Nueva
Biblioteca
de la Libertad
8

JESÚS HUERTA DE SOTO

ESTUDIOS DE ECONOMÍA POLÍTICA

4.ª EDICIÓN

Unión Editorial

NUEVA BIBLIOTECA DE LA LIBERTAD
Colección dirigida por
Jesús Huerta de Soto

ESTUDIOS DE ECONOMÍA POLÍTICA

JESÚS HUERTA DE SOTO

ESTUDIOS DE ECONOMÍA POLÍTICA

CUARTA EDICIÓN

Unión Editorial
2025

© 1994 Jesús Huerta de Soto
© 1994 Unión Editorial, S.A
© 2004 Unión Editorial, S.A (2.ª Edición)
© 2020 Unión Editorial, S.A (3.ª Edición)
© 2025 Unión Editorial, S.A (4.ª Edición)
c/ Hilarión Eslava, 21 - local • 28015 Madrid
Tel.: 91 350 02 28
Correo: editorial@unioneditorial.net
www.unioneditorial.es

ISBN: 978-84-7209-922-7
Depósito legal: M. 8.590-2025

Compuesto y maquetado por El Buey Liberal, S.L.
Impreso por Lavel, S.A.
Encuadernado Felipe Méndez, S.L.

Impreso en España • *Printed in Spain*

Reservados todos los derechos. El contenido de esta obra está protegido por las leyes, que establecen penas de prisión y multas, además de las correspondientes indemnizaciones por daños y perjuicios, para quienes reprodujeran total o parcialmente el contenido de este libro por cualquier procedimiento electrónico o mecánico, incluso fotocopia, grabación magnética, óptica o informática, o cualquier sistema de almacenamiento de información o sistema de recuperación, sin permiso escrito de Unión Editorial, S.A.

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

Dedico este libro a mis hijos:
Jesús, Sonsoles, Silvia, Juan-Diego, Constanza y Santiago Benjamín

ÍNDICE

PREFACIO A LA CUARTA EDICIÓN 13

PREFACIO A LA PRIMERA EDICIÓN 15

CAPÍTULO I. GÉNESIS, ESENCIA Y EVOLUCIÓN DE LA ESCUELA AUSTRIACA DE ECONOMÍA 17

I. EL PROCESO HISTÓRICO DE FORMACIÓN DE LA ESCUELA AUSTRIACA 17

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 19

La teoría económica de las instituciones sociales 22

La teoría austriaca del capital y del interés 25

El coste como concepto subjetivo 26

Ludwig von Mises y la teoría del dinero, del crédito y de los ciclos económicos 27

El análisis teórico sobre la imposibilidad del socialismo 29

La teoría de la función empresarial 31

La metodología apriorístico-deductiva y la crítica del positivismo cientista 32

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 34

F.A. Hayek y la historia de la Escuela Austriaca 36

II. LA CAPACIDAD COORDINADORA DE LA FUNCIÓN EMPRESARIAL 38

Definición de la función empresarial 38

Información, conocimiento y empresarialidad 40

Conocimiento subjetivo y práctico, no científico 40

Conocimiento privativo y disperso 42

Conocimiento tácito no articulable 42

Carácter esencialmente creativo de la función empresarial 44

Creación de información 44

Transmisión de información 45

Efecto aprendizaje: coordinación y ajuste 46

El principio esencial 46

Competencia y función empresarial 48

Conclusión: el concepto austriaco de sociedad 50

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 51

Capítulo II. La crisis del paradigma walrasiano. 56
La competencia 57

Capítulo III. Método y crisis en la ciencia económica 59

I. La crítica del positivismo 59
A) Esencialismo y nominalismo. Evolución histórica del método en las ciencias naturales 59
B) Las inconsistencias lógicas del positivismo 61
C) La utilización del método positivista en Economía es especialmente criticable y perjudicial 63

II. El método apriorístico y deductivo como método correcto para la ciencia económica: el individualismo metodológico 66
A) Análisis de las críticas que desde el campo positivista se han lanzado en contra del razonamiento apriorístico y deductivo 66
B) El método apriorístico y deductivo. La Praxeología y la Historia. La predicción en Economía. 69

III. La Estadística y las Matemáticas en Economía. El papel de la Econometría. Crítica de la Macroeconomía 75

IV. Conclusión: la crisis de la ciencia económica. 80

Capítulo IV. Breve nota sobre el estado actual de la ciencia económica 83

Capítulo V. Los paladines de la libertad económica 85
El artífice del modelo económico liberal. 85
Los padres del «milagro alemán». 86
La sociedad de «Mont Pèlerin» 87
Movimiento ideológico 88
Evolución. 88
La reunión regional de marzo de 1984 en París 89

Capítulo VI. La arrogancia fatal. 91

Capítulo VII. Historia, ciencia económica y ética social. . 105

Capítulo VIII. La contribución de Hayek 110

Capítulo IX. La política de la libertad 116

Capítulo X. La libertad y la ley 121

CAPÍTULO XI. LA TEORÍA DEL BANCO CENTRAL Y DE LA BANCA LIBRE 129
Introducción 129
El debate entre los teóricos de la banca libre y el banco central 131
La evolución del sistema bancario y el banco central 133
El sistema bancario de reserva fraccionaria, el banco central y la teoría de los ciclos económicos 137
Conclusión: el sistema monetario y bancario en una sociedad libre 139

