poder adquisitivo. Pues bien, Mises resuelve este aparente razonamiento circular mediante el *teorema regresivo del*

---

<sup>17</sup> Ludwig von Mises, *Theorie des Geldes und der Umlaufsmittel*, edit. Duncker & Humblot, Munich y Leipzig 1912 (2.ª edición de 1924). Existen dos traducciones al español, una muy buena —vertida directamente del alemán— de Antonio Riaño, *Teoría del dinero y del crédito*, Aguilar, Madrid 1936, y otra mucho peor —vertida a su vez de una traducción al inglés— de José M.ª Claramunda Bes, con el mismo título, Ediciones Zeus, Barcelona 1961.

*dinero*. De acuerdo con este teorema, la demanda viene determinada no por el poder adquisitivo de hoy (lo cual daría lugar al mencionado razonamiento circular), sino por el conocimiento que se formó el actor sobre el poder adquisitivo que el dinero tuvo ayer. A su vez, el poder adquisitivo de ayer vino determinado por una demanda de dinero que se forma sobre la base del conocimiento que se tenía respecto de su poder adquisitivo de anteayer; y así sucesivamente, hasta llegar a aquel momento de la historia en el que, por primera vez, un determinado bien comenzó a tener demanda como medio de intercambio. Se trata, en suma, del mismo proceso teórico descubierto por Menger del surgimiento espontáneo del dinero, pero aplicado hacia atrás en el tiempo.

*La teoría del dinero y del crédito* pronto se convirtió en la obra estándar en el campo monetario e 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 con el nombre de «teoría austriaca del ciclo económico».<sup>18</sup> En efecto, Mises, aplicando las teorías monetarias de la *Currency School* a las teorías subjetivistas del capital e interés de Böhm-Bawerk, se dio cuenta de que la concesión expansiva de créditos sin respaldo de ahorro efectivo 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 de créditos a tipos de interés artificialmente reducidos, inexorablemente daba lugar a un «alargamiento» ficticio e insostenible de los procesos productivos, que tendían así a hacerse de forma indebida excesivamente intensivos en capital. 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 de inversión se pondrán de manifiesto y surgirá el paro masivo y la necesidad de liquidar y reasignar todos los recursos erróneamente invertidos. El desarrollo por Mises de la teoría del ciclo hizo que, por primera vez, se integraran plenamente los aspectos micro y macro de la teoría económica, y que se dispusiera de un instrumental analítico capaz de explicar los fenómenos recurrentes de auge y depresión que afectaban al mercado intervenido. No es de extrañar, por tanto, que Mises fuera el principal impulsor de la creación del

---

<sup>18</sup> Véase Jesús Huerta de Soto, «La teoría austriaca del ciclo económico», originariamente publicado en *Moneda y Crédito*, n.º 152, marzo de 1980, y reimpresso en mis *Lecturas de Economía Política*, volumen I, Unión Editorial, Madrid 1986, pp. 241-256. [Incluido como capítulo XIII en este libro].

Instituto Austriaco de Coyuntura Económica, al frente del cual estuvo como director en un primer momento 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 de los «félices» años 20 que siguieron a la Primera Guerra Mundial. Además, es preciso señalar que la Escuela Austriaca depuró su teoría de los ciclos en paralelo con su análisis sobre la imposibilidad del socialismo que estudiaremos a continuación, y de hecho la teoría austriaca de las crisis no es sino una aplicación particular de los efectos descoordinadores que la coacción sistemática de los gobiernos en los campos fiscal, crediticio y monetario tiene (intra e intertemporalmente) sobre la estructura productiva.

*El análisis teórico sobre la imposibilidad del socialismo*

La tercera gran aportación de Mises fue su teoría sobre la imposibilidad del socialismo. Para Mises, tal imposibilidad, desde la óptica del subjetivismo austriaco, era algo evidente.<sup>19</sup> En efecto, 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, impedirá el surgimiento de la información necesaria para coordinar la sociedad. Mises se dio cuenta de que el *cálculo económico*, entendido como todo juicio estimativo sobre el resultado de los distintos cursos o alternativas de acción que se abren al actor, exigía disponer de una información de primera mano y devenía imposible en un sistema como el socialista, que se basa en la coacción e impide, en mayor o menor medida, el libre intercambio voluntario (en el que se plasman, descubren y crean las valoraciones individuales) y el dinero entendido como medio de intercambio comúnmente aceptado. Por tanto, concluye Mises, allí donde no exista libertad de mercado, precios monetarios 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

---

<sup>19</sup> «The illusion that a rational order of socialist economic management is possible owed its origin to the value theory of the classical economists and its tenacity to the failure of many modern economists to think through consistently to its ultimate conclusions the fundamental theorem of the subjectivist theory.» Ludwig von Mises, *Human Action: A Treatise on Economics*, Henry Regnery, Chicago 1966, p. 206. Existe una traducción al español de Joaquín Reig Albiol, publicada con el título de *La acción humana: Tratado de Economía*, 4.ª edición, Unión Editorial, Madrid 1986, p. 320.

arbitraria) para llevarlo a cabo.<sup>20</sup> Las ideas esenciales de Mises sobre el socialismo fueron ampliadas en su gran tratado crítico sobre este sistema social publicado en 1922 con el título de *Die Gemeinwirtschaft: Untersuchungen über den Sozialismus*, posteriormente traducido al inglés, al castellano y al francés.<sup>21</sup> El *Socialismo* de Mises fue una obra que alcanzó una extraordinaria popularidad en la Europa continental y que tuvo, entre otras consecuencias, el resultado de hacer que teóricos de la talla de F.A. Hayek, inicialmente un socialista fabiano, Wilhelm Röpke y Lionel Robbins cambiasen de opinión a partir de entonces y se convirtieran al liberalismo.<sup>22</sup> Además, esta obra fue el comienzo de la segunda gran polémica en la que se han visto implicados los teóricos de la Escuela Austriaca, la polémica sobre la imposibilidad del cálculo económico socialista. Recientemente he tenido la oportunidad de estudiar y reevaluar en una extensa obra<sup>23</sup> todos los aspectos de esta polémica que, sin duda alguna, y tal y como por fin hoy se reconoce de manera generalizada incluso por los antiguos teóricos socialistas,<sup>24</sup> fue ganada por los miembros de la Escuela Austriaca, y se encuentra entre las polémicas más interesantes y preñadas de consecuencias para la Ciencia Económica.

---

<sup>20</sup> La aportación esencial de Mises fue publicada en 1920 en su artículo «Die Wirtschaftsrechnung im sozialistischen Gemeinwesen» en *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, núm 47, 1920, pp. 106-121, traducido al inglés por S. Adler con el título de «Economic Calculation in the Socialist Commonwealth», incluido en *Collectivist Economic Planning*, F.A. Hayek (ed.), Augustus M. Kelley, Clifton 1975.

<sup>21</sup> Ludwig von Mises, *Die Gemeinwirtschaft: Untersuchungen über den Sozialismus*, Gustav Fischer, Jena, 1922. Traducido al español por Luis Montes de Oca y publicado con el título de *Socialismo: Análisis económico y sociológico*, 3.<sup>a</sup> edición, Western Books Foundation, Nueva York 1989.

<sup>22</sup> Véase el prólogo escrito por F.A. Hayek para la 4.<sup>a</sup> edición inglesa publicada en 1981 por Liberty Fund (Indianápolis) del *Socialismo* de Mises (*Socialism: An Economic and Sociological Analysis*, p. xix).

<sup>23</sup> Véase Jesús Huerta de Soto, *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*, Unión Editorial, Madrid 1992. Y en la misma línea, Donald A. Lavoie, *Rivalry and Central Planning*, Cambridge University Press, Cambridge 1985.

<sup>24</sup> «Mises was right ... Socialism has been the great tragedy of this century.» Robert L. Heilbroner, «Analysis and Vision in the History of Modern Economic Thought», *Journal of Economic Literature*, volumen XXVIII, septiembre de 1990, pp. 1097 y 1110-1111. Y también los economistas Włodzimierz Brus y Kazimierz Laski concluyen que Oskar Lange y los teóricos socialistas «never succeeded in confronting the Austrian challenge» (*From Marx to the Market: Socialism in Search of an Economic System*, Clarendon Press, Oxford, 1985, p. 60).

*La teoría de la función empresarial*

La consideración del ser humano como protagonista esencial e ineludible de todo proceso social constituye la esencia de la cuarta aportación 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 iniciada por Menger, se generalizaba y convertía en toda una teoría general de la acción humana (praxeología).<sup>25</sup> Las características esenciales de la acción humana son estudiadas con detalle en la obra cumbre de Mises, su tratado de economía titulado, precisamente, *La acción humana* y cuya primera versión en alemán apareció en 1940.<sup>26</sup> 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 que surgen en su entorno actuando en consecuencia para aprovecharlas. Esta teoría de la función empresarial ha sido desarrollada en los años más recientes por uno de los alumnos más brillantes de Mises, Israel M. Kirzner (1930-), actualmente catedrático de economía en la Universidad de Nueva York.<sup>27</sup> 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 es la clave para entender la tendencia coordinadora que surge en el mercado de forma espontánea y

<sup>25</sup> O, si se prefiere, puede considerarse que la economía como ciencia de relevancia práctica, se generaliza y consiste en una teoría sobre los efectos sociales de la coacción institucional (socialismo e intervencionismo), tal y como propongo en mi *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*, ob. cit., p. 12.

<sup>26</sup> Ludwig von Mises, *Nationalökonomie: Theorie des Handelns und Wirtschaftens*, 2.ª edición, Philosophia Verlag, Munich 1980, publicado en inglés con el título de *Human Action: A Treatise on Economics*, 3.ª edición revisada, Henry Regnery, Chicago 1966, y traducido al español por Joaquín Reig Albiol con el título de *La acción humana: Tratado de Economía*, 4.ª edición, Unión Editorial, Madrid 1986. Existen igualmente traducciones de *La acción humana* al francés, italiano, portugués, japonés y chino. *La acción humana* ha sido el libro de texto básico para mis alumnos de Economía Política en los pasados diez años.

<sup>27</sup> Israel M. Kirzner, *Competition and Entrepreneurship*, Chicago University Press, Chicago 1973; *Perception, Opportunity and Profit*, Chicago University Press, Chicago 1979; *Discovery and the Capitalist Process*, Chicago University Press, Chicago 1985; *Discovery, Capitalism and Distributive Justice*, Basil Blackwell, Oxford 1989; y *The Meaning of the Market Process*, Routledge, Londres 1992; del primero de estos libros existe una traducción al español publicada por Unión Editorial con el título de *Competencia y función empresarial*, Madrid 1975.

continúa cuando no se le interviene. Su adecuada comprensión es tan importante para entender la esencia del paradigma austriaco y la propia viabilidad de la teoría económica como ciencia que dedicaremos todo el apartado II de este artículo a analizarla con más detalle.

*La metodología apriorístico-deductiva y la crítica del positivismo cientista*

Ya desde Menger, los problemas de tipo metodológico y epistemológico han sido tratados con gran extensión por los teóricos austriacos, y en particular por el propio Mises, cuya aportación en este campo se encuentra entre las más esenciales del gran economista austriaco de este siglo. Efectivamente, el hecho de que el científico «observador» no pueda hacerse con la información práctica que constantemente están creando y descubriendo de manera descentralizada los actores-empresarios «observados» explica la imposibilidad teórica de cualquier tipo de contrastación empírica en nuestro campo.<sup>28</sup> Además, la inexistencia de hechos objetivos directamente observables en el mundo exterior, que se deriva de la circunstancia de que, de acuerdo con el subjetivismo, los objetos de investigación en economía

---

<sup>28</sup> De hecho, desde la óptica austriaca puede considerarse que son las mismas razones que determinan la imposibilidad del socialismo las que explican que el empirismo no sea viable en nuestra ciencia. Y es que es irrelevante que sea un científico o un político los que vanamente intenten hacerse con la información práctica relevante en cada caso. Si ello fuera posible, tan factible sería utilizar esa información para coordinar la sociedad vía mandatos coactivos (socialismo) como para contrastar empíricamente 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 social (no se puede transmitir la información aún no generada); y cuarto, por el efecto de la coacción y de la propia «observación» científica (que distorsiona o imposibilita la creación de información), tanto el ideal socialista como el ideal positivista son teóricamente imposibles en nuestra ciencia. Véase mi *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*, ob. cit., pp. 150 y 406-407. Estos mismos argumentos son perfectamente aplicables para justificar la imposibilidad de efectuar cualquier predicción específica (de tiempo y lugar) en economía. Lo que suceda mañana jamás podrá conocerse hoy, pues depende en gran parte de un conocimiento o información que aún no se ha generado empresarialmente y que, por tanto, hoy no puede saberse. En economía, por tanto, y como mucho, tan sólo podrán efectuarse «predicciones de tendencia» de tipo general (las que Hayek denomina *pattern predictions*) de naturaleza esencialmente teórica y relativas a los desajustes sociales y efectos de descoordinación social producidos por la coacción institucional (socialismo e intervencionismo) ejercida sobre el mercado.

no son sino las ideas que otros tienen sobre lo que persiguen y hacen,<sup>29</sup> que nunca son directamente observables, sino tan sólo interpretables en términos históricos, junto con el carácter constantemente variable y complejísimo de los acontecimientos sociales, en los que no existen parámetros ni constantes, sino que todo son variables, imposibilitan el objetivo tradicional de la econometría, y hacen inviable el programa metodológico positivista en cualquiera de sus versiones (desde el verificacionismo más ingenuo al falsacionismo popperiano más sofisticado).

Para Mises, el característico subjetivismo de la Escuela Austriaca, y en consonancia con la posición ya adoptada al respecto por Menger en la polémica sobre el método que tuvo lugar en el siglo pasado, hace inevitable que la metodología de la Ciencia Económica sea forzosamente apriorística y deductiva. Se trata, en suma, de construir 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 nadie puede discutir sin autocontradecirse. Arsenal teórico que es imprescindible para interpretar adecuadamente ese magma aparentemente incoherente de fenómenos históricos que nos inunda en el mundo social, y para elaborar una historia hacia el pasado, o una prospección de eventos hacia el futuro (papel del empresario) con un mínimo de coherencia. Se entiende ahora la gran importancia que Mises asigna a la historia, a su relación con la teoría y al papel del historiador, así como que haya definido el empresario como todo «aquél que mira al futuro con ojos de historiador».<sup>30</sup>

---

<sup>29</sup> «Economics is not about things and tangible material objects; it is about men, their meanings, and actions. Goods, commodities and wealth and all other notions of conduct are not elements of nature; they are elements of human meaning and conduct. He who wants to deal with them must not look at the external world; he must search for them in the meaning of acting men» (Ludwig von Mises, *Human Action: A Treatise on Economics*, 3.<sup>a</sup> edición revisada, Henry Regnery Company, Chicago 1966, p. 92). Por eso, en economía las restricciones no vienen dadas por los factores materiales del mundo exterior (por ejemplo, las reservas de petróleo), sino por el conocimiento humano empresarial (el descubrimiento, por ejemplo, de un carburador que duplique la eficiencia de los motores de explosión *tiene el mismo efecto* económico que una duplicación del total de reservas físicas de petróleo).

<sup>30</sup> «Acting man looks, as it were, with the eyes of a historian into the future» (*Human Action*, ob. cit., p. 58). Sobre la metodología de la Escuela Austriaca en general y las relaciones entre la teoría y la historia en particular deben consultarse las 36 citas bibliográficas de mi artículo sobre «Crisis y método en la ciencia económica», *Hacienda Pública Española*, n.º 74, 1982 (reeditado en el volumen I de mis *Lecturas de Economía Política*, Unión Editorial, Madrid 1986, pp. 11-33, así como en el capítulo III de este libro); así como los trabajos de Mises, *Theory and History*, Yale University Press, Yale

*La economía como teoría de los procesos sociales dinámicos: Crítica del análisis del equilibrio (general y parcial) y de la concepción de la economía como una mera técnica maximizadora*

Finalmente, y en sexto lugar, Mises da un gran impulso a la teoría austriaca de los procesos dinámicos. En efecto, para Mises ningún sentido tiene la construcción matemática de una Ciencia Económica basada en el modelo de equilibrio y en el que toda la información relevante para construir las correspondientes funciones de oferta y demanda se considera «dada».<sup>31</sup> El problema económico fundamental para Mises es otro bien distinto: estudiar el proceso dinámico de coordinación social en el que los diferentes individuos empresarialmente generan de manera continua nueva información (que jamás está «dada») al buscar los fines y los medios que consideran relevantes, estableciendo con ello, sin darse cuenta, un proceso espontáneo de coordinación.<sup>32</sup> Queda así demostrado que el problema económico fun-

---

1957 (traducido al español por R. Juárez Paz y publicado con el título de *Teoría e Historia* por Unión Editorial, Madrid 1975); y de Hayek, «The Facts of the Social Sciences», en *Individualism and Economic Order*, Henry Regnery, Chicago 1972; y *The Counter-Revolution of Science*, Liberty Press, Indianápolis, 1979. Una favorable y desapasionada explicación del paradigma metodológico austriaco se encuentra en Bruce Caldwell, *Beyond Positivism: Economic Methodology in the Twentieth Century*, Allen and Unwin, Londres 1982, pp. 117-138.

<sup>31</sup> Las aportaciones de Mises fueron paralelas a las desarrolladas por el también economista austriaco Hans Mayer, sucesor de Menger y Wieser en la cátedra de economía de Viena, y para el cual no tiene sentido la teoría neoclásica de la determinación funcional de los precios, pues en la misma se presupone que se integra en una sistema de ecuaciones, de manera simultánea, información en cuanto a los precios y cantidades de bienes y servicios producidos en el mercado, que en la realidad jamás estará dada a la vez en la sociedad, sino que va surgiendo *secuencialmente* a lo largo de un proceso y como resultado de acciones humanas concretas movidas por la fuerza de la función empresarial. La obra esencial de Hans Mayer es «Der Erkenntniswert der funktionellen Preistheorien: Kritische und positive Untersuchungen zum Preisproblem», en *Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart*, Julius Springer Verlag, volumen 2, Viena 1932, pp. 147-239b. Este trabajo de Hans Mayer ha sido recientemente traducido al inglés por Patrick Camiller y publicado en el volumen II de *Classics in Austrian Economics: A Sampling in the History of a Tradition*, editado por Israel M. Kirzner, William Pickering, Londres 1994; el artículo de Hans Mayer ha sido traducido con el título de «The Cognitive Value of Functional Theories of Price» y se encuentra recogido en las pp. 55-171 de dicho volumen.

<sup>32</sup> La economía, por tanto, no es una teoría sobre la elección o decisión (*ex-ante* siempre racional por definición), sino una teoría sobre los procesos sociales de coordinación que, con independencia del carácter racional de todas las decisiones implicadas en los mismos, podrán ser más o menos ajustadas según cuál sea la perspicacia

damental no es de naturaleza técnica o tecnológica, como suelen plantearlo los teóricos del paradigma neoclásico, al suponer que los fines y los medios están «dados», así como el resto de toda la información necesaria, planteando el problema económico como si se tratara de un mero problema técnico de maximización.<sup>33</sup> Es decir, el problema económico fundamental no es de naturaleza técnica ni de maximización de una función objetiva «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 que se quiere perseguir cada una de ellas.* Quizá la aportación más importante y fructífera de la Escuela Austriaca para el futuro de la Ciencia Económica consista, precisamente, en la definitiva erradicación de esta errónea concepción de la economía como una mera técnica de maximización.<sup>34</sup>

---

mostrada en el ejercicio de la acción empresarial por parte de los diversos actores. Véase Israel M. Kirzner, *The Meaning of Market Process: Essays in the Development of Modern Austrian Economics*, Routledge, Londres 1991, pp. 201-208.

<sup>33</sup> La concepción austriaca de la economía como ciencia no estrictamente maximizadora (en términos estáticos y matemáticos) tiene su origen en el propio Menger. En este sentido, A.M. Endres llega incluso a referirse al «principio mengeriano de la no maximización». Véase su «Menger, Wieser, Böhm-Bawerk and the Analysis of Economic Behaviour», en *History of Political Economy*, volumen 23, n.º 2, verano de 1991, pp. 275-295, y en especial la nota 5 a pie de la página 281. Y también es de interés, a estos efectos, el libro de Jack High, *Maximizing, action and market adjustment: An inquiry in the theory of economic disequilibrium*, Philosophia Verlag, Munich y Viena 1990.

<sup>34</sup> Ha sido muy sonada la reciente conversión de Mark Blaug que, desdeñar olímpicamente a la Escuela Austriaca, ha apostatado del modelo del equilibrio general y del paradigma neoclásico-walrasiano, concluyendo que «I have come slowly and extremely reluctantly to view that they [la Escuela Austriaca] are right and that we have all been wrong» (*Appraising Economic Theories*, Blaug y De Marchi (ed.), Edward Elgar, Londres 1991, p. 508). En el mismo sentido, su *Economics Through the Looking Glass*, Institute of Economic Affairs, Occasional Paper 78, Londres 1988, p. 37. Y muy recientemente en el *Economic Journal* (noviembre de 1993, p. 1571) se ha referido al paradigma neoclásico, en relación con su aplicación al socialismo, como algo «so administratively naive as to be positively laughable. Only those drunk on perfectly competitive, state equilibrium theory could have swallowed such nonsense. I was one of those who swallowed it as a student in the 1950s and I can only marvel now at my own dim-wittedness.»

Como puede comprobarse, son transcendentales las aportaciones de Mises en el campo de la Ciencia Económica en general, y en el de la Escuela Austriaca en particular. Mises desarrolló su labor investigadora primero en Viena antes y después de la Segunda Guerra Mundial, después en Ginebra, donde fue profesor del *Graduate Institute of International Studies*, y más tarde, a partir de 1945, en los Estados Unidos, en donde fue profesor de la Universidad de Nueva York hasta su jubilación cuando contaba ya más de ochenta años de edad. La recepción de las ideas de Mises en el mundo anglosajón, no obstante, se produjo ya desde los años 30, gracias a la labor efectuada por su alumno más brillante, Friedrich A. Hayek (1899-1992), que luego sería Premio Nobel de Economía en 1974, y que, gracias a los buenos oficios de Lionel Robbins, pudo ocupar una cátedra de economía en la *London School of Economics* a partir del año 1932.

#### *F.A. Hayek y la historia de la Escuela Austriaca*

Hayek desarrolló e impulsó extraordinariamente el conocimiento de la Teoría Austriaca del Ciclo Económico en el mundo anglosajón, viéndose implicado en importantes polémicas con John Maynard Keynes y los teóricos de la escuela macroeconómica keynesiana. Igualmente lideró en el mundo anglosajón el lado austriaco en la polémica sobre la imposibilidad del cálculo económico socialista hasta que, como resultado del coyuntural triunfo de la teoría keynesiana, Hayek consideró mucho más interesante dejar que, ante su falta de consistencia teórica, se disolviera por sí solo el temporal keynesiano, dedicando mientras tanto sus esfuerzos intelectuales al estudio de los fundamentos teóricos de la ley, la justicia y las instituciones y organizaciones políticas compatibles con una sociedad libre.

Las *Obras Completas* de Hayek en 22 volúmenes (de cuya edición en castellano soy el director) están siendo editadas simultáneamente en inglés, español, alemán y japonés, habiendo aparecido encabezadas por su último libro, *La fatal arrogancia: Los errores del socialismo*, que publicó cuando contaba ya más de 80 años de edad a manera de epílogo y testamento intelectual de la obra de toda una vida dedicada al estudio y la defensa de la libertad.<sup>35</sup>

---

<sup>35</sup> Véase especialmente J. Huerta de Soto, prólogo al volumen I de la edición española de las *Obras Completas de F.A. Hayek (La fatal arrogancia: Los errores del socialismo)*, publicado por Unión Editorial, Madrid 1990 [capítulo VI de este libro]. Sobre el papel de Hayek en la Escuela Austriaca, debe leerse el magnífico libro del profesor José Manuel Moreira, de la Universidad de Oporto, titulado *Hayek e a História da Escola Austriaca de Economia*, Biblioteca das Ciências do Homem, Edições Afrontamento, Oporto 1994.

La concesión del Premio Nobel de Economía el año siguiente al de la muerte de Mises, en 1974, a su más brillante alumno, F.A. Hayek, junto con el descrédito de la teoría macroeconómica keynesiana y del intervencionismo, que ya se hacían notar como consecuencia de la crisis económica internacional de los años 70, dio un renovado impulso e ímpetu al desarrollo de la Escuela Austriaca a partir de esos años.<sup>36</sup> En este resurgir de la Escuela Austriaca han jugado un papel protagonista dos de los alumnos más brillantes que Mises tuviera en Estados Unidos, Murray N. Rothbard,<sup>37</sup> actualmente catedrático de economía en la Universidad de Las Vegas, e Israel M. Kirzner, catedrático de economía en la Universidad de Nueva York. El nuevo desarrollo de la Escuela Austriaca no sólo ha venido dado por el trabajo de un nutrido grupo de jóvenes teóricos de estas dos universidades (Hans Hermann Hoppe, Mario J. Rizzo, Gerald P. O'Driscoll, Lawrence H. White, Peter J. Boettke), sino de otras también situadas en los Estados Unidos (así, por ejemplo, Donald C. Lavoie, Jack High y Karen I. Vaughn, de la George Mason University, y Roger W. Garrison, Joseph T. Salerno y el grupo de profesores austriacos relacionados con la Auburn University). También deben mencionarse el profesor Joshio Murata, de la Universidad de Yokohama en Japón, la profesora Shuda Shenoy, de la Universidad de Newcastle en Australia, y el profesor Alberto Benegas Lynch de la Universidad de Buenos Aires. En Europa, cabe destacar a los profesores Stephen C. Littlechild y Norman P. Barry de la Universidad de Buckingham en el Reino Unido, los profesores William J. Keizer y Gerrit Meijer en Holanda, el profesor Raimondo Cubeddu en Italia, el profesor José Manuel Moreira

---

<sup>36</sup> Véase Israel M. Kirzner, «Austrian School of Economics», *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, volumen I, Macmillan, Londres, 1987, pp. 145-157, y en especial las pp. 148-150. Recientemente mi amigo Murray N. Rothbard y alguno de sus discípulos (Joseph T. Salerno, Hans Hermann Hoppe, etc.) han querido ver el desarrollo de dos paradigmas *distintos* dentro de la Escuela Austriaca, uno de origen misiano, centrado en la acción humana y la praxeología, y otro de corte hayekiano, actualmente liderado por Kirzner y basado en la función empresarial y el carácter disperso del conocimiento. Aunque en muchos aspectos son obvias las diferencias entre Mises y Hayek, sus aportaciones forman parte del mismo tronco común y se refuerzan unas a otras, por lo que estimo que, más que separarlas de forma artificial, es más fructífero destilar una *síntesis* de las mismas y enlazarlas conjuntamente, tal y como he intentado hacerlo en el presente artículo.

<sup>37</sup> Murray N. Rothbard, *Man, Economy and State: A Treatise on Economic Principles*, Ludwig von Mises Institute, Auburn University, 3.ª edición, 1993; *America's Great Depression*, New York University Press, Nueva York, 1975; *Power and Market*, New York University Press, Nueva York, 1977; *The Ethics of Liberty*, Humanities Press, Nueva Jersey, 1982.

de la Universidad de Oporto en Portugal, y en España, aparte de algunos trabajos de influencia austriaca debidos a Lucas Beltrán, José T. Raga y Rafael Rubio de Urquía, yo mismo, junto con un creciente grupo de jóvenes profesores e investigadores de tendencia austriaca que se está consolidando rápidamente en nuestro país;<sup>38</sup> habiéndose multiplicado las publicaciones de libros y monografías sobre la Escuela Austriaca de Economía en general, y existiendo desde hace ya casi un decenio una *Review of Austrian Economics*, en la que se publican los artículos de comentario, discusión y aportaciones contemporáneas más polémicas y novedosas de la Escuela Austriaca en los actuales momentos.

## II. LA CAPACIDAD COORDINADORA DE LA FUNCIÓN EMPRESARIAL

En esta segunda parte nos proponemos explicar brevemente en qué consiste la esencia del contenido actual del paradigma austriaco y de qué manera ésta determina la comprensión del problema económico por parte de la Escuela.