CAPÍTULO XII. UNA INTERPRETACIÓN LIBERAL DE LA CRISIS ECONÓMICA 144
¿Que es una depresión económica? 144
La estructura productiva 144
La inflación 146
Impacto de la inflación sobre la estructura productiva 146
El «boom» económico inflacionario 147
La reacción del mercado 148
Primera reacción 148
Segunda reacción 149
Tercera reacción 149
La aparición de la crisis 150
El crecimiento basado en el ahorro no produce depresiones 151
Es posible retrasar la crisis creando más inflación 152
Dilapidación del capital y capacidad ociosa 153
Depresión y paro 154
La llamada «stagflación» 155
La crisis energética 155
El empresario y la teoría del ciclo 156
Crisis y recuperación 157
El intervencionismo estatal como único responsable de la crisis 157
Depresión y socialismo 158
Epílogo 159

CAPÍTULO XIII. LA TEORÍA AUSTRIACA DEL CICLO ECONÓMICO. . . 160
I. LOS FUNDAMENTOS DE LA MODERNA ECONOMÍA AUSTRIACA 161
II. LA TEORÍA AUSTRIACA DEL CICLO ECONÓMICO: UNA EXPLICACIÓN GENERAL 165
III. LA TEORÍA AUSTRIACA DEL CICLO ECONÓMICO: UN ANÁLISIS GRÁFICO 168

CAPÍTULO XIV. UN PROGRAMA PARA LA ECONOMÍA ESPAÑOLA. . . 177
Factores del agravamiento de la crisis 179
El programa económico ideal 180
Dificultades prácticas 181

CAPÍTULO XV. NOTA CRÍTICA A UN PROGRAMA ECONÓMICO 183
Crisis económica 184
Por una sociedad más justa e igualitaria 184

Profundización de la reforma fiscal 184
Equipamientos colectivos 185
El empleo 185
La energía 186
Sistema financiero 186

CAPÍTULO XVI. EL FRACASO DEL ESTADO «SOCIAL» 188

CAPÍTULO XVII. ¿ES EL TRABAJO UNA MERCANCÍA? 193

CAPÍTULO XVIII. TEORÍA DEL NACIONALISMO LIBERAL 197
Introducción 197
Concepto y características de la nación 198
Principios esenciales del nacionalismo liberal 200
Ventajas económicas y sociales del nacionalismo liberal 205
El papel del Estado en el nacionalismo liberal 207
Nacionalismo liberal frente a nacionalismo socialista 208
¿Es posible que los nacional-socialistas se conviertan al nacionalismo liberal? 210
Conclusión: por un nacionalismo liberal 213

CAPÍTULO XIX. POR UNA EUROPA LIBRE 214

CAPÍTULO XX. ECOLOGÍA DE MERCADO 217

CAPÍTULO XXI. DERECHOS DE PROPIEDAD Y GESTIÓN PRIVADA DE LOS RECURSOS DE LA NATURALEZA 229
I INTRODUCCIÓN 229
II. GESTIÓN PRIVADA Y FUNCIONAMIENTO DEL MERCADO EN RELACIÓN CON LOS RECURSOS NATURALES 230
III. CRÍTICA DE LOS ARGUMENTOS RELATIVOS A LA SUPUESTA «INSUFICIENCIA» DEL MERCADO. CRÍTICA DEL INTERVENCIONISMO ESTATAL EN MATERIA DE RECURSOS NATURALES 233
La situación de monopolio 234
El problema de las externalidades 234
Los bienes públicos o comunales 235
Los costes de transacción 236
La equidad intergeneracional 236
1. El efecto de la racionalidad de la ignorancia 237
2. El efecto de los grupos especiales 238
3. El efecto de la representación no vinculante 239
4. El efecto de la «miopía» gubernamental 239
5. La carencia de incentivos para actuar de forma eficiente 240
IV. LA TRAGEDIA DE LOS BIENES COMUNALES 241

V. La respuesta del mercado al problema de los bienes comunales: una teoría de la formación y evolución del derecho de propiedad 244

VI. Conclusiones de política económica 248

Capítulo XXII. Teoría de la crisis y reforma de la seguridad social 250
Introducción 250

I. Diagnóstico del problema 251
a) Problemas técnicos 251
b) Problemas éticos 256
c) La contradicción inherente de la Seguridad Social 261

II. El modelo ideal de seguridad social desde un punto de vista liberal 265

III. Estrategia para la reforma de la Seguridad Social 269
a) Algunos principios estratégicos básicos 269
b) Etapas de la reforma de la Seguridad Social 270
c) Líneas básicas del proyecto político liberal a corto plazo para la reforma de la Seguridad Social 273
d) Otros aspectos estratégicos 276

IV. El problema de la asistencia sanitaria 281

Capítulo XXIII. Interés, ciclos económicos y planes de pensiones 285
1. Introducción 285
2. La tasa de interés «natural» 286
3. La prima de riesgo 286
4. Componente inflacionaria 287
5. Función de interés 288
6. Variaciones del tipo de interés afectadas por la inflación 291
7. Los planes de pensiones y la teoría del ciclo económico 292

Capítulo XXIV. Los planes de pensiones privados y sus fondos financieros 295

I. Introducción 295

II. Obligaciones y derechos de contenido económico 299

III. Estimación del coste de los planes de pensiones 300
1. Coste estimado y coste real 301
2. Estimaciones más importantes que ha de realizar el actuario para proyectar el coste futuro de un plan de pensiones 302
3. Métodos actuariales para proyectar el coste de un plan de pensiones 305
A) El método de los beneficios devengados 306
B) El método de los beneficios proyectados 307

IV. Sistemas de capitalización individual y colectiva 308
V. Aportaciones 310
VI. Prestaciones 310
VII. Reservas patrimoniales, margen de solvencia y provisiones matemáticas 312
VIII. Derechos consolidados 315
IX. Las relaciones entre los planes de pensiones y el seguro de vida 318