### *Definición de la función empresarial*

Para los austriacos, 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 expresiones francesa e inglesa *entrepreneur* proceden etimológicamente del verbo latino *imprehendo-endi-ensum*, que significa *descubrir, ver, percibir, darse cuenta de, atrapar*; y la expresión latina *imprehensa* claramente conlleva

---

<sup>38</sup> En J. Huerta de Soto, prólogo al libro de la profesora Paloma de la Nuez, *La política de la libertad. Estudio del pensamiento político de F.A. Hayek*, Unión Editorial, Madrid 1994, me refiero con más detalle al surgimiento y desarrollo de la Escuela Austriaca de Madrid, en torno a mi seminario semanal sobre este programa de investigación, y en la que están jugando un papel creciente jóvenes profesores e investigadores como José Juan Franch, Ángel Rodríguez, Oscar Vara, Javier Aranzadi del Cerro, Carlos de Miguel, José Manuel Moreira y la propia Paloma de la Nuez, entre otros [capítulo IX de este libro].

la idea de *acción*, significando tomar, agarrar, coger. En suma, empresa es sinónimo de acción, y así en Francia el término *entrepreneur* se utiliza 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 de 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 ciertos 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 en intentar continuamente buscar, descubrir, crear o darse cuenta de nuevos fines y medios (todo ello de acuerdo con el significado etimológico ya visto de *imprehendo*).

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.<sup>39</sup> Quizás Kirzner utilice el término inglés «alertness» porque el término *entrepreneurship* (empresarialidad) es de origen francés y no conlleva 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 el Diccionario de la Real Academia Española, «a la vista o mirada muy aguda y que alcanza mucho». Esta idea encaja perfectamente con la actividad que ejerce el empresario a la hora de decidir cuáles serán sus acciones y estimar el efecto de las mismas en el futuro. El estar alerta, aunque también sea aceptable como nota de la empresarialidad por conllevar la idea de atención o vigilancia, creo en todo caso que es algo menos adecuado que el calificativo «perspicaz», quizás por implicar una actitud claramente algo más estática.

---

<sup>39</sup> Israel M. Kirzner, *Competition and Entrepreneurship*, ob. cit., pp. 35 y 65.

*Información, conocimiento y empresarialidad*

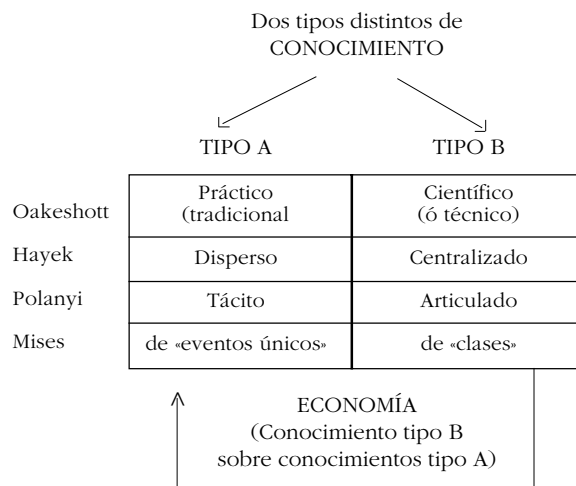
No se puede entender profundamente la naturaleza de la función empresarial tal y como la Escuela Austriaca se viene aproximando a ella, sin comprender de qué manera la misma modifica o hace cambiar la *información* o *conocimiento* que posee el actor. Por un lado, percibir o darse cuenta de nuevos fines y medios supone una modificación del conocimiento del actor, en el sentido de que descubre nueva información. Por otro lado, este descubrimiento modifica todo el mapa o contexto de información o conocimiento que posee el sujeto. Ahora bien, podemos plantearnos la siguiente pregunta esencial: ¿qué características tiene la información o el conocimiento relevantes para el ejercicio de la función empresarial? Estudiaremos con detalle seis características básicas de este tipo de conocimiento: 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 complejísimo procesos sociales, cuyo estudio constituye el objeto de investigación de la Ciencia Económica.

*Conocimiento subjetivo y práctico, no científico*

En primer lugar, el conocimiento que estamos analizando, el más importante o relevante de cara al 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. 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 tiene a su alcance para lograr sus fines, y en particular sobre todas las circuns-

tancias, personales o no, que el actor considere que pueden ser relevantes dentro del contexto de cada acción concreta.<sup>40</sup>

<sup>40</sup> Es preciso señalar que la distinción entre los conceptos de «conocimiento práctico» y «conocimiento científico» se la debemos a Michael Oakeshott (*Rationalism in Politics*, Methuen, Londres 1962; este libro ha sido magníficamente reeditado de forma ampliada con el título de *Rationalism and other Essays*, Liberty Press, Indianápolis, 1991, y especialmente las pp. 12 y 15; e igualmente es esencial su libro *On Human Conduct*, Oxford University Press, Oxford 1975, reeditado por Clarendon Paperbacks, Oxford 1991, pp. 23-25, 36, 78-79 y 119-121) y es paralela a la distinción hayekiana entre «conocimiento disperso» y «conocimiento centralizado», a la efectuada por Michael Polanyi entre «conocimiento tácito» y «conocimiento articulado», y a la establecida por Mises entre el conocimiento sobre los «eventos únicos» y el conocimiento sobre el comportamiento de toda una «clase de fenómenos». La aproximación desde los distintos puntos de vista de estos cuatro autores a los dos diferentes tipos básicos de conocimiento puede resumirse en el siguiente cuadro:



Las relaciones entre ambos tipos distintos de conocimiento son complejas y están poco estudiadas. 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 Economía, por su parte, sería un conocimiento tipo B (científico) 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, su cultivador («científico de la economía») pueda llegar a hacerse con el contenido

*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 irrepitable*, 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 irrepitable de forma idéntica en ningún otro ser humano. Por tanto, 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 (periódicos, revistas especializadas, libros, ordenadores, etc.). Por el contrario, el conocimiento relevante para la acción humana es un conocimiento de tipo básicamente práctico y estrictamente privativo, que sólo se «encuentra» *diseminado* en la mente de todos y cada uno de los hombres y mujeres que actúan y que constituyen la humanidad.

*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

---

específico de los conocimientos prácticos tipo A. O incluso llegar 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 «the assertion that what I have called practical knowledge is not knowledge at all, the assertion that, properly speaking, there is no knowledge which is not technical knowledge» (Michael Oakeshott, *Rationalism in Politics and Other Essays*, ob. cit., p. 15).

el equilibrio moviendo el manillar al lado hacia al que comienza a caerse y causando de esta forma una fuerza centrífuga que tiende a mantener derecha 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*.<sup>41</sup> 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 podemos adquirir gracias a las fórmulas, libros, gráficos, mapas, etc., es sobre todo importante porque ayuda a reorganizar todo nuestro contexto de información desde diferentes puntos de vista, 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 no articulables, sino además «dinámicamente», pues el *proceso mental* utilizado para llevar a cabo cualquier intento de articulación 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* 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 las 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 guiar su acción y que no es sino un conocimiento o técnica práctica que, utilizado dentro de un

---

<sup>41</sup> Michael Polanyi, *The Study of Man*, The University of Chicago Press, Chicago, 1959, pp. 24-25. Todo estudioso de la economía debe leer este pequeño librito, que es una verdadera joya de la ciencia social. Otras obras importantes de Polanyi son *The Logic of Liberty*, *Personal Knowledge* y *Knowing and Being*, todas ellas publicadas por The University of Chicago Press, Chicago 1951, 1958 y 1969, respectivamente. En castellano puede consultarse su artículo «Ciencia, Fe y Sociedad», publicado en Santiago de Chile por el Centro de Estudios Públicos en su revista *Estudios Públicos*, n.º 29, verano 1988, pp. 271-330.

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 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 social. Podemos, por tanto, concluir que el ejercicio de la función empresarial tal y como la hemos definido (capacidad de descubrir y apreciar oportunidades de ganancia, emprendiendo un comportamiento consciente para aprovecharlas) consiste en un conocimiento básicamente de tipo tácito no articulable.

#### *Carácter esencialmente creativo de la función empresarial*

La función empresarial no exige medio alguno para ser ejercitada. 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 que denominamos *beneficios empresariales puros*. Para obtener beneficios empresariales no es preciso, por tanto, disponer de medio previo alguno, sino tan sólo es necesario ejercer bien la función empresarial.

Ahora nos 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 uno en función del otro. Estas consecuencias de la empresarialidad son tan importantes que merece la pena que las estudiemos con detenimiento una a una.

#### *Creación de información*

Todo acto empresarial implica la creación *ex nihilo* de una nueva información. 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 oportunidad 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 caro a «A» que lo necesita, 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 lograr su fin está disponible en otros lugares del mercado en mayor abundancia de la que él 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 o deseado por otras personas y de que, por tanto, puede venderlo a buen precio.

#### *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 nosotros creamos o descubrimos con anterioridad. En nuestro ejemplo, no sólo se ha transmitido de forma estricta a «B» la idea de que su recurso es importante y no debe desperdiciarlo; 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 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 pueden hacerse con el mismo y seguir adelante con sus respectivos planes de actuación. Como es lógico, la información relevante es siempre subjetiva y no existe al margen de las personas que sean capaces de interpretarla o descubrirla, de forma que son siempre los 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, facilitando así la creación de nuevas informaciones subjetivas 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 y articulada, y a la vez muy resumida (de hecho se transmite y capta subjetivamente el mínimo imprescindible 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.

*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 originalmente emprendida por «C», ya no dilapida o desperdicia 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 emprende 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 del otro ser humano. Y, además, aprenden de la mejor forma posible: *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 sigue sus fines e intereses particulares. Este, y no otro, es el *núcleo* del proceso, tan maravilloso como simple y efectivo, que hace posible la vida en sociedad. Finalmente, observamos 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 por parte de cada actor se hace posible precisamente gracias a la información que se genera en el proceso empresarial. O expresado de otra forma: sin el ejercicio de la función empresarial 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*.

Las anteriores observaciones constituyen a la vez las más importantes y elementales enseñanzas de la ciencia social, y nos 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 la existencia de ninguna sociedad.

*El principio esencial*

Ahora bien, lo verdaderamente importante desde un punto de vista teórico 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 aprovechando la información práctica de tipo privativo que en las circunstancias de cada momento haya llegado a descubrir.

No corresponde al economista, sino más bien al psicólogo, estudiar con más detalle el origen de la fuerza innata del hombre que le mueve empresarialmente en todos sus campos de acción. Aquí y ahora, sólo nos interesa resaltar el principio esencial de que *el hombre tiende a descubrir la información que le interesa, por lo que, si existe libertad en cuanto a la consecución de fines e intereses, éstos mismos actuarán como incentivo, y harán posible que aquel que ejerce la función empresarial motivada por dicho incentivo perciba y descubra continuamente la información práctica relevante 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), entonces los seres humanos ni siquiera se plantearán la posibilidad de lograr o 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 información práctica alguna relevante 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 de restricción institucional.

Por último, recordemos que cada hombre-actor posee unos *átomos* de información práctica que, como hemos visto, tiende a descubrir y a 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, 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 y que no son repetibles de forma idéntica por 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, y menos formadas desde el punto de vista del conocimiento articulado, poseerán al menos, con carácter exclusivo, pequeños trozos o parcelas de conocimiento o información que podrán tener un valor determinante en el curso de los acontecimientos históricos. 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 entiende la Escuela Austriaca, una ciencia humanista por excelencia.

#### *Competencia y función empresarial*

La función empresarial, por su propia naturaleza y definición, es siempre *competitiva*.<sup>42</sup> Quiere ello decir que, una vez que se descubre por el actor una determinada oportunidad de ganancia y éste actúa para aprovecharla, dicha oportunidad de ganancia desaparece, y ya no puede ser apreciada y aprovechada por otro. 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 otro actor. El proceso social es, por tanto, netamente competitivo, en el sentido de que los diferentes actores *rivalizan* unos con otros, de forma consciente o inconsciente, para apreciar y aprovechar antes que nadie 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 actor. Podría pensarse erróneamente que el proceso social movido por la empresarialidad podría llegar por su propia dinámica a detenerse o desaparecer, una vez que la fuerza

---

<sup>42</sup> Competencia procede etimológicamente del latín *cumpetitio* (concurrentia múltiple de peticiones sobre una cosa a la que hay que adjudicar su dueño) formado por *cum*, con y *petere*, pedir, atacar, *buscar*; el Diccionario de la Real Academia la define 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 compete. Véase J. Huerta de Soto, «La crisis del Paradigma Walrasiano», *El País*, 17 de diciembre de 1990, p. 36 [Capítulo II de este libro].

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 actores implicados. Esto, a su vez, da lugar a la aparición sin límite de nuevos desajustes que suponen 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 permite 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 tienden a ser descubiertos y eliminados por la propia fuerza empresarial de la acción humana.<sup>43</sup> Es decir, la función empresarial es la fuerza que cohesiona la sociedad y hace posible su desarrollo armonioso, dado que los desajustes que se producen en tal proceso de desarrollo tienden a ser igualmente coordinados por la misma.

---

<sup>43</sup> El proceso empresarial da lugar, por tanto, a una especie de continuo «Big Bang» social que permite el crecimiento *sin límite* del conocimiento y de la población. Y así, al modelo del equilibrio general o parcial, la Escuela Austriaca ofrece como alternativa un paradigma basado en el «proceso dinámico general» o, si se prefiere, «*Big Bang* social» en continua expansión con tendencia a la coordinación. De acuerdo con Frank J. Tipler, Profesor de Matemáticas y Física de la Universidad de Tulane, el límite máximo de expansión del conocimiento en la tierra es de  $10^{64}$  bits (por lo que sería posible aumentar en 100.000 millones de veces los límites físicos de crecimiento hasta ahora considerados), pudiendo demostrarse matemáticamente que una civilización humana con base espacial podría expandir su conocimiento, riqueza y población *sin límite*. Y concluye «Much nonsense has been written on the physical limits to economic growth by physicists who are ignorant of economics. A correct analysis of the physical limits to growth is possible only if one appreciates Hayek's insight that what the economic system produces is not material things, but immaterial knowledge». Véase Frank J. Tipler *A Liberal Utopia*, en «A Special Symposium on the Fatal Conceit by F.A. Hayek», *Humane Studies Review*, volumen 6, n.º 2, invierno 1988-1989, pp. 4-5. Y también el notabilísimo libro de John D. Barrow y Frank J. Tipler *The Anthropic Cosmological Principle*, Oxford University Press, Oxford 1986, y especialmente sus pp. 658-677.

*Conclusión: el concepto austriaco de sociedad*

En suma, podríamos concluir definiendo la sociedad<sup>44</sup> 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 de personas con una infinita variedad de objetivos, gustos, valoraciones y conocimientos prácticos; de *interacciones humanas* (que básicamente son relaciones de intercambio que se plasman en *precios* monetarios y se efectúan según unas normas, hábitos o pautas de conducta); movidas todas ellas por la *fuerza de la función empresarial*; que constantemente *crea, descubre y transmite* información, *ajustando y coordinando* de forma *competitiva* los planes contradictorios de los individuos; 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.<sup>45</sup>

---

<sup>44</sup> Consideraremos que, en un sentido amplio, coinciden los conceptos de sociedad y mercado, por lo que la definición que damos de sociedad en el texto es plenamente aplicable al mercado. Por otro lado, cuando el Diccionario de la Real Academia nos da la acepción de «conurrencia de gente» en relación con el término «mercado», parece que, en nuestra misma línea, está considerando como sinónimos los términos «sociedad» y «mercado».