Capítulo XXV. El sector asegurador y el mercado común 321
I. Introducción 321
II. Impacto inmediato sobre la actividad aseguradora del tratado de adhesión de España a la CEE 321
A) Directrices de la CEE en materia aseguradora que entran en vigor el 1 de enero de 1986 de acuerdo con el Tratado de Adhesión 322
B) Transcendencia inmediata para el consumidor español de la entrada de España en la CEE 328
III. Impacto previsible de la evolución futura de la legislación comunitaria 330

Capítulo XXVI. Ahorro y previsión en el seguro de vida . . 334

Índice de nombres 338

PREFACIO A LA CUARTA EDICIÓN

Me complace presentar a los lectores de habla española la cuarta edición de mis *Estudios de Economía Política*, que fueron publicados por primera vez hace ya más de treinta años. Durante todo este periodo he continuado, como no podía ser menos, mi esfuerzo investigador en el ámbito de la Escuela Austriaca de Economía, que se ha plasmado en una serie de artículos y trabajos recopilados también en otros tres volúmenes titulados respectivamente *Nuevos Estudios de Economía Política*[1], *Ensayos de Economía Política* [2] y *Nuevos Ensayos de Economía Política*[3]. De esta manera, podemos reproducir ahora con el mismo contenido, estructura y paginación el volumen de *Estudios* publicado en 1994 que, salvo la corrección de algunas erratas y expresiones estilísticas, queda así inalterado para facilitar la labor de estudiosos e investigadores.

Cada vez son más numerosos los alumnos y profesores interesados en profundizar en la concepción dinámica y empresarial de la competencia y los procesos de mercado tanto en España como en el resto del mundo, y buena prueba de ello es la plena consolidación de la revista científica que con el título de *Procesos de Mercado: Revista Europea de Economía Política* [4], sirve de aglutinante y medio de publicación de los esfuerzos investigadores, especialmente de las nuevas generaciones de estudiosos de lo que ya se considera a nivel internacional que constituye una pujante y prometedora Escuela, la cual está desarrollando un

---

[1] HUERTA DE SOTO, Jesús (2002): *Nuevos Estudios de Economía Política*, Unión Editorial, Madrid, 3.ª ed. de 2022.

[2] HUERTA DE SOTO, Jesús (2014): *Ensayos de Economía Política*, Unión Editorial, Madrid. 2ª. ed. 2021.

[3] HUERTA DE SOTO, Jesús (2024): *Nuevos Ensayos de Economía Política*, Unión Editorial, Madrid.

[4] Los interesados pueden solicitar los distintos números de *Procesos de Mercado* a través de Unión Editorial, S.A. (<www.unioneditorial.es>), o consultarlos en la página web de la propia revista (<www.procesosdemercado.com>).

paradigma capaz de sustituir al hasta ahora dominante, que ha entrado en fase de aguda crisis y decadencia.

Finalmente, me gustaría dejar constancia del entusiasmo y espíritu universitario de mis discípulos (de grado, máster y doctorado) y ayudantes de la Cátedra de Economía Política que profeso en la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid. Sin su constante ayuda y estímulo no habría sido posible el gran impulso experimentado por la Escuela Austriaca en España durante los últimos años[5]. Por esta razón, a todos ellos hago constar aquí mi expreso agradecimiento.[6]

JESÚS HUERTA DE SOTO
Madrid, 12 de octubre de 2024.
Día de Nuestra Señora del Pilar,
Patrona de España.

[5] Matarán, Cristóbal (2025): *La Escuela Austriaca de Madrid. De Viena a Madrid*, 2ª edición, Unión Editorial, Madrid.

[6] El autor agradece el envío de cualesquiera comentarios a esta tercera edición (opiniones, erratas, sugerencias, etc.) a su dirección de Internet: huertadesoto@dimasoft.es.

PREFACIO

En el presente libro se incluyen la mayor parte de los trabajos sueltos que he publicado de forma dispersa en los últimos quince años. Su objetivo es poner a disposición del lector, de manera conjunta y ordenada, los artículos y ensayos que en este periodo de tiempo he escrito sobre los variados temas de Economía Política que me han venido interesando, y cuya mera recopilación a nivel individual sería muy costosa y compleja. Aunque el ámbito de temas que he tratado es amplio, no le será difícil al lector darse cuenta de que existe un claro denominador común en todas las investigaciones que he realizado. En efecto, la mayor parte de mis trabajos giran en torno al carácter subjetivo y finalista de la acción humana, el estudio de los procesos dinámicos de interacción social y el análisis del papel que las normas e instituciones jurídicas juegan en dichos procesos; resaltándose especialmente la importancia del conocimiento o información en las acciones humanas y el papel protagonista que la función empresarial y la competencia tienen en el mundo económico real. Estos son, precisamente, los aspectos que distinguen el núcleo esencial del paradigma de la denominada Escuela Austriaca de Economía, que he venido estudiando y tratando de impulsar en nuestro país a lo largo de los últimos veinte años, tras llegar al convencimiento de que sólo siguiendo esta noble tradición intelectual se podía dar respuesta a los interrogantes y solucionar las incoherencias de otros paradigmas alternativos que, como el keynesiano y el de la Escuela de Chicago, al principio me parecieron engañosamente atractivos.

La primera parte del libro, integrada por cinco capítulos, está dedicada a estudiar la esencia, concepción, historia y metodología de la Ciencia Económica, desde el punto de vista de la Escuela Austriaca.

Los cuatro capítulos siguientes incluyen mis trabajos de investigación sobre la figura y obra de F.A. Hayek, un autor esencial del pensamiento de este siglo y que es fuente casi inagotable, a la vez, de fructíferas su-

gerencias y de espinosas polémicas y discusiones doctrinales que tienen lugar incluso entre los propios miembros de la Escuela Austriaca.

La tercera parte del libro está constituida por siete capítulos sobre teoría bancaria, del capital y de los ciclos, que analizan las causas y posibles remedios de las crisis económicas que afectan de manera recurrente a las economías occidentales. Se estudia igualmente la crisis del denominado Estado «Social», proponiéndose un programa económico que sea factible e inmunice en la medida de lo posible a nuestras economías de las distorsiones e ineficiencias que ahora experimentan.

Dos capítulos sobre la teoría del nacionalismo y la integración internacional y otros dos sobre ecología y medio ambiente constituyen respectivamente las partes cuarta y quinta del libro, que termina con cinco capítulos dedicados a la crisis y reforma de la Seguridad Social y al papel que en la misma pueden jugar los seguros de vida y los planes de pensiones privados.

Agradezco a las revistas *Moneda y Crédito*, *Hacienda Pública Española*, *Boletín de Estudios Económicos*, *Revista de Economía Política*, *Cuadernos del Pensamiento Liberal*, *Journal des Economistes et des Études Humaines* y *Humane Studies Review*, así como a las editoriales Ariel, Pirámide y Abacus la autorización que han concedido para reproducir los artículos que fueron originalmente publicados por las mismas.

El lector podrá comprobar que la extensión y el grado de profundidad y dificultad de los artículos incluidos en este libro es muy variable. Así, junto a trabajos más difíciles, por su carácter innovador o grado de abstracción, existen otros cuya finalidad es llamar la atención sobre algún aspecto concreto de la teoría o ayudar a interpretar hechos importantes de nuestro entorno económico real. En todo caso consideramos que estos Estudios pueden ser valiosos para todos aquellos interesados en dilucidar algunas de las cuestiones económicas más discutidas en nuestros días, y esperamos que sean además de utilidad para mis alumnos de Economía Política, a los que agradezco la positiva influencia que han tenido en los distintos trabajos de investigación que he emprendido, así como el entusiasmo que vienen poniendo en su estudio y discusión.

JESÚS HUERTA DE SOTO

Madrid, 18 de Diciembre de 1994

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-*

wirthschaftslehre),[1] Menger recoge una tradición de pensamiento ya bastante estudiada,[2] que en la Europa continental se remonta a los estudios de los escolásticos españoles de la Escuela de Salamanca (siglos XVI-XVII),[3] y que antes que ellos podría remontarse incluso hasta la más rancia corriente del pensamiento jurídico clásico romano.[4] 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,

---

[1] Carl Menger, *Grundsätze der Volkswirthschaftslehre*, 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*.

[2] 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.

[3] 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 Hasburgo 1273-1918*, traducido del francés por Godofredo González, Edit. Crítica, Barcelona 1993, especialmente las pp. 133-335.

[4] 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,[5] 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.[6]

---

[5] 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.

[6] 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 *fines* 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.[7] 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.[8] Para

[7] 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.

[8] 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.[9] 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

[9] 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 beaufully 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.[10]

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».[11] 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.[12]

---

[10] 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.

[11] 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.

[12] 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*,[13] 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[14] 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,

[13] 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.

[14] 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[15] 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.[16]

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

---

[15] Frank A. Fetter, *Capital, Interest and Rent*, Sheed, Andrews and McMeel, Kansas City, 1977.

[16] «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*.[17] 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*

[17] 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».[18] 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

[18] Véase Jesús Huerta de Soto, «La teoría austriaca del ciclo económico», originariamente publicado en *Moneda y Crédito*, n.º 152, marzo de 1980, y reimpreso 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 «felices» 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.[19] En efecto, si la fuente de todas las volliciones, 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

[19] «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.[20] 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.[21] 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.[22] 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[23] 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,[24] 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.

---

[20] 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.

[21] 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.ª edición, Western Books Foundation, Nueva York 1989.

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

[23] 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.

[24] «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 Wlodzimierz 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).[25] 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.[26] 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.[27] 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

[25] O, si se prefiere, puede considerarse que el 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.

[26] 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.

[27] 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.

continua 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.[28] 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

[28] 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,[29] 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 inconexo 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 «aquel que mira al futuro con ojos de historiador».[30]

---

[29] «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.ª 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).

[30] «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».[31] 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.[32] 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.

[31] 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.

[32] 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.[33] 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.[34]

---

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.

[33] 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.

[34] Ha sido muy sonada la reciente conversión de Mark Blaug que, de 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 dimwittedness.»

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.[35]

[35] 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 Austríaca de Economía*, Biblioteca das Ciencias do Homem, Ediçoes 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.[36] 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,[37] 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

---

[36] 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.

[37] 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;[38] 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

[38] 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 ciertas órdenes de caballería que indicaban el empeño, bajo juramento, de realizar una determinada e importante *acción*. Ahora bien, el sentido de empresa como acción está necesaria e inexorablemente unido a una actitud *emprendedora*, 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.[39] 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.

[39] Israel M. Kirzner, *Competition and Entrepreneurship*, ob. cit., pp. 35 y 65.

Información, conocimiento y empresarialidad

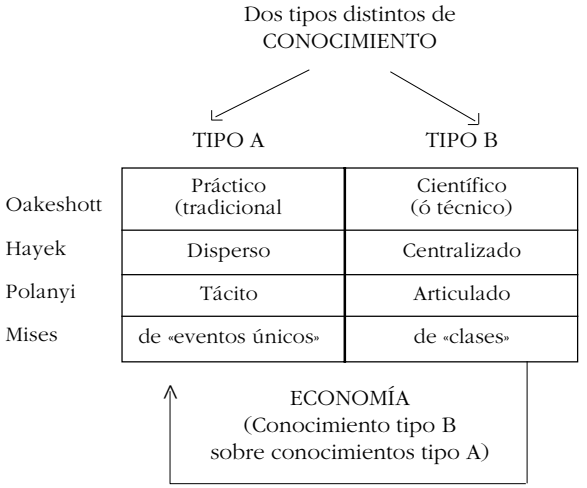
No se puede entender profundamente la naturaleza de la función empresarial tal y como la Escuela Austriaca se viene aproximando a ella, sin comprender de qué manera la misma modifica o hace cambiar la *información* o *conocimiento* que posee el actor. Por un lado, percibir o darse cuenta de nuevos fines 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 complejísimos 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.[40]