<sup>45</sup> Precisamente el objeto de la ciencia económica sería el de estudiar este proceso social tal y como lo hemos descrito. Así Hayek considera que el objeto esencial de la economía es 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 acuerdo con Hayek, de la economía consiste en estudiar este proceso dinámico de descubrimiento y transmisión de la información que es impulsado continuamente por la función empresarial y que tiende a ajustar y coordinar los planes individuales, haciendo con ello posible la vida en sociedad. Este y no otro es el problema económico esencial, de manera que Hayek es especialmente crítico del estudio del equilibrio que, en su opinión, 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. Véanse los artículos seminales de Hayek «Economics and Knowledge» y «The Use of Knowledge in Society» en *Individualism and Economic Order*, Gateway Edition, Henry Regnery, Chicago, 1972, pp. 51 y 91.

III. CONCLUSIÓN: EL ACTUAL PROGRAMA DE INVESTIGACIÓN DE LA ESCUELA AUSTRIACA Y SUS PREVISIBLES APORTACIONES A LA EVOLUCIÓN Y FUTURO DESARROLLO DE LA CIENCIA ECONÓMICA

En otro lugar he defendido la atrevida tesis de que la caída del socialismo habrá de tener un profundo impacto sobre el paradigma neoclásico hoy dominante y sobre la forma de hacer ciencia económica en el futuro.<sup>46</sup> Y es que parece evidente que algo crítico ha fallado en la economía como ciencia cuando un hecho tan trascendental, y salvo la rarísima excepción de la Escuela Austriaca, no pudo ser adecuadamente analizado por el paradigma dominante 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 dominante, que hasta ahora 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, pues gran parte de los instrumentos analíticos que son necesarios a partir de ahora ya han sido elaborados y perfeccionados precisamente como consecuencia y a impulso de la necesidad de los teóricos de la Escuela Austriaca de explicar, defender y depurar sus posiciones a lo largo de los sucesivos debates en los que se han visto inmersos en contra del paradigma dominante desde la fundación de la Escuela. Aunque aquí no es posible enumerar todas las áreas de nuestra disciplina que se ven afectadas en 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 Austriaca, podemos, no obstante, por vía de ejemplo y sin carácter exhaustivo, enumerar algunas de ellas.

En primer lugar, hemos de destacar *la teoría de la coacción institucional*, que surge como una generalización del análisis austriaco crítico del socialismo. Efectivamente, ya hemos visto 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 y haciendo posible la coordinación y la vida en sociedad. Por tanto, se hace evidente que el ejercicio sistemático e institucional de la coacción que supone el socialismo, y el intervencionismo en menor o mayor medida, impide no sólo la creación y la transmisión de información, sino, lo que es aún más

---

<sup>46</sup> Jesús Huerta de Soto, *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*, ob. cit., pp. 33 y ss.

grave, el proceso espontáneo de coordinación de los comportamientos desajustados de los individuos y, por tanto, la pervivencia pacífica del proceso social.

En segundo lugar, es necesario abandonar la muy extendida teoría funcional de la determinación de los precios y sustituirla por una *teoría de los precios* que explique como 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 misteriosas curvas o funciones carentes de toda entidad real, pues la información que hipotéticamente se necesitaría para elaborar las mismas ni siquiera existe en la mente de los actores implicados.

En tercer lugar, hemos de mencionar el desarrollo de la teoría austriaca *de la competencia y el monopolio*, que supone 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.

En cuarto lugar, la *teoría del capital y del interés* se ve, asimismo, profundamente afectada por la concepción subjetivista que considera «bien de capital» a todas y cada una de las etapas intermedias, subjetivamente consideradas como tales por el actor, dentro del contexto de la acción concreta en que se ve inmerso, y cuya experiencia de culminación genera precisamente la idea subjetiva del transcurso del tiempo. El capital aparece como una categoría mental del cálculo económico o estimación subjetiva por parte del actor del valor a precios monetarios de mercado de cada una de dichas etapas. Esta concepción aclara, además, el carácter protagonista de la preferencia temporal a la hora de determinar el interés, así como la inexistencia de relación causal alguna entre el interés y la productividad del capital. La creencia en esta relación se basa en tres errores distintos pero íntimamente relacionados entre sí: el análisis exclusivo de un estado de equilibrio con ajuste perfecto, la consideración de la producción como un «proceso» instantáneo que no conlleva tiempo, y la creencia de que el capital es un mítico «fondo» de existencia real separado de la mente humana y que se autorreproduce solo (tres errores en los que caen, de manera generalizada, los teóricos de la objetivista y cientista Escuela de Chicago).

Quizá sea, en quinto lugar, *la teoría del dinero, del crédito y de los*

*mercados financieros* el desafío teórico más importante para nuestra ciencia en el próximo siglo desde el punto de vista de la Escuela Austriaca. De hecho, nos atrevemos a afirmar que, cubierto el «gap teórico» que representaba el análisis del socialismo, el campo más desconocido y a la vez transcendental es el monetario, en donde imperan por doquier la coacción sistemática, los errores metodológicos y el desconocimiento teórico. Y es que las relaciones sociales en las que se ve implicado el dinero son, con gran diferencia, las más abstractas y difíciles de entender, por lo que el conocimiento generado e implicado por las mismas es el más vasto, complejo e inaprehensible, lo que hace que la coacción sistemática en esta área sea, con diferencia, la más dañina y perjudicial.<sup>47</sup>

En sexto lugar, la *teoría del intervencionismo* en general, y la de los *ciclos económicos* en particular, se ven perfectamente englobadas en la definición y análisis del intervencionismo entendido como todo sistema de coacción institucional contra el libre ejercicio de la función empresarial, y que claramente explica los perturbadores efectos sobre la coordinación intra e intertemporal del mercado, que motiva la coacción sistemática en todas las áreas, y en especial en la monetaria y fiscal.

La *teoría del crecimiento y del desarrollo económico*, en séptimo lugar, 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 el 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.

Algo parecido podemos decir de toda la denominada *economía del bienestar* que, en octavo lugar, y 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 tanto, 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.<sup>48</sup>

<sup>47</sup> Véase J. Huerta de Soto, «Introducción Crítica» a la edición española de la obra de Vera C. Smith, *Fundamentos de la Banca Central y de la libertad bancaria*, Unión Editorial, Madrid 1993, pp. 27-42 [Capítulo XI de este libro].

<sup>48</sup> Véase J. Huerta de Soto, «La crisis del paradigma walrasiano», *El País*, Madrid, 17 de diciembre de 1990, p. 36 [Capítulo II de este libro].

En noveno lugar, 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 «no rivalidad en el consumo» están dadas y no van a cambiar nunca. 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, con lo que, en la perspectiva dinámica de los procesos empresariales libremente ejercidos, el conjunto de bienes «públicos» tiende a hacerse vacío, desapareciendo así una de las coartadas más manidas para justificar en muchas áreas sociales la coacción sistemática e institucional en contra del libre ejercicio de la acción humana.

En décimo lugar, podemos referirnos al programa de investigación que los teóricos austriacos 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, en el ámbito neoclásico, por desembarazarse de la malsana influencia del modelo estático basado en la plena información, y que está motivando un análisis pseudocientífico 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. Y es que, para los teóricos de la Escuela Austriaca, resulta contradictorio pretender analizar las normas y reglas jurídicas basándose en un paradigma que, como el neoclásico, presupone la existencia de plena información en cuanto a los beneficios y costes derivados de las mismas, pues si tal información existiese, las reglas y normas no serían necesarias (podrían sustituirse más eficazmente por simples mandatos), y si hay algo que justifica el surgimiento evolutivo del derecho, es precisamente la inerradicable ignorancia en que se ve constantemente inmerso el ser humano.

Finalmente, en el campo del análisis teórico de la *justicia* y de la *ética social*, las aportaciones de los economistas austriacos están teniendo gran importancia. Así, por ejemplo, destaca no sólo el análisis crítico que Hayek hace del concepto de justicia social,<sup>49</sup> sino también la reciente obra de Kirzner en esta área<sup>50</sup> y su análisis sobre el derecho de todo ser humano a

<sup>49</sup> F.A. Hayek, «El espejismo de la justicia social», volumen II de *Derecho, Legislación y Libertad*, Unión Editorial, Madrid, 1976.

<sup>50</sup> Israel M. Kirzner, *Discovery, Capitalism and Distributive Justice*, Basil Blackwell, Oxford, 1989.

los resultados de su propia creatividad empresarial, análisis que perfecciona y completa el efectuado previamente en este sentido por Robert Nozick.<sup>51</sup> Hans Hermann Hoppe, por su lado, 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, de donde deduce de forma lógica toda una teoría sobre el mercado libre y el capitalismo.<sup>52</sup>

Podríamos mencionar otros muchos campos de investigación (teoría de la población, análisis económico de los ingresos impositivos y la redistribución, etc.), en los cuales habrá de extenderse el programa de investigación científica actualmente desarrollado por los economistas de la Escuela Austriaca. Pero estimamos que, con la breve referencia a las áreas mencionadas, ya se ha ilustrado suficientemente por dónde creemos que en el futuro evolucionará la Ciencia Económica, una vez depurada de los vicios teóricos y metodológicos que, en gran medida, las propias aportaciones de la Escuela Austriaca han puesto en evidencia, todo lo cual esperamos que habrá de dar lugar a una ciencia social al servicio de la humanidad mucho más amplia, rica y explicativa.

---

<sup>51</sup> Robert Nozick, *Anarchy, State and Utopia*, Basic Books, Nueva York, 1974. Existe una traducción al castellano de Rolando Tamayo, publicada por el Fondo de Cultura Económica, México 1988.

<sup>52</sup> Hans Hermann Hoppe, *A Theory of Socialism and Capitalism*, Kluwer Academic Publishers, Amsterdam y Londres 1989; *The Economics and Ethics of Private Property*, Kluwer Academic Publishers, Londres 1993; y también Murray N. Rothbard, *For a New Liberty*, Macmillan, Nueva York 1973; y *The Ethics of Liberty*, Humanities Press, Nueva Jersey 1982.

## CAPÍTULO II

### LA CRISIS DEL PARADIGMA WALRASIANO

El discurso recientemente pronunciado por Julio Segura en el acto de recepción del Premio Rey Juan Carlos de Economía ha vuelto a poner de manifiesto el callejón sin salida en que se encuentra el análisis económico del equilibrio general. Si resulta patético observar cómo uno de nuestros más distinguidos economistas continúa empeñándose en enjuiciar el mundo económico real en base a un modelo puramente imaginario que nada tiene que ver con la realidad, mucho más patético es aún, si cabe, que se pretenda poner peros a dicha realidad por no coincidir con el modelo, en vez de hacer un muy necesario acto de humildad intelectual y al menos plantearse la posibilidad de que pueda ser el modelo —y no la realidad económica— el equivocado.

Y es que la realidad económica no es estática, sino que es esencialmente dinámica y se encuentra en constante cambio. Sus protagonistas no son funciones ni sistemas de ecuaciones, sino seres humanos, de carne y hueso, con una innata capacidad creativa para concebir o plantearse constantemente nuevos fines, tratando de descubrir y crear los medios a su alcance más adecuados para lograrlos. El proceso social está movido, por tanto, por la capacidad empresarial (entendida en su sentido más amplio) del ser humano, siempre alerta para descubrir nuevas oportunidades de ganancia o beneficio subjetivo, actuando en consecuencia para aprovecharlas antes que nadie. La competencia consiste, precisamente, en este 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 nadie compite.

Entendida, pues, la competencia en términos dinámicos, ya no es aplicable a la misma el calificativo que Segura le da de «planta de invernadero», y da toda la impresión de que el calificativo se vuela como un bumerán contra los propios teóricos del equilibrio general, que más apropiadamente habría que denominar *economistas de invernadero*, en vista de lo aséptico y estéril del nirvana que se han creado en sus propias mentes.

---

Publicado en *El País*, 17 de diciembre de 1990, p. 36

*La competencia*

La competencia, entendida en su sentido dinámico, es, por el contrario, robusta como un roble (volvemos a tomar prestado uno de los calificativos de Segura). En efecto, todo desajuste o descoordinación social crea *ipso facto* una oportunidad de ganancia o beneficio que actúa como incentivo para ser descubierta y eliminada. Por tanto, el acto empresarial puro es, por su propia naturaleza, coordinador, en el sentido de que ajusta los planes descoordinados de los agentes sociales y pone en marcha un proceso por el que los seres humanos aprenden, sin darse cuenta, a disciplinar su comportamiento en función del de los demás.

Tan sólo éste, y no otro, puede ser el criterio relevante de eficiencia económica. Un sistema será tanto más eficiente conforme más libremente actúe la función empresarial buscando oportunidades de beneficio, es decir, descubriendo desajustes, y actuando para aprovecharlos (es decir, eliminando el desajuste y coordinando el proceso social dinámico que jamás se detiene). El fantasmagórico concepto paretiano de eficiencia es inútil e irrelevante, pues ha sido elaborado en el *invernadero teórico* de la escuela de los economistas del bienestar, y exige para su manejo operativo un entorno estático y de plena información que jamás se da en la vida real.

El concepto dinámico de competencia es, por otro lado, inmune a la teoría estática de *los fallos del mercado* desarrollada por los economistas del equilibrio. En efecto, éstos califican de fallo todo aquello que observan en la realidad y no encaja en su modelo de equilibrio. No se dan cuenta de que, por ejemplo, en términos dinámicos, y en ausencia de intervenciones coactivas de tipo estatal, su tan temido *monopolio* es normalmente el muy beneficioso resultado de un acto empresarial de creación, que de no haberse producido habría privado a la sociedad de bienes y servicios de gran valor.