[40] 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 in Politics 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 irrepetible*, puesto que parte de intentar alcanzar unos fines u objetivos según una visión y conocimiento del mundo que sólo él posee en toda su riqueza y variedad de matices, y que es irrepetible de forma idéntica en ningún otro ser humano. Por 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*.[41] Incluso el conocimiento más altamente formalizado y científico es siempre el resultado de una intuición o acto de creación, que no son sino manifestaciones del conocimiento tácito. Aparte de que el nuevo conocimiento formalizado que podamos adquirir gracias a las fórmulas, libros, gráficos, mapas, etc., es sobre todo importante porque ayuda a reorganizar todo nuestro contexto de información 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

---

[41] 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*.[42] 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 diferente 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

---

[42] Competencia procede etimológicamente del latín *cumpetitio* (concurrencia 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 compite. 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.[43] 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.

---

[43] 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 inmaterial 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[44] 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.[45]

[44] 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 «concurrencia de gente» en relación con el término «mercado», parece que, en nuestra misma línea, está considerando como sinónimos los términos «sociedad» y «mercado».

[45] 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.[46] Y es que parece evidente que algo crítico ha fallado en la economía como ciencia cuando un hecho tan transcendental, 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

[46] 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.[47]

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 inexplotadas 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.[48]

---

[47] 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].

[48] 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,[49] sino también la reciente obra de Kirzner en esta área[50] y su análisis sobre el derecho de todo ser humano a

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

[50] 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.[51] 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.[52]

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.

---

[51] 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.

[52] 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 equilibro 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 vuele 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 *proyectiles* 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 económetras 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 «panfisicalismo» 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 concentrémonos 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 lógica 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, centrando 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, Bassic 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. Rothtbard, 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.

CAPÍTULO IV

BREVE NOTA SOBRE EL ESTADO ACTUAL DE LA CIENCIA ECONÓMICA

El estado actual de la Ciencia Económica es muy confuso y desconcertante. Por un lado, no cesan de aparecer sofisticados estudios analíticos de gran rigor y elegancia formales, pero que ayudan muy poco a explicar la compleja realidad del mundo en que vivimos. Por otro lado, aquéllos no satisfechos con esta forma de actuar se refugian en la recopilación abrumadora de datos observables del mundo exterior, con la pretensión de extraer directamente de los mismos el máximo de conocimientos teóricos.

Unos y otros han contribuido sin duda a la actual crisis de la Ciencia Económica, por todos sentida y en todas partes proclamada. Ahora bien, cabe preguntarse si lo que ha entrado en crisis es la Ciencia Económica propiamente dicha, o más bien la idea desfigurada que sus cultivadores han adoptado sobre la misma. Son muchos los indicios de que lo sucedido ha sido esto último. En la historia del pensamiento económico existe una apreciable tendencia a pasar por alto los problemas básicos sobre el concepto y el método de la Economía, dándolos de alguna forma por supuestos, para pasar enseguida al estudio de aquellos temas de economía aplicada que se estiman más acuciantes. El efecto inmediato de esta forma de actuar no ha sido otro que el debilitamiento del valor de los logros aparentemente conseguidos, al no encontrarse éstos debidamente fundamentados desde el punto de vista metodológico.[1]

Puede por tanto afirmarse que el problema de mayor trascendencia en la Ciencia Económica de hoy día es, sin duda, el de su método y concepto.

Presentación al libro de Juan Huarte *La realidad primaria de lo económico y el sentido de la Economía*, Unión Editorial 1980.

[1] No sería honesto dejar de mencionar a aquellos economistas que en contra de la corriente, y conscientes de lo injustificado y peligroso de la misma, se han preocupado por el problema del concepto y método de la Ciencia Económica. Corresponde a Ludwig von Mises el mérito de haber construido nuestra ciencia como un todo fundamentado, coherente y completo. Su obra *La acción humana. Tratado de Economía* (trad. esp. en Unión Editorial, 3.ª ed., Madrid 1980 [4.ª ed. 1986]) puede ser considerada en muchos sentidos definitiva.

Hay que someter a una rigurosa revisión todo lo establecido hasta ahora en este campo. Conocer a fondo el contenido e implicaciones de las diferentes escuelas o corrientes de pensamiento, eligiendo y comprometiéndose, al menos provisionalmente, con alguna de ellas. Y, sobre todo, es necesario no cesar nunca en la investigación, acometiendo una y otra vez el problema desde nuevas perspectivas que sean originales y a la vez potencialmente más fructíferas.

Fácilmente se comprenderá que la obra que el lector tiene entre sus manos merece ser acogida con especial alegría, admiración y respeto. Alegría, porque nos encontramos ante un serio trabajo de investigación que trata precisamente sobre un campo que, como ya se ha puesto de manifiesto, se encuentra en muchos sentidos olvidado. Admiración debe despertar el hecho de que se intente con gran originalidad construir la Economía sobre unas bases enteramente nuevas, a la par que profundamente enraizadas en aquellas concepciones filosóficas más sólidas y tradicionales. Y, por último, respeto, pues estamos ante una idea grande y noble que, con independencia de que pueda ser compartida más o menos plenamente y de que en el futuro se muestre útil y fructífera, aparece al público elaborada, madura y pasada por ese tamiz de largos años de reflexión que rezuma el libro en cada una de sus páginas.

Al margen de la división en capítulos que aparece en el índice, puede considerarse que la obra consta de dos partes claramente diferenciadas. En la primera se establecen las ideas esenciales sobre el concepto de Economía, analizándose sus implicaciones más inmediatas. En la segunda se explica la teoría del valor, la distribución y el intercambio desde una perspectiva enteramente nueva, mereciendo especial atención tanto la brillante discusión de los puntos más débiles de la teoría económica ortodoxa, como el análisis crítico, completo y demoledor que se lleva a cabo en relación con la teoría del valor de Carlos Marx.

El libro es el nítido reflejo de una personalidad caracterizada por sus amplios horizontes. El autor posee conocimientos sorprendentes en los campos más variados del saber científico y filosófico, y, además, como empresario de muy clara trayectoria, está dotado de un notable sentido de la realidad. En suma, una rara combinación de realizaciones prácticas y de saberes teóricos que, por ser tan poco frecuentes hoy en día, debe suponer un motivo constante de reconocimiento y estimación.

CAPÍTULO V

LOS PALADINES DE LA LIBERTAD ECONÓMICA

Cuando se escriba la historia del pensamiento económico de este siglo, forzosamente habrá que reconocer que gracias al trabajo de un pequeño puñado de hombres durante el período de entreguerras, no solamente se mantuvo encendida la llama del pensamiento económico liberal, sino que los estudios económicos por ellos desarrollados alcanzaron un nivel y profundidad sorprendentes que constituyen ahora la clave del renacimiento liberal que se está observando en materia económica y política.

En concreto, son los esfuerzos aislados de un inglés, de un austriaco y de un norteamericano los que fundamentan la tradición del pensamiento económico liberal en nuestro siglo y en los que debe basarse la evolución de esta tradición en el futuro.

El más antiguo, y quizá el menos conocido fuera de su propio país, de estos tres famosos pensadores es el inglés Edwin Cannan, que falleció antes de la Segunda Guerra Mundial. Aunque el pensamiento económico de Cannan es de una gran solidez, su mayor mérito es el haber formado un brillante grupo de economistas partidarios de la economía de mercado en torno a la London School of Economics. De todos ellos quizá el más conocido haya sido Lionel Robbins, que sucedió a Cannan en su cátedra durante más de veinte años y que fue el principal impulsor del liberalismo económico en la London School of Economics en los años anteriores a la Segunda Guerra Mundial. Junto con Robbins, habría que señalar a economistas como F.C. Benham, William H. Hutt y F.W. Paish.

El artífice del modelo económico liberal

Puede decirse, sin embargo, que Cannan en realidad preparó el camino en Inglaterra para la recepción de las ideas de un economista austriaco mucho más joven, que venía trabajando en la ciencia económica desde las primeras décadas de nuestro siglo y al que se debe la construcción intelectual del

---

Publicado en *Nuestro Tiempo,* abril 1984, núm. 358, pp. 44-49.

modelo económico liberal, con una perfección y solidez que nadie hasta ahora ha logrado sobrepasar. Se trata de Ludwig von Mises, que trabajó primero como catedrático en Viena, después en Ginebra y, tras la Segunda Guerra Mundial, en la Universidad de Nueva York, donde estuvo en activo casi hasta su fallecimiento, acaecido hace poco más de diez años.

Con razón se ha afirmado que la historia del liberalismo económico puede dividirse en dos grandes etapas: antes y después de los trabajos de Ludwig von Mises. Ya de joven escribió libros, como *La teoría del dinero y del crédito* y su crítica omnicomprensiva del socialismo, *El socialismo: análisis económico y sociológico*, que pronto le dieron renombre internacional. En 1941 aparece la primera versión del famoso tratado de economía de Mises, que posteriormente se editaría en Estados Unidos con el nombre de *Human Action*.

Hay que señalar que el ingente trabajo de Mises no se circunscribe sólo al aspecto puramente económico. Sus estudios e indagaciones de naturaleza filosófica y de epistemología de las ciencias sociales, su sobresaliente conocimiento de la historia, le colocan mucho más cerca de los grandes pensadores y filósofos de los siglos XVIII y XIX que de los economistas contemporáneos. Es cierto que Mises fue duramente atacado desde el principio, sobre todo por su sistemática y pura defensa de la economía de mercado, así como por su crítica, sin compromiso alguno, contra el socialismo. Sin embargo, Mises tuvo el acierto de agrupar a su alrededor a brillantes alumnos, que han desarrollado sus fructíferas ideas y que han ido poniendo de manifiesto lo acertado del análisis de su maestro. Entre sus alumnos destacan F.A. Hayek (Premio Nobel de Economía en 1974); Gottfried Haberler, de la Universidad de Harvard; el recientemente fallecido Fritz Machlup, de la Johns Hopkins University; Ludwig Lachmann, etc. Todos ellos formaron parte del famoso seminario de Mises en Viena. Posteriormente, Mises rehízo su seminario en Nueva York, dando lugar a una segunda escuela de economistas «austriacos» (Kirzner, Rothbard, Rizzo, O'Driscoll, Lavoie, Hans Hermann Hoppe, Joseph T. Salerno, Jörg Guido Hülsmann, etc.), que es actualmente la más activa.

Los padres del «milagro alemán»

La influencia de Mises también se dejó sentir en la Universidad de Chicago, si bien el grupo de economistas de esta ciudad se formó bajo el profesor Frank H. Knight. Aunque las aportaciones de Knight son mucho menos perfectas e integradas que las de Mises (especialmente en teoría del capital y del interés), hay que reconocer su gran influencia en los Estados Unidos

a través de la serie de artículos que fueron recopilados en su obra *Ética de la competencia y otros ensayos*. Sus trabajos influyeron especialmente en Henry C. Simons, y más tarde, a través de éste, en Aaron Director, Milton Friedman y George Stigler (estos dos últimos, Premios Nobel de Economía).