Y algo parecido podría decirse, en general, con al resto de los denominado *fallos del mercado*, y en particular en relación con los efectos externos y bienes públicos, definidos hasta ahora siempre en términos puramente estáticos, pero de una existencia mucho más dudosa y efímera desde la perspectiva de la competencia entendida como un proceso dinámico. En cuanto al argumento mencionado por Segura y relativo a la «asimetría de la información», desconoce que, en la vida real, ésta tiene siempre un carácter esencialmente subjetivo (los mismos datos externos son interpretados de forma distinta por los agentes económicos), disperso y muy difícilmente articulable, por lo que es teóricamente imposible de transmitir de manera articulada o formalizada. En estas condiciones, la competencia actúa

precisamente, en palabras de F.A. Hayek, como un proceso de constante creación, descubrimiento y transmisión de la nueva información subjetiva y no articulable que es precisa para coordinar los comportamientos sociales. Ahora bien, esta información no se ve, es decir, no surge ni se crea, si el ser humano no puede hacer suyos los resultados de su propia creatividad empresarial. De otra forma, si no existe un derecho de propiedad que garantice la apropiación empresarial de los beneficios para que éstos actúen como incentivo de búsqueda y eliminación sistemática de errores y desajustes sociales.

Por eso no tiene sentido la afirmación de Julio Segura según la cual «lo esencial es la competencia y no la titularidad privada o pública, o el mercado libre o intervenido». Parece como si Segura siguiera creyendo en la posibilidad de un «socialismo competitivo», propuesto, y no es casualidad, por otro teórico del equilibrio —Oskar Lange— en los años treinta, y cuyas contradicciones e imposibilidad lógica fueron ya puestas de manifiesto por Mises, Hayek y su escuela, y han sido recientemente confirmadas por autores que, como Brus, Laski y Kornai, creyeron en tiempos que el modelo del equilibrio general podía hacer posible mejorar la competencia, pero que, a la vista de los acontecimientos acaecidos en los países del Este, al menos han tenido la valentía de reconsiderar sus posiciones y de reconocer públicamente su error ante la comunidad científica. Y es que la gran paradoja o contradicción del planificador se basa en su ignorancia inerradicable, que le impide mejorar el proceso coordinativo resultado de la competencia empresarial, dado el carácter disperso, subjetivo y siempre cambiante de la información que se maneja e interpreta por los agentes económicos a nivel social.

En suma, el paradigma neoclásico-walrasiano no sólo es incapaz de dar cuenta de los fenómenos económicos más relevantes del mundo exterior, sino que además ha recibido dos *projectiles* teóricos demoledores en su propia línea de flotación (la teoría dinámica de los procesos sociales y el fracaso mayúsculo de los intentos de *ingeniería social* en los países del Este), por lo que es cada vez mayor el número de teóricos que están desertando de sus filas, y los que, como Julio Segura, aún no se han decidido a abandonar el barco adoptan una estrategia cada vez más patéticamente defensiva de lo que no es sino un núcleo teórico central ya casi cadáver.

### CAPÍTULO III

## MÉTODO Y CRISIS EN LA CIENCIA ECONÓMICA

### I. LA CRÍTICA DEL POSITIVISMO

#### *A) Esencialismo y nominalismo. Evolución histórica del método en las ciencias naturales*

Suele denominarse «esencialismo metodológico» o, más comúnmente, realismo metodológico a aquella doctrina según la cual la labor de los científicos no es limitarse a los fenómenos tal y como se nos ofrecen a través de los sentidos. En efecto, la mencionada doctrina mantiene que estos fenómenos son variables y que no existe ciencia más que de lo permanente y universal. La tarea de los científicos es llevar la investigación a la realidad subyacente de los acontecimientos superficiales. El objeto de la ciencia es formular las leyes referentes a la esencia de los fenómenos reales.

Por el contrario, el «nominalismo metodológico» pone en duda la existencia de una esencia subyacente tras la realidad fenoménica. Dejando de lado toda cuestión metafísica, sostiene esta corriente que la labor de los científicos consiste en formular hipótesis para resolver sólo dudas referentes a la experiencia de los sentidos, efectuar observaciones basadas en tales hipótesis, controlarlas y, en definitiva, verificar las uniformidades que se encuentren (de naturaleza determinista o probabilística) enfrentándolas a la realidad. El nominalismo es la base del «positivismo metodológico».

---

Publicado en *Hacienda Pública Española*, núm. 74 (1982). El autor quiere hacer patente su agradecimiento al Banco de España, cuya beca para la realización de Estudios Superiores de Economía Política en la Universidad de Stanford (California) hizo posible el presente trabajo. Igualmente, desea agradecer al profesor Juan del Hoyo su invitación a exponer estas ideas ante un conjunto de econométricos en el seminario desarrollado en el curso 1981-1982 en el Departamento de Econometría de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Autónoma de Madrid. Este artículo ha sido publicado en Argentina en *Libertas*, revista semestral de ESEADE, año VII, n.º 12, Buenos Aires, mayo de 1990, pp. 3-34.

El presente trabajo tiene como tesis que la diferencia entre las ciencias naturales y las ciencias sociales radica en el sistema de categorías que se utiliza en cada una para interpretar los fenómenos y construir las distintas teorías. Las ciencias naturales desconocen por completo las causas últimas de los objetos que estudian. Por el contrario, las ciencias sociales, o, mejor dicho, las ciencias de la acción humana, se encuentran por completo dentro de la órbita del propósito o de la acción dirigida conscientemente para conseguir determinados fines concretos; las ciencias de la acción humana son ciencias teleológicas y su método ha de ser, por tanto, plenamente esencialista.

La revolución filosófica que acompañó al Renacimiento se manifestó, entre otras cosas, en la sustitución del esencialismo por el nominalismo metodológico. Tradicionalmente, cuando las personas desconocían las relaciones de causa y efecto que producían las consecuencias que observaban en el mundo exterior, buscaban interpretaciones finalistas o teleológicas para las mismas. Así, se idearon dioses y demonios cuya acción determinaba los fenómenos observados en la naturaleza: un dios producía el rayo y el trueno, otro se enfadaba y castigaba a los hombres con enfermedades, y así sucesivamente. Solamente, como hemos dicho, con el advenimiento de la Edad Moderna, las ciencias naturales sustituyeron el finalismo por la investigación causal nominalista.

Los sorprendentes logros de las ciencias naturales experimentales facilitaron, sin embargo, el desarrollo de una doctrina puramente materialista, conocida con el nombre de «positivismo». El positivismo niega que exista campo alguno para la investigación finalista o teleológica. Solamente los métodos experimentales de las ciencias naturales son apropiados para llevar a cabo cualquier tipo de investigación. Tales métodos, mantiene el «positivismo», son los únicos científicos y cualesquiera otros deben ser considerados como metafísicos, supersticiosos y espúreos.

Llegamos, pues, a una situación histórica en la que el método positivista de las ciencias naturales trata de aplicarse a todas las ciencias, negándose la utilidad de cualquier estudio finalista o teleológico. Este «panfisi-calismo» afecta especialmente a las ciencias sociales, y en concreto a la Economía, con nefastos efectos sobre los resultados de su investigación. La mayor parte de los economistas no han podido evadirse de sus influencias y, creyendo que la utilización del positivismo podría asegurarles una precisión y unos éxitos en los resultados semejantes a los alcanzados en las ciencias naturales, se han dedicado con ahínco a construir la Economía utilizando unas bases metodológicas que le son totalmente ajenas.

*B) Las inconsistencias lógicas del positivismo*

Aunque escrito hace más de veinticinco años, el artículo de Milton Friedman titulado «La metodología de la Economía positiva» sigue siendo la justificación filosófica más importante de la mayor parte de la investigación actual en el campo de la ciencia económica. Sin embargo, los puntos principales de tal artículo no son sino una ingeniosa adaptación de alguno de los argumentos positivistas expuestos, en los años treinta, por el filósofo Karl Popper. De acuerdo con Popper, lo que da el carácter de «científico» a una afirmación es el hecho de si ésta es «falsable» o no por el observador. Tomemos como ejemplo la afirmación de que «todos los cisnes son blancos». Uno puede falsar, pero no verificar, la proposición de que «todos los cisnes son blancos», de acuerdo con el criterio de Popper; basta con que encontremos un cisne negro para que podamos considerar falsa la anterior afirmación; pero aunque todas nuestras observaciones sean de cisnes blancos, no podemos dar por verificada la misma. Sin embargo, desgraciadamente, podemos verificar, pero en forma alguna falsar, la proposición contraria a la anteriormente mencionada, es decir, la de que «algunos cisnes no son blancos». Por qué no puede falsarse la afirmación contraria? Porque como esta última afirmación es de naturaleza particular, uno sólo puede contradecirla estableciendo una proposición universal, lo cual es imposible de llevar a cabo por procedimientos empíricos. Así, para falsar la afirmación «algunos cisnes no son blancos», uno debe verificar que todos los cisnes son blancos. Ahora bien, se puede haber observado cualquier número infinitamente grande de cisnes, no habiendo encontrado ninguno negro entre ellos, sin que se pueda decir, no obstante, que no existen en absoluto cisnes negros, si es que se quiere ser coherente con la metodología popperiana. Claramente hay algo equivocado con esta metodología, pues es un absurdo afirmar que la proposición «P» tiene sentido y es científica por ser falsable, mientras que se niega el sentido y el carácter científico de la proposición contraria «P'». Si una proposición es cierta, su contraria es falsa, y viceversa; pero lo que es incompatible con nuestra lógica es que el contrario de una proposición cierta o falsa carezca totalmente de sentido por no ser en forma alguna falsable.

Pero es que, además, los criterios positivistas de verificación, en todas sus formas, tienen dificultades lógicas aún más graves que la anteriormente expuesta. Así, por ejemplo, nos encontramos con que los criterios de verificación establecen que una afirmación tiene o no significado, es o no científica, según que se pueda o no verificar. ¿Pero esta afirmación en torno a la significación de proposiciones es verificable en ella misma? Evidente-

mente, aun cuando pudiéramos comprobar en un gran número de casos que distintas proposiciones son científicas, por ser verificables, no podríamos concluir, de acuerdo con el propio principio del criterio de verificación, que tal criterio es cierto, pues siempre podríamos encontrar algún caso en el cual el mismo no se cumpliera. Luego el criterio de verificación para encontrar si una proposición tiene o no sentido implica en sí mismo una proposición que no es verificable y que, por tanto, carece de sentido y no es científica según el propio criterio. El criterio positivista de verificación es, tan sólo, una afirmación universal *a priori*, sin ningún contacto con la realidad empírica. Pero no sólo es esto; el positivismo se autodestruye, porque el hecho de «significar», de acuerdo con el criterio de verificación, no es algo empíricamente discernible. Una proposición tiene sentido si es verificable, es decir si los hechos que observamos son capaces de verificarla o no. Pero para poder apreciar si los hechos verifican o no una proposición tenemos que dar previamente significado a los hechos que observamos, con lo cual estamos dando significado a algo antes de ver si ese algo tiene o no significado, de acuerdo con el principio positivista de la verificación. Y es que el hecho de tener o no sentido una afirmación es algo que no puede establecerse en relación con los hechos observables del mundo exterior, sino que es un puro resultado de la mente lógica. ¿Qué significa verificar una afirmación? En todo caso, ello implica aplicar el juicio de nuestra inteligencia a lo que observamos en el mundo exterior, para ver si podemos verificar o no la afirmación previa. Es decir, siempre realizamos un acto de juicio en el tiempo y en el espacio, dando sentido a lo que observamos, al margen de toda experiencia, para apreciar si la experiencia puede o no verificar lo que queremos. Es decir, el acto de verificación presupone un acto previo de la inteligencia sin conexión alguna con el mundo exterior.

Es claro, pues, que a pesar de los trágico-cómicos esfuerzos de los filósofos positivistas para fundamentar su postura, ésta tiene un fundamento contradictorio, débil e incompatible con nuestra estructura mental. La doctrina positivista, que niega todo carácter científico a cualquier investigación metafísica, no es menos metafísica que cualquiera de las doctrinas cuya validez pretende negar. Queda, por tanto, abierto un gran campo para la investigación metafísica, teleológica y finalista, tanto dentro del mundo de las ciencias naturales como especialmente en el ámbito de las ciencias sociales.

*C) La utilización del método positivista en Economía es especialmente criticable y perjudicial*

Dejemos de lado a las ciencias naturales con sus problemas epistemológicos causados por la inconsistencia de su fundamentación positivista y centrémonos ahora en el campo, que más nos interesa, de la Economía. Y es que en Economía los criterios positivistas de verificación y falsabilidad son aún en menor medida justificables que lo ya visto en relación con las ciencias naturales, y ello por muchos y variados motivos.

En primer lugar, hay que destacar que los hechos que son objeto de investigación en las ciencias sociales no son directamente observables en el mundo exterior. Una pieza de metal es «dinero», un sonido emitido por una persona es una «palabra» y un determinado compuesto químico es un «cosmético» solamente porque alguien «piensa» que la pieza de metal «es» dinero; alguien «interpreta» como una palabra con significado el sonido que escucha; y alguien «utiliza», para tratarse la piel, el compuesto químico que ha comprado como cosmético. Está claro que los hechos que son objeto de investigación en Economía son, respectivamente, el «dinero», la «palabra», el «cosmético» y no el trozo de metal, el sonido emitido por una persona o el compuesto químico que en sí físicamente constituyen tales objetos. Los hechos de la acción humana, a efectos de su estudio por parte de las ciencias sociales, pertenecen a una u otra clase, a una u otra categoría, no de acuerdo con lo que el observador conozca sobre la entidad física de tales objetos, que es la única directamente observable en el mundo exterior, sino de acuerdo con lo que nosotros creemos que la persona observada «conoce» sobre tales objetos. Por eso las ciencias sociales deben construirse no en términos físicos, sino en función de las opiniones o intenciones de las personas que actúan; es decir, el método de las ciencias sociales debe ser, por su propia naturaleza, esencialista, finalista y teleológico. Por ello, los hechos que son la base de investigación en las ciencias sociales no tienen la misma naturaleza que los hechos que estudian las ciencias físicas, sino que son categorías o modelos mentales que construimos dentro de nosotros para interpretar lo que otros hacen. Los economistas deberíamos encarar la dura realidad y reconocer que estamos trabajando con conceptos mentales y no con hechos observables del mundo exterior; deberíamos reconocer, en suma, que nuestro trabajo se limita a la construcción de una teoría lógica que sea capaz de interpretar los hechos del mundo exterior. La teoría económica, por tanto, no consiste en leyes en el sentido de reglas empíricas sobre el comportamiento de objetos del mundo exterior definibles en términos físicos. Todo lo contrario, la teoría económica lo que trata es

de proporcionar una técnica de razonamiento que, al igual que la lógica o las matemáticas, nos asista para interpretar los hechos individuales del mundo exterior, pero que no estudia los hechos directamente observables en sí mismos. Este argumento, pues, que se basa en una característica específica de las ciencias sociales, niega con carácter determinante la posible utilización del método positivista en la ciencia económica.

En segundo lugar, hay que tener en cuenta que la experiencia sobre los hechos que son objeto de investigación en las ciencias sociales es siempre experiencia sobre hechos o fenómenos «complejos». No cabe realizar experimento de laboratorio alguno en relación con las ciencias de la acción humana. Somos incapaces de observar el cambio de un elemento aislado, manteniendo inalterables cualesquiera otras condiciones que influyan sobre ese hecho de la vida social. La experiencia sobre los hechos de las ciencias sociales es siempre una experiencia «histórica», es decir una experiencia concreta sobre fenómenos complejos que no proporciona, en forma alguna, hechos en el sentido en que se utiliza este término en las ciencias naturales: hechos del mundo exterior aislados mediante experimentos realizados en un laboratorio. La información que proporciona la experiencia histórica no puede utilizarse para construir teorías y predecir eventos futuros. Cada dato de la experiencia histórica está abierto a distintas interpretaciones, puede interpretarse de formas diferentes, y sólo puede ser interpretado si se posee una teoría lógica previa que permita tal interpretación. Los postulados del positivismo en la ciencia económica son, por tanto, puramente ilusorios. Es imposible reformar las ciencias sociales de acuerdo con el modelo metodológico de la física y de las otras ciencias naturales. En Economía no hay medio de establecer ninguna teoría *a posteriori* sobre la acción humana o los eventos sociales. La experiencia sobre los hechos de las ciencias sociales es siempre experiencia histórica que no puede ni probar ni demostrar la falsedad de ninguna hipótesis o afirmación general, tal y como ocurre en los experimentos de laboratorio que se efectúan en relación con las ciencias naturales. No cabe verificar ni falsar experimentalmente ninguna proposición teórica en el campo de la ciencia económica. Los fenómenos complejos de la vida social, por estar producidos por una multiplicidad de factores inaprehensibles para la mente humana, no pueden verificar teoría económica alguna. Tales fenómenos, por el contrario, sólo pueden ser inteligibles y comprendidos si se posee la teoría lógica previa que nos proporciona la ciencia económica, y que se obtiene por otros procedimientos metodológicos. Allí donde se ha tratado de construir teorías económicas partiendo de los hechos directamente observables del mundo exterior se ha terminado invariablemente construyendo teorías imaginarias

*ad hoc*, carentes de toda justificación lógica. La estadística económica es tan sólo un procedimiento para obtener datos históricos del mundo exterior; pero no es economía y no puede dar lugar a teoremas ni a teorías económicas. Las estadísticas de precios y rentas son única y exclusivamente historia económica. Y el conocimiento, por ejemplo, de que, *ceteris paribus*, «un aumento de la demanda debe resultar siempre en un incremento de los precios» no se deriva en forma alguna de la experiencia. Nadie ha sido capaz, ni será capaz en el futuro, de observar en el mundo exterior cosa alguna *ceteris paribus*. La economía cuantitativa no existe; sólo existe la economía lógica y teórica que permite interpretar los hechos del pasado, construyendo la historia económica. Es cierto que los empiristas fanáticos rechazan la postura que aquí defendemos y pretenden aprender única y exclusivamente de la experiencia histórica. Sin embargo, ellos se contradicen inmediatamente, tan pronto como dejan de recopilar precios y datos económicos individuales y emprenden la tarea de construir series, números índices y medias con los datos recogidos. La clasificación en grupos de los datos estadísticos y el cálculo de distintas medias o índices se basa en deliberaciones teóricas más o menos arbitrarias, pero que son lógicas y temporalmente antecedentes a la obtención de tales datos. Luego, a pesar de sus manías positivistas, los mencionados economistas cuantitativos no han tenido más remedio que construir sus teorías *a priori*, siquiera sean más o menos coherentes, para poder interpretar la avalancha de datos que les venía del mundo exterior.

En tercer lugar, no cabe utilizar el método positivista en Economía porque en nuestra ciencia no existen relaciones constantes y, por tanto, no es posible medida alguna. No hay parámetros: todos son variables; no hemos de olvidar que los precios recogidos en las estadísticas son como los copos de nieve, que en cuanto caen se «derriten» y pasan a pertenecer inmediatamente al pasado histórico. Igualmente, la unidad monetaria posee una capacidad adquisitiva variable en todo momento, de forma desconocida e imprevisible de manera exacta. Por ello, al variar constantemente tanto lo que se trata de medir como la hipotética «vara» de medida que quiere utilizarse, no cabe efectuar medida científica alguna en el campo de la Economía que pueda parecerse en algo a las mediciones que se efectúan en el campo de las ciencias naturales. En paradójico contraste con el lema de la Sociedad Econométrica, en Economía no cabe medida ni cuantificación alguna. La impracticabilidad de efectuar mediciones en el campo de la ciencia económica no se debe a una carencia de procedimientos técnicos para efectuar tales medidas. Se debe, única y exclusivamente, a la ausencia de relaciones constantes en el campo que nos

ocupa. Si tal dificultad en efectuar las mediciones fuera causada solamente por problemas de naturaleza técnica, al menos sería posible estimar, de una forma aproximada, medidas dentro del campo de la Economía. Pero el hecho es que, como no existe ninguna relación constante entre las variables económicas, dentro de nuestra ciencia no tiene ni siquiera sentido el concepto de medida. La Economía no es, tal y como repiten una y otra vez los positivistas, una ciencia atrasada, porque no es una ciencia cuantitativa. No es cuantitativa porque no existen relaciones constantes entre los hechos que estudia y no pueden efectuarse mediciones. Desgraciadamente, una gran cantidad de investigadores tratan de cuantificar la ciencia económica. Creen que la Economía debería imitar a la Química, que progresó de un estado metodológico cualitativo a otro cuantitativo. Su lema es la máxima positivista de que la «ciencia es medida». Respaldados por gran cantidad de fondos financieros, estos investigadores están constantemente ocupados recopilando y manejando los datos estadísticos que les son proporcionados por los gobiernos, las cámaras de comercio, las empresas y los sindicatos. Tratan denodadamente de calcular relaciones aritméticas entre tales datos y de determinar lo que ellos denominan, por analogía con las ciencias naturales, funciones y relaciones. No se dan cuenta de que en el campo de la acción humana la estadística es siempre historia y que las mencionadas funciones y correlaciones no describen nada más que lo que ocurrió en un determinado instante del tiempo pasado, en un área geográfica definida y como resultado de la acción de un número concreto de personas. La Econometría no es más que un puro juego de niños que en nada contribuye a elucidar los problemas económicos de la realidad.

## II. EL MÉTODO APRIORÍSTICO Y DEDUCTIVO COMO MÉTODO CORRECTO PARA LA CIENCIA ECONÓMICA: EL INDIVIDUALISMO METODOLÓGICO

### *A) Análisis de las críticas que desde el campo positivista se han lanzado en contra del razonamiento apriorístico y deductivo*

Creo que ha quedado lo suficientemente demostrada la improcedencia de la utilización del método positivista en Economía. A continuación vamos a ver, en primer lugar, cómo es posible construir una teoría económica esencialista, para lo cual repasaremos y rebatiremos las críticas que desde el campo empiricista se han lanzado contra el racionalismo apriorístico deductivo:

1. Los razonamientos lógicos no son meras relaciones entre símbolos, sin contenido real alguno, que tan sólo denotan costumbres lingüísticas. Para empezar, hemos de decir que los principios lógicos tienen un contenido universal, independiente del uso de una lengua concreta. El hecho de que «el rojo es un color» pudiera hipotéticamente significar en otra lengua «este coche es mío» no disminuye ni un ápice el contenido lógico que yo doy en el actual castellano a la expresión «el rojo es un color». Es claramente contradictorio defender, como hacen los positivistas, que los principios lógicos sólo conllevan convenciones del lenguaje y, a la misma vez, reconocer que los mismos implican conocimientos lógicos universales desconectados de cualquier lenguaje particular. Pero es que, además, muchas verdades *a priori* pueden ser reconocidas sin ni siquiera utilizar lenguaje alguno para ellas. Se tratará, desde luego, de verdades lógicas sencillas, pero qué duda cabe de que, por ejemplo, el hombre primitivo, cuando, carente aún de todo lenguaje, salía a procurarse el alimento, tenía dentro de su mente la verdad lógica de que la distancia más corta entre dos puntos es la línea recta, y procuraba cazar a sus animales dando el menor número posible de rodeos.

2. Los principios lógicos no son convenciones elegidas arbitrariamente. Cuando los positivistas critican a los aprioristas están confundiendo las definiciones reales con las definiciones verbales. Una definición verbal es, desde luego, una convención. Cada palabra del diccionario de la Real Academia podría haber sido utilizada para definir un concepto distinto de aquel que es recogido en la definición. Pero, por otro lado, una definición real es un intento de establecer no una costumbre lingüística en forma de palabras, sino el carácter, la categoría, de algún objeto del pensamiento. Ahora bien, la mayor parte de las proposiciones *a priori* son esencialmente definiciones reales, categorías, que no pueden ser modificadas, del pensamiento humano. Así, por ejemplo, la categoría de la negación no se ha elegido arbitrariamente; es, por el contrario, una categoría necesaria para el pensamiento humano. En efecto, no podría haber pensamiento humano alguno sin la mencionada categoría de la negación. Pero incluso si pudiera llegar a demostrarse que la distinción entre el «sí» y el «no» se obtuvo como resultado de la experiencia, o que la misma había sido elegida arbitrariamente por ser útil en la vida práctica, no se habría refutado en forma alguna la afirmación de que antes de todo lenguaje la mente humana es capaz de distinguir entre el «sí» y el «no». La verdad es que nadie, ni siquiera los positivistas más extremos, han sido capaces de vivir basándose en la idea de que la lógica es tan sólo una pura y arbitraria convención. Es más, en el aserto de tal tesis se está presuponiendo que la misma es falsa, pues incluso al afirmar

que la lógica es convencional se está utilizando una lógica que, por ser a su vez convencional —según los propios positivistas—, quita todo sentido a la crítica, por tanto absurda, que los mismos realizan del apriorismo lógico.

3. El racionalista mantiene que hay dos tipos de proposiciones *a priori*. Por un lado, existen las proposiciones meramente tautológicas y, por otro, existe otro tipo de proposiciones *a priori* que son inmensamente más significativas para el conocimiento. Estas últimas se conocen con el nombre de proposiciones conceptuales *a priori* o de categorías conceptuales. Estas categorías conceptuales son imprescindibles para el pensamiento humano y pueden adquirirse y perfeccionarse mediante el esfuerzo intelectual.

La crítica positivista de que los principios lógicos son meras tautologías está cayendo en el extremo quasi-freudiano de considerar que, mediante los términos utilizados en la vida diaria, el hombre quiere decir una cantidad de cosas mucho mayor de la que nunca sospechó que quería decir y que ni siquiera la más profunda inspección del término permite revelar. Así, casi ninguno de nosotros tendrá dificultad en identificar un cubo, pero la mayor parte de la gente desconoce cuántas aristas tiene un cubo. Probablemente la mejor forma de responder a esta pregunta sea contando las aristas de un terrón de azúcar o de algo por el estilo; pero, en todo caso, el que sea necesario llevar a cabo este recuento de aristas nos demuestra que, al menos para el pensamiento de la mayor parte de las personas, el número de aristas no era evidente ni estaba incluido en la definición del cubo. Además, el aserto positivista de que los principios lógicos son tautológicos, dado que negarlos sería contradecirse, es decir considerar el contradictorio de tales principios implicaría autocontradecirse, implica asimismo una tautología (pues negar el aserto de que «negar una proposición lógica es autocontradecirse» es claramente autocontradecirse); por ello, al ser esta afirmación positivista tautológica en sí misma, no puede valer como criterio alguno de determinación de los principios lógicos meramente tautológicos.

4. Es falso que los principios lógicos sean meras proposiciones que, aun siendo ciertas, nada dicen sobre la realidad. En este punto, los positivistas críticos del racionalismo se han metido en una de las paradojas más intrigantes de la filosofía moderna. Porque si las proposiciones son ciertas, ¿en qué sentido puede ser que no digan nada sobre la realidad? ¿Qué es lo que puede ser cierto si no se dice nada sobre la realidad? Desde luego, si nada en absoluto se dice sobre la realidad, nada tampoco puede ser cierto. Pero si algo es cierto, como los propios positivistas admiten en relación con las

proposiciones meramente lógicas, entonces, desde luego que algo también tiene que decirse en relación con la realidad. La contradicción en que caen los positivistas no puede ser más patente.

Como conclusión, podemos afirmar que existe un importante campo del conocimiento humano, totalmente científico, que, sin embargo, sólo se obtiene por procedimientos lógico-apriorísticos-deductivos. Los positivistas yerran al negar todo contenido científico al raciocinio meramente lógico, y aunque hayan tratado de encontrar argumentos cada vez más rebuscados para fundamentar su postura, no han podido dejar de caer en su propia trampa utilizando la estructura lógica de la mente que a todos nos es común para criticar el carácter científico de tal estructura lógica, cayendo, por tanto, en las conclusiones más ridículas que podamos imaginar. Así, algunos filósofos positivistas recientemente han vuelto a arremeter contra el racionalismo basándose en la argumentación de que es necesario estar en contacto con los hechos observables del mundo exterior con el fin de detectar los absurdos que existen en nuestra cadena de proposiciones lógicas, consideradas éstas como un conjunto de convenciones del lenguaje. Pero los absurdos no se encuentran en las convenciones del lenguaje, sino que se encuentran en el pensamiento humano; es labor pura del intelecto su aislamiento y eliminación; aparte de que la eliminación de los absurdos es tan sólo un objetivo secundario del raciocinio lógico, cuya principal finalidad es ampliar el número de verdades lógicas conocidas por nuestra mente. La existencia del absurdo no justifica en forma alguna el positivismo, sino todo lo contrario, refuerza la necesidad de fundamentar nuestro raciocinio en categorías puramente conceptuales.

Demostrado, pues, que existe un campo de investigación muy importante dentro de la metodología esencialista, es decir basado exclusivamente en categorías conceptuales apriorísticas y deductivas, veremos cómo se aplica tal método dentro del campo de las ciencias sociales y, en concreto, dentro del ámbito de la ciencia económica.