Con independencia del trabajo de los tres grandes pensadores liberales mencionados (Cannan, Mises y Knight), hay que señalar a un grupo de economistas alemanes, muy influenciados por Mises, que tuvieron la oportunidad de llevar a la práctica su pensamiento después de la Segunda Guerra Mundial, y que fueron en gran medida los padres ideológicos del «milagro económico» alemán de la postguerra. Los principales fueron Wilhelm Röpke, Walter Eucken y el grupo de economistas de la revista *Ordo*. No muy lejana a este grupo se desarrolló una escuela liberal de pensadores italianos, encabezados por Luigi Einaudi, que luego sería presidente de la República italiana.

La sociedad de «Mont Pèlerin»

Los primeros intentos de constituir una asociación internacional de pensadores partidarios de la economía de mercado libre se efectúan en los años treinta, con motivo de la aparición del libro de Walter Lippmann, *The Good Society*. Es en agosto de 1938 cuando, a instancias del profesor francés Louis Rougier, se reúnen 25 profesores y estudiosos de la economía de mercado en París, con la finalidad de crear un grupo de estudiosos del liberalismo. Entre los asistentes se encontraban, aparte de Mises, Louis Baudin, Walter Lippmann, Michael Polanyi, Lionel Robbins, Wilhelm Röpke, Alexander Rüstow, Marcel van Zeeland y F.A. Hayek. Sin embargo, el advenimiento de la Segunda Guerra Mundial impide que se lleve a la práctica el proyecto original de fundar una asociación.

Hay que esperar al fin de la guerra, y sobre todo a la publicación del *bestseller* de F.A. Hayek *Camino de servidumbre*, traducido a todos los idiomas y reimpreso más de catorce veces en Inglaterra y en Estados Unidos, para que, a iniciativa del propio Hayek, se reunieran los grandes pensadores liberales del mundo, en el Monte Pèlerin de Suiza, en abril de 1947.

Fruto de esta reunión fue la creación de la Sociedad Mont Pèlerin, que debe su nombre al lugar de Suiza donde se llevaron a cabo los encuentros, y al hecho de que no fue posible llegar a un acuerdo sobre otro nombre mejor. Fueron miembros fundadores de la Sociedad, aparte de Mises y Hayek, la mayor parte de los economistas liberales de las tres escuelas de pensamiento (austriaca, inglesa y norteamericana) ya citados, junto con

pensadores liberales de otros campos, como Karl Popper, Helmut Schoeck y Bertrand de Jouvenel. Desde abril de 1947, la Sociedad ha celebrado anualmente congresos regionales simultáneos (uno en Europa y otro en América), y cada dos años, con carácter de asamblea general, en un lugar del mundo.

Movimiento ideológico

Los objetivos de la Sociedad, tal y como fueron establecidos por sus creadores, son los de establecer un movimiento de naturaleza ideológica, constituido fundamentalmente por profesores y académicos, que se dedique a estudiar los siguientes aspectos:

1. Analizar y explorar la naturaleza de la actual crisis del liberalismo económico, sus orígenes morales y filosóficos.

2. Definir el papel del Estado en materia económica, estableciendo claramente la diferencia entre los Estados totalitarios y aquellos que se gobiernan por un orden liberal.

3. Estudiar los diferentes métodos para restablecer el imperio de la ley en su sentido tradicional.

4. Investigar los estándares y los requisitos mínimos y necesarios para que funcione un mercado libre.

5. Combatir sistemáticamente el hecho de que se use de forma indebida la historia para fundamentar las ideologías hostiles al liberalismo económico.

6. Estudiar la creación de un orden internacional que fomente la paz y la libertad y permita la existencia de relaciones económicas armoniosas.

Se trata, por tanto, de un grupo de intelectuales que intercambian ideas sobre el liberalismo económico, para reforzar los aspectos y principios teóricos del mismo y estudiar la posibilidad de llevar a la práctica una sociedad libre. La Mont Pèlerin no es, por tanto, una sociedad política, sino una sociedad académica de intelectuales liberales.

Evolución

Desde su fundación, la Sociedad Mont Pèlerin se ha reunido 24 veces en asamblea general, en la mayor parte de los países del viejo continente, Estados Unidos y Hong Kong. Ha celebrado también doce reuniones regionales, una de ellas en Madrid, en 1979. Además, el número de miembros de la Sociedad ha pasado de los 40 originarios a los 400 actuales, a pesar de que los requisitos de admisión son bastante restrictivos. España

está representada por diez miembros, entre los que cabe señalar a Lucas Beltrán, los hermanos Joaquín y Luis Reig, Julio Pascual Vicente, Pedro Schwartz, Juan Torras Trías y el autor de estas líneas. Con independencia de estos miembros de pleno derecho, otros españoles han venido asistiendo con carácter de invitados a las reuniones (tal es el caso de Antonio Argandoña, Francisco Cabrillo, José Luis Oller, etc.).

Aunque alguno de los miembros más representativos de la Sociedad ya hayan fallecido (Frederick Benham, C. Bresciani-Turroni, Max Eastman, Luigi Einaudi, Ludwig Erhard, Walter Eucken, L.H. Hann, Trygue B. Hoff, Frank H. Knight, Fritz Machlup, A. Müller-Armack, Wilhelm Röpke, Jacques Rueff, Mc Kord-Wright, etc.), la Mont-Pèlerin cuenta en la actualidad con un grupo de economistas de renombre internacional que, encuadrados en alguna de las dos escuelas fundadoras (la austriaca o la de Chicago), están de acuerdo en las líneas maestras de la doctrina liberal que defienden. Hay que destacar, entre los más conocidos, a Hayek, Hutt, Lachmann, Littlechild, O'Driscoll, Rothbard y Kirzner, de la escuela «austriaca». Más orientados hacia las tesis de la escuela de Chicago están Alchian, Brunner, Buchanan, Friedman (padre e hijo), Tullock y Sowell. Paralelamente, destaca un grupo numeroso de jóvenes economistas que se encuentran en avanzado estado de aprendizaje. Tal es el caso de Henri Lepage y su grupo en Francia; y el de los jóvenes «libertarios» americanos e ingleses.