*B) El método apriorístico y deductivo. La Praxeología y la Historia.  
La predicción en Economía*

Las ciencias sociales, o, mejor dicho, 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». Todo lo que es necesario para deducir los teoremas praxeológicos es conocer la esencia de la acción humana. Se trata de un

conocimiento que podemos ir construyendo precisamente porque somos humanos, conocemos qué significa la categoría de acción humana, qué fines persigue el hombre al actuar y cómo actúa persiguiendo dichos fines. Ninguna experiencia especial es necesaria para comprender los teoremas praxeológicos y ninguna experiencia, por rica que sea, podría dar conocimientos praxeológicos a alguien que desconociera qué es la acción humana *a priori*. La única forma de construir los teoremas de la Economía es mediante el análisis lógico del conocimiento inherente a nosotros sobre la categoría conceptual de la acción humana. Igual que ocurre con la Lógica y las Matemáticas, el conocimiento praxeológico se encuentra dentro de nosotros: no viene del mundo exterior. Todos los conceptos y teoremas de la teoría económica se encuentran contenidos dentro del concepto y categoría de la acción humana. La primera tarea de nuestra ciencia consiste en extraer y deducir tales conceptos, en exponer sus implicaciones y definir las condiciones que se requieren para que exista el humano actuar. Una vez que se ha mostrado cuáles son las condiciones requeridas para que exista cualquier acción humana, uno debe ir más lejos y definir, desde luego siempre de forma categórica y formal, las condiciones menos generales que se requieren para cada modo especial de acción. Podría construirse de esta forma un sistema comprensivo que incluyese todos los tipos posibles de acción que se dan en la realidad. La ciencia económica, sin embargo, con sus conceptos apriorísticos y deductivos, está interesada en interpretar y comprender los hechos que se dan en la realidad, centrandos sus investigaciones en aquellos tipos de acciones humanas que se han presentado en el pasado o que se estima pudieran surgir en el futuro. Sin embargo, esta referencia a la experiencia en forma alguna disminuye el carácter apriorístico y deductivo de la Economía. La experiencia, única y exclusivamente, se utiliza para dirigir la curiosidad del investigador hacia determinados problemas. Nos dice qué es lo que deberíamos investigar; no nos dice la forma metodológica en que debemos proceder para buscar nuestro conocimiento. Pero hay que tener bien claro, en todo caso, primeramente, que no puede conocerse fenómeno alguno de la realidad si ésta no se interpreta previamente con los conceptos y teoremas de la acción humana que hemos obtenido por procedimientos apriorístico-deductivos; 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 que, sin haberse dado nunca en el pasado, puede concebirse, por algún motivo, que es posible surjan en el mundo futuro real.

La ciencia económica se construye sobre la base de razonamientos ló-

gico-deductivos a partir de unos pocos axiomas fundamentales que están incluidos dentro del concepto de «acción humana». El más importante de todos ellos es la propia categoría de la acción humana: los hombres eligen, por tanteo, sus fines, y buscan medios adecuados para conseguirlos; todo ello según sus individuales 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 de 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 o categoría de acción humana son que esta acción siempre se desarrolla en el tiempo, que el tiempo es un recurso escaso y que las personas actúan con la finalidad de pasar de un estado a otro que les proporciona más satisfacción, porque, de no ser así, no actuarían en forma alguna. Basándose en razonamientos lógico-deductivos y partiendo de estos axiomas, se 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 (como antes hemos dicho, para interpretar tales hechos es necesario previamente tener un conocimiento sobre la acción humana y sus implicaciones). Así, los hechos de la experiencia, conocidos e interpretados a la luz que proporciona la teoría de la acción humana, son utilizados posteriormente por ésta para construir teoremas relevantes para la vida real. Los hechos, por ejemplo, de que los seres humanos tienen diversos gustos y capacidades, que las personas aprenden con la experiencia, que la productividad marginal de los factores de producción es decreciente, etc., son conocidos gracias a la interpretación que de los mismos nos proporciona nuestro conocimiento *a priori*; y son posteriormente utilizados de nuevo cuando se incluyen en la teoría para obtener teoremas más complejos. Es decir, partiendo de los principios intelectuales incluidos en la categoría de la acción humana, por meras deducciones lógicas, en las cuales se introducen en los momentos oportunos aquellos hechos de la experiencia que nuestro conocimiento de la acción humana permite interpretar, se construye una ciencia económica en conexión con la realidad que permite interpretar dicha realidad y que tan sólo utiliza en su formación conceptos apriorísticos, razonamientos lógico-deductivos e interpretaciones teóricas de la realidad.

Así, por ejemplo, la «desutilidad del trabajo» no es un concepto apriorístico incluido necesariamente dentro de la categoría de la acción humana.

Nosotros podríamos construir toda una teoría de la acción humana en un mundo en el cual el trabajo no produjese desutilidad alguna. Pero tal mundo estaría claramente muy lejos del mundo real y la construcción de tales teorías sería totalmente irrelevante. Nuestra interpretación intelectual de la experiencia nos enseña, por el contrario, que existe desutilidad del trabajo. Pero tal experiencia no nos llega a nosotros directamente, tal y como hemos repetido una y otra vez en el presente trabajo. No existe ningún fenómeno del mundo exterior, directamente observable por sí mismo, que pueda calificarse como de «desutilidad del trabajo». Sólo existen múltiples datos de la experiencia que, interpretados sobre la base de nuestro conocimiento apriorístico de la acción humana, quieren decir que los hombres consideran el ocio, es decir la ausencia de trabajo, permaneciendo las demás cosas igual, como una situación más deseable que aquella en la cual uno está trabajando. De aquí deducimos que el ocio se considera como un bien y que el trabajo es considerado como un esfuerzo. Sin nuestros conocimientos previos sobre la acción humana nunca habríamos sido capaces de alcanzar esta conclusión.

Otro ejemplo. Podemos construir toda una teoría económica del trueque, es decir del intercambio, allí donde no hay dinero. Podemos construir toda una teoría económica del cambio indirecto, es decir del cambio utilizando dinero. Los teoremas que se refieren a la situación de cambio indirecto, es decir de utilización del dinero, no son aplicables a las condiciones en que no existe cambio indirecto por utilizarse sólo el trueque para intercambiar las mercancías. Pero esto en forma alguna disminuye en nada la validez de nuestra teoría del cambio indirecto. Todos los teoremas de Economía son necesariamente válidos siempre y cuando se den los supuestos en los cuales los mismos se basan. Entendiendo por tales presupuestos aquellos hechos de la experiencia que sólo sobre la base de nuestro conocimiento apriorístico y deductivo de la acción humana hemos podido aprehender y que han sido introducidos de nuevo en nuestra cadena de razonamientos deductivos en aquellos lugares en los cuales lógicamente correspondía.

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 refieren a la acción humana. La Historia trata sobre el contenido concreto de la acción humana en el pasado. Estudia las más variadas empresas humanas, en su infinita multiplicidad y variedad, teniendo en cuenta todas sus implicaciones accidentales, especiales o particulares; estudia, igualmente, las ideas que guiaron a los hombres cuando éstos emprendieron determinadas acciones en el pasado, así como el resultado de

las acciones que llevaron a cabo. Abarca cada uno de los aspectos de la acción humana. Así, no sólo hay una historia general, sino también existe historia sobre campos humanos más concretos. Podemos concebir una historia política, una historia militar, una historia de las ideas y la filosofía, una historia de las actividades económicas, de la tecnología, de la literatura, del arte, de la ciencia, de la religión, de la moral y de las costumbres y de cualesquiera otros aspectos de la vida humana. También la Etnología, la Sociología y la Antropología, en la medida en que no forma parte de la Biología, son ciencias históricas; así como la Psicología, en la medida en que no sea Epistemología o Filosofía. Igualmente la Lingüística, en tanto en cuanto no sea Lógica o Fisiología de la palabra, forma parte de la Historia. La Historia sólo puede construirse si se interpretan los hechos del pasado utilizando como instrumento las herramientas lógico-deductivas que nos proporciona la teoría general de la acción humana o praxeología. Sin embargo, no basta con la utilización de la praxeología para construir la Historia e interpretar los hechos del pasado. Es necesario, además, utilizar como conexión entre la praxeología y los hechos directamente observables del mundo exterior un elemento adicional. Se conoce con el nombre de «comprensión timológica» a aquel conocimiento experimental y, por tanto, histórico, sobre el contenido de los juicios de valor humano, las acciones que son determinadas por los mismos, así como las respuestas a estas acciones en determinados tipos de personas. Así, por ejemplo, nosotros podemos conocer el teorema económico según el cual «cuando se imponen precios mínimos al factor trabajo, por encima de los salarios de mercado, tiende a surgir el paro». Y este teorema es de imprescindible importancia para comprender múltiples hechos históricos del pasado. Sin embargo, sólo podemos construir la historia del establecimiento de regulaciones de salarios mínimos, por ejemplo, si además de conocer el contenido praxeológico del teorema antes mencionado damos entrada a nuestra comprensión timológica, es decir al conocimiento que tenemos sobre la forma en que los hombres suelen actuar, al conocimiento que tenemos sobre los intereses creados en una situación concreta de la Historia en torno a determinada ley; los juicios de valor en torno a la misma extendidos en los sindicatos y en el público en general; el temor que, la experiencia nos enseña, los políticos tienen a oponerse a regulaciones que son altamente populares; y, en general, a cualesquiera otros datos de la experiencia que necesitamos para construir la historia de un hecho concreto. Podemos, pues, concluir afirmando que la Historia se construye interpretando los hechos del pasado basándose en la ciencia económica y en la Praxeología en general; pero utilizando en todo caso la comprensión timológica como conexión entre

una teoría puramente apriorística y unos hechos que no son directamente observables en la realidad y que sólo se conocen gracias a tal teoría. La comprensión timológica es en sí misma una rama del saber —algunos la han denominado «psicología literaria»—, de naturaleza experimental y, por tanto, histórica, y que a su vez sólo puede ser construida en la mente de una persona, interpretando hechos del mundo exterior a la luz de las teorías praxeológicas, apriorísticas y deductivas.

La comprensión timológica también ha de utilizarse si es que queremos especular sobre hechos que han de producirse en el futuro, y aquí entramos de lleno dentro del problema de la predicción en Economía. En Economía, como comprenderá el lector por los razonamientos que hemos ido presentando hasta aquí, no cabe realizar predicciones semejantes a aquellas que son efectuadas por las ciencias de la naturaleza. Las leyes de la Economía son puramente lógico-deductivas, y, si se quiere, sólo pueden establecer predicciones de naturaleza «cualitativa». Ahora bien, tales predicciones nada tienen que ver con aquellas de las ciencias naturales y, desde luego, no pueden establecerse, de forma precisa, predicciones sobre el futuro de hechos concretos. 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. 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 timológica, es decir su conocimiento sobre las circunstancias particulares del caso en que se encuentra, predice la evolución de los acontecimientos y planea de esta forma su acción. La incertidumbre en que se encuentra el hombre en relación con los hechos futuros es, por tanto, total; sólo puede minimizar ésta, sin llegar nunca a anularla, si posee unos buenos conocimientos praxeológicos 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 (es decir, una adecuada comprensión timológica). Es un hecho de la experiencia que hay determinadas personas mejor preparadas que otras en planear su acción para el futuro. Y, en concreto, el empresario es aquel profesional que tiene más éxito, es decir que menos veces se equivoca a la hora de predecir el futuro. Empresarios, en sentido amplio, 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. Pero, en sentido estricto, empresarios son aquellos profesionales de la toma de decisiones que, por sus conocimientos de los aspectos con-

cretos de la naturaleza humana, de la praxeología, por su intuición, suerte, etc., más éxito tienen a la hora de realizar acciones de acuerdo con la evolución futura de los hechos. Corresponde, pues, al hombre en general y al empresario en particular realizar predicciones sobre la evolución futura de los acontecimientos, 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. Lo único que ocurre es que el economista tiene menos posibilidades de acertar que el empresario, dado que éste, por su profesión, suele tener un mejor conocimiento de la realidad concreta que le rodea, así como una mejor comprensión timológica proporcionada por la experiencia. Se dirá que este sistema de predicción no es «científico» ni exacto; pero es el único disponible y el único que puede ser utilizado por el hombre dada la estructura del mundo en que vive inmerso. Forzar la Economía para que facilite predicciones científicas de igual naturaleza que las proporcionadas por 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.

### III. LA ESTADÍSTICA Y LAS MATEMÁTICAS EN ECONOMÍA. EL PAPEL DE LA ECONOMETRÍA. CRÍTICA DE LA MACROECONOMÍA

A) De los anteriores apartados se deduce ya claramente el papel correcto de la Estadística. La Estadística es, tan sólo, un método específico de la investigación histórica. Y es que existen, en el campo de la acción humana, determinados eventos que pueden ser descritos en términos numéricos. La Estadística, en este caso, proporciona la información numérica necesaria sobre los hechos históricos del pasado. La Estadística trata siempre sobre hechos del pasado, nunca sobre hechos del futuro. Como cualquier otra experiencia del pasado, la información contenida en las estadísticas puede rendir ocasionalmente servicios importantes a la hora de planificar el futuro, aunque nunca pueda obtenerse directamente de tales estadísticas conclusión alguna para el mismo. En la vida real no existen «leyes estadísticas». Precisamente los investigadores recurrieron a los métodos estadísticos porque eran incapaces de encontrar la necesaria regularidad y

concatenación entre los eventos que observaban. Quizá el logro estadístico más conocido, el de las tablas de mortalidad, en forma alguna muestra que exista estabilidad en la vida real, sino todo lo contrario: cambios continuos que se manifiestan a lo largo del tiempo en las tasas de mortalidad. El concepto de «ley estadística» se originó cuando algunos autores, a la hora de estudiar la acción humana, no se dieron cuenta de que determinados hechos se modificaban tan sólo lentamente y, en un ciego y torpe entusiasmo, identificaron la lentitud en el cambio de los acontecimientos en la vida real con la ausencia de todo cambio. Creyeron así los citados autores haber descubierto regularidades en la vida social. Pero, como hemos demostrado en las páginas anteriores, lo que caracteriza el campo de las ciencias de la acción humana es la total ausencia de relaciones constantes entre las variables y, por tanto, la imposibilidad de llevar a cabo medición alguna. En el campo de las ciencias de la acción humana ninguna medida es posible y no existen leyes distintas de aquellas dadas *a priori* y de forma deductiva por la ciencia económica. Al margen de tales leyes, en las ciencias humanas sólo existe la Historia, incluyendo dentro de la misma la Estadística. Por último, unas palabras sobre la diferencia del concepto de probabilidad según que se utilice en el campo de las ciencias naturales o las ciencias sociales. En el campo de las ciencias naturales, por existir relaciones constantes entre las variables, cabe utilizar el concepto de probabilidad objetiva. Y si el campo de investigación dentro de las ciencias naturales es nuevo, podrá partirse de un concepto subjetivo de la probabilidad que establezca un grado de creencia sobre el fenómeno natural *a priori* por parte del investigador; posteriormente, y utilizando los procedimientos bayesianos, iremos aproximando tal probabilidad subjetiva a la probabilidad objetiva que de hecho existe en el mundo natural. La situación en el campo de las ciencias humanas es radicalmente distinta. Aquí nunca existe una probabilidad objetiva que pueda ser conocida de inmediato o pueda hipotéticamente llegar a conocerse en el futuro a través de un proceso bayesiano de adquisición de información. En el campo de las ciencias humanas sólo existe probabilidad subjetiva y en relación, además, con casos concretos que se presentan en el humano actuar. Significa esto que el hombre, al actuar, posee una idea sobre las posibilidades de que ocurran determinados sucesos. En la formación de tal idea, o grado de creencia, influye no sólo su conocimiento de las leyes praxeológicas, sino también su experiencia sobre las circunstancias concretas que rodean al caso. Tal grado de creencia podrá verse modificado si el conocimiento del individuo sobre las circunstancias del caso en cuestión se ve alterado; pero, en todo caso, no nos encontramos ante un proceso bayesiano de

paulatina adquisición de la información y paulatino perfeccionamiento de los grados de creencia hacia una hipotética probabilidad objetiva (que carece de sentido en el campo de la acción humana). Además, en Economía el concepto de probabilidad objetiva es totalmente irrelevante y el grado de creencia que un actor experimentado pueda tener sobre determinados hechos concretos puede estar en aparente total contradicción con nuestras ideas tradicionales sobre la probabilidad objetiva. Así, por ejemplo, un jugador puede «recibir» el conocimiento intuitivo de que va a salir premiado un determinado número en la ruleta. Su probabilidad subjetiva para ese hecho concreto puede ser, por ejemplo, de que el 17 saldrá premiado con el cien por cien de probabilidad, actuar en consecuencia y salir ganando; en el campo de la acción humana sólo existen probabilidades subjetivas, es decir grados de creencia sobre hechos concretos del acontecer humano.

B) En lo que se refiere a la utilización de las matemáticas en Economía hemos de mencionar primeramente que es aplicable todo lo dicho hasta aquí al caso de las matemáticas. Muchas veces el uso de las matemáticas es un resultado inevitable de la investigación positivista y empirista en el campo de la Economía. Si en Economía no existen constantes y no pueden realizarse mediciones, difícilmente podrá utilizarse el método matemático con un mínimo de coherencia. Sin embargo, las críticas a la utilización de las matemáticas en el campo de la Economía no paran aquí. Para empezar, hemos de señalar cómo los grandes economistas matemáticos siempre avanzan en sus investigaciones de forma lógica y tan sólo después traducen y presentan sus ideas utilizando el formulismo matemático. Se argumenta que las matemáticas constituyen un lenguaje más preciso y ordenado que el del puro raciocinio lógico. Sin embargo, el matemático Karl Menger, hijo del eminente economista, ha afirmado en un libro escrito en honor a su padre que las expresiones lógicas en el campo de la Economía son tan sólo más generales, pero en forma alguna menos precisas, que las expresiones matemáticas. Y es más general el lenguaje lógico, porque no está sometido, por ejemplo, a las restricciones infinitesimales del cálculo diferencial. Claramente se comprende, pues, que si los economistas matemáticos primero han de construir lógicamente sus teorías y luego traducir sus resultados al formulismo 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. Pero si el uso de las matemáticas tan sólo fuera criticable por razones de economía de esfuerzo, podría al menos ser defendido en razón de motivaciones, por ejemplo,

estéticas. Sin embargo, debe rechazarse el método matemático en Economía, no sólo porque es totalmente inútil, sino porque es altamente perjudicial a la hora de construir la ciencia económica. La Economía 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. Es más, las matemáticas son adecuadas para recoger los estados repetitivos y en equilibrio que se dan en el mundo de la mecánica. De ahí que los economistas matemáticos hayan ido paulatinamente alejándose de la realidad y limitando sus estudios única y exclusivamente a los modelos económicos en equilibrio o estacionarios, que son los únicos que admiten tratamiento matemático. Esta postura es altamente perjudicial, porque confunde 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 en los datos del mundo exterior. El objeto de la Economía es estudiar los procesos que llevan hacia el equilibrio; pero no el equilibrio en sí mismo, que es tan sólo una construcción lógica de carácter auxiliar que ha sido creada por los economistas con la finalidad de comprender mejor tales procesos. El método matemático, por tanto, debe ser rechazado, no sólo por su inutilidad, sino porque es un método totalmente vicioso, 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 que, además, lleva a conclusiones totalmente falaces, dado que las mismas sólo son aplicables a estados de equilibrio que nunca se dan en la realidad. Las matemáticas distraen las mentes brillantes de los problemas económicos de verdadero interés que existen en el mundo real y las conducen hacia campos puramente imaginativos que nada tienen que ver con el mismo. Las nefastas consecuencias de la utilización de las matemáticas pueden comprobarse en cada capítulo de la ciencia económica: 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 debieran interesar al economista; la economía del bienestar, que paradójicamente pretende juzgar los hechos económicos de la vida real a la luz de un modelo que no se ha extraído de ella y que es totalmente ajeno a la misma: el modelo de equilibrio general; el problema del cálculo económico en las economías socialistas, que se estima posible por los economistas matemáticos, precisamente porque en sus

modelos previamente se ha supuesto que se posee toda la información necesaria, cuando de hecho el problema consiste en la forma de adquirir tal información; en el campo de la Macroeconomía, cuando se afirma que las variaciones en la demanda agregada afectan *ipso facto* a la demanda de los distintos factores de producción, cuando de hecho la influencia es muy indirecta, se produce a través de complejos procesos de mercado y puede verse gravemente distorsionada por el intervencionismo estatal, dando lugar a las crisis económicas; y así sucesivamente. Por utilizar de forma combinada la estadística y las matemáticas, la Econometría debe considerarse como doblemente perjudicial. Su parte estadística, al menos, podría ser salvada para el conocimiento humano, si sus cultivadores, en un alarde de humildad, reconociesen que se limitan a hacer historia, aunque no ciencia económica. Sin embargo, la parte matemática de sus modelos está en clara contradicción con las características más esenciales del humano actuar. En la vida social no existen regularidades, ni constancias, ni parámetros: todo son variables. Por ello, podemos concluir que se puede salvar de la Econometría aquello que sea de utilidad para aumentar nuestros conocimientos históricos sobre el pasado de la vida social. La parte restante, mecanicista y matemática, debería desaparecer para siempre de los planes de estudio.

C) La Macroeconomía ignora toda acción individual. Arbitrariamente elige determinados segmentos de la Economía de mercado, que denomina agregados macroeconómicos, e intenta buscar relaciones entre los mismos que puedan ser comprobadas empíricamente. El resultado es, como mencionó el profesor Hayek en su discurso de recepción del Premio Nobel, que un conjunto de teorías falsas (por no dar entrada a la acción individual y a los procesos de mercado basados en la transmisión de información y en el aprendizaje) son consideradas como ciertas, por encontrarse una aparente confirmación de las mismas en los estudios empíricos emprendidos; mientras que las teorías económicas ciertas, que tienen en cuenta la realidad tal y como la conocemos, y a las que se ha llegado a través de un método compatible con la naturaleza de la ciencia económica, son consideradas como falsas o simplemente olvidadas, dado que no es posible establecer conexión alguna entre ellas y los estudios empíricos que se desarrollan hoy día. El resultado no es otro sino el actual desprestigio de la ciencia económica que comentamos con más detalle en el apartado siguiente.

## IV. CONCLUSIÓN: LA CRISIS DE LA CIENCIA ECONÓMICA

La ciencia económica de nuestros días atraviesa una profunda crisis debida a los siguientes motivos: 1) 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; 2) el olvido total, o el estudio desde una perspectiva desafortunada, del papel que juegan los procesos de mercado y la competencia en la vida económica real; 3) la insuficiente atención que se presta al papel que juegan el conocimiento, las expectativas y los procesos de aprendizaje en el mercado; 4) 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 sobre los problemas más importantes de la vida económica real de nuestro tiempo y, en consecuencia, la crisis y el desprestigio en que se encuentra hoy en día nuestra ciencia. Los motivos mencionados tienen todos ellos una causa común: 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. El día en que los economistas, haciendo un alarde de humildad, estén dispuestos a reconocer que no procede la aplicación de la metodología positivista en el campo de la ciencia económica, habrán establecido las bases para una total, completa y fructífera reconstrucción de la misma.

Este movimiento ya ha comenzado y en los años recientes un grupo cada vez más numeroso de economistas jóvenes en los Estados Unidos y en Gran Bretaña, así como en otros países, se han dado cuenta de que es imposible seguir ignorando los motivos aquí aducidos como causa de la crisis que atraviesa la Economía. Este grupo de jóvenes profesores está redescubriendo tradiciones que, como la de la Escuela Austriaca de Economía, siempre han intentado avanzar en sus investigaciones basándose en supuestos más realistas y en una metodología más apropiada al carácter de la acción humana. La nueva corriente resalta, sobre todo, el carácter finalista de la acción humana; el papel que juega el conocimiento individual en las elecciones económicas; el carácter subjetivo de los fenómenos de interés para los economistas; el papel de la competencia y del empresario en los procesos de mercado; la forma *ex-ante* en que el tiempo siempre afecta a la actividad económica. Estas y otras aportaciones se encuentran contenidas en los trabajos de profesores que, como Mises y Hayek, son cada vez más tenidos en consideración. Que la Economía haya empezado a reconstruirse sobre

estas nuevas bases es claro motivo de esperanza y optimismo para el futuro desarrollo de nuestra ciencia.

### *Bibliografía*

1. Bellvé, F., «On Methodology in Economics», *On Freedom and Free Enterprise*, Van Nostrand, Princeton 1956.
2. Blanshard, B., *Reason and Analysis*, Open Court, Illinois, 1973.
3. Bochenski, I. M., «Scholastic and aristotelian logic», *Proceedings of the American Catholic Philosophical Association*, 30 (1956).
4. Bauer, P. T., *Equality, the Third World and Economic Delusion*, Harvard University Press, 1981.
5. Block, E., «A Comment on 'The extraordinary claim of praxeology', by professor Gutiérrez», *Theory and Decision*, 1973.
6. Cairnes, J. E., *The Character and Logical Method of Political Economy*, Macmillan, Londres 1888.
7. Caldwell, B., *Beyond Positivism: Economic Methodology in the Twentieth Century*, Routledge, Londres 1994, pp. 117-138.
8. Hayek, F.A., «The Fact of the Social Sciences», en *Individualism and Economic Order*, Gateway, Chicago 1972.
9. — «The Theory of Complex Phaenomena», *Studies in Philosophy Politics and Economics*, The University of Chicago Press, 1967.
10. — *The Counter-Revolution of Science*, Free Press, Glencoe, Illinois, 1955.
11. Huerta de Soto, J., «La Teoría austríaca del ciclo económico», *Moneda y Crédito*, Madrid, marzo de 1980. [En este volumen Capítulo XIII.]
12. Huerta de Soto, J., *Socialismo, Cálculo económico y Función empresarial*, Unión Editorial, Madrid 1992, pp. 406-409.
13. Ischbolding, B. M., «A Critic on Econometrics», *Review of Social Economy*, septiembre de 1960.
14. Kirzner, I., *The Economic Point of View*, Universal Press, Kansas City 1976.
15. — «The Austrian Perspective on the Crisis», *The Crisis in Economic Theory*, Ed. D. Bell e I. Kristol, Basic Books, Nueva York 1981.
16. Lachmann, L.M., *Capital, Expectations and the Market Process*, Universal Press, Kansas City 1977.
17. — «Macroeconomic Thinking and the Market Economy», IEA, Londres 1973.
18. Leoni, B., y Frola, E., «On Mathematical Thinking in Economics», *Il Politico*, 20, 1955.
19. Machlup, F., «The Inferiority Complex of the Social Sciences», *On Freedom and Free Enterprise*, Van Nostrand, Princeton 1956.
20. Mayer, H., «The Cognitive Value of Functional Theories of Price: Critical and Positive Investigations concerning the Price Problem», capítulo 16 de *Classics*

- in Austrian Economics: A Sampling in the History of a Tradition*, Israel M. Kirzner (ed.), William Pickering, Londres 1994, volumen II, pp. 55-168.
21. Menger, C., *Problems of Economics and Sociology*, University of Illinois, 1973.
  22. — «Toward a Systematic Classification of the Economic Sciences», *The Collected Works of Carl Menger* (LSE 1934-1936), III, 187-218.
  23. Menger, K., «Austrian Marginalism and Mathematical Economics», *Carl Menger and the Austrian School of Economics*, Ed. Hicks y Weber, Clarendon Press, Oxford 1973.
  24. Mises, L., *Epistemological Problems of Economics*, New York University, 1981.
  25. — *Theory and History*, Arlington House, Nueva York 1978.
  26. — *Human Action*, Yale University Press, 1966.
  27. — *The Ultimate Foundation of Economic Science*, Van Nostrand, Princeton 1962.
  28. Painleve, P., «The place of Mathematical reasoning in Economics», prefacio a la edición francesa de W.S. Jevons, *The Theory of Political Economy* (París 1909).
  29. Rizzo, M.J., «Praxeology and Econometrics: A Critic of Positivist Economics», *New Directions in Austrian Economics*, Ed. Spadaro, Menlo Park, IHS, 1978.
  30. Robbins, L., *Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, Macmillan, Londres 1972.
  31. Rothbard, M., «In Defense of Extreme Apriorism», *Southern Economic Journal*, enero 1957.
  32. — «Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics», *On Freedom and Free Enterprise*, Van Nostrand, Princeton 1956.
  33. — «Praxeology as the Method of Economics», *Phenomenology and The Social Science*, Northwestern University Press, Evanston 1973.
  34. Schutz, A., *The Phenomenology of the Social World*, Northwestern University Press, 1967.
  35. Sennholz, H. F., «Chicago Monetary Tradition in the Light of the Austrian Theory», *Essays in Honor of Ludwig von Mises*, Menlo Park, IHS, 1971.
  36. Spadaro, L., «Averages and Aggregates in Economics», *On Freedom and Free Enterprise*, Van Nostrand, Princeton 1956.