La reunión regional de marzo de 1984 en París

La última reunión de la Sociedad Mont Pèlerin tuvo lugar en París, del 1 al 4 de marzo de este año. En ella se debatió la crisis financiera internacional y la reaparición del proteccionismo. El profesor español Pedro Schwartz presentó una ponencia, discutida por Antonio Martino, de la Universidad de Roma, en torno a las estrategias para liberalizar el sistema monetario, planteándose, igualmente, el problema de la deuda de los países del Tercer Mundo.

También se analizó en esta reunión el problema que plantean a nivel internacional los denominados «bienes públicos», y especialmente los perjudiciales efectos que tendrán algunas de las tendencias recientemente observadas en materia de Derecho del Mar.

La última y mayor parte de la conferencia se dedicó a analizar y criticar las tendencias proteccionistas que, como resultado de la crisis económica internacional, se observan en muchos países de la OCDE en general, y en el Mercado Común en particular. El caso francés fue revisado con detalle,

especialmente por los profesores Aftalion, Drancourt y Garello (cuya ponencia sobre «Proteccionismo cultural» fue de gran interés, dado el paralelismo existente entre la política española y la francesa en este campo).

Finalmente, lord Bauer insistió en el grave perjuicio que las políticas intervencionistas causan a los países en vías de desarrollo. Clausuró la Conferencia el Nobel Hayek, que poco antes había recibido la Medalla de Oro de la Villa de París, de manos de su alcalde, Jacques Chirac.

CAPÍTULO VI

LA ARROGANCIA FATAL

El presente libro es la última obra de Hayek y ha sido escrito por su autor cuando contaba casi 90 años de edad. Pretende ser a la vez epílogo y resumen de toda una vida de trabajo intelectual dedicado al estudio de los procesos sociales y a la defensa de la libertad. Pero Hayek no se limita, en esta su última obra, a hacer un compendio de sus principales aportaciones en el campo de la ciencia social y la filosofía política, sino que, además, de manera muy estimulante y en ocasiones altamente provocativa, refina y matiza sus conceptos y teorías, expone nuevas ideas y plantea razonamientos y conclusiones tan novedosos como atractivos. Por estas razones, el presente libro ha de suponer para todo lector de mentalidad abierta y honesta una extraordinaria experiencia intelectual que pocos libros de los que actualmente se publican son capaces de igualar.

A continuación resumiremos brevemente la esencia del argumento hayekiano, explicando su evolución en la mente del autor y tratando de realizar algunas puntualizaciones, tanto defendiendo a Hayek de determinadas interpretaciones que de él se han hecho, y que estimamos son erróneas, como en relación con distintos aspectos o áreas en los que creemos que la postura de Hayek podría perfeccionarse. Finalmente, comentaremos las aportaciones más novedosas que Hayek hace en *La fatal arrogancia* y que consideramos más importantes por su originalidad y previsible impacto en el mundo académico.

La idea esencial de Hayek, y que da pie al título del libro que comentamos, es que el socialismo constituye un error fatal de orgullo intelectual, o, si se prefiere, de arrogancia científica. Aunque Hayek no defina explícitamente qué entiende por «socialismo», se deduce de sus escritos que él mismo da un sentido muy amplio al término incluyendo no sólo al denominado

---

Prólogo al volumen I de la edición española de las *Obras Completas de F.A. Hayek (La fatal arrogancia: Los errores del socialismo)*, Unión Editorial, Madrid 1990. Una versión muy revisada de este trabajo ha sido publicada con el título de «F.A. Hayek: Los fundamentos de la economía liberal», por *Revista de Economía*, Consejo General de Colegios de Economistas de España, n.º 12, 1992, pp. 121-126.

«socialismo real», sino, en general, a todo intento sistemático de diseñar u organizar, total o parcialmente, mediante medidas coactivas de «ingeniería social», cualquier área del entramado de interacciones humanas que constituyen el mercado y la sociedad. Y el socialismo, entendido de esta manera tan amplia, es un error intelectual de acuerdo con Hayek, porque lógicamente es *imposible* que aquel que quiera organizar o intervenir en la sociedad pueda generar y hacerse con la información o conocimiento que se precisa para llevar a cabo su deseo voluntarista de «mejorar» el orden social. En efecto, de acuerdo con Hayek, la sociedad no es un sistema «racionalmente organizado» por ninguna mente o grupo de mentes humanas, sino que, por el contrario, es un *orden espontáneo*, es decir, un proceso en constante evolución, resultado de la interacción de millones de seres humanos, pero que no ha sido ni nunca podrá ser diseñado consciente o deliberadamente por ningún hombre.

La esencia del proceso social, tal y como Hayek lo entiende, está constituida por la información o conocimiento, de tipo estrictamente personal, subjetivo, práctico y disperso, que cada ser humano, en sus circunstancias específicas de tiempo y lugar, va descubriendo y generando en todas y cada una de las acciones humanas que emprende para alcanzar sus particulares fines y objetivos, y que se plasman en las etapas de ese camino tan apasionante que supone la vida de todo ser humano. La capacidad innata del hombre para concebir constantemente nuevos fines, dedicando su esfuerzo, ingenio e imaginación a descubrir y elaborar los medios necesarios para alcanzarlos, constituye una fuerza poderosísima de creación y transmisión de información, que se encuentra en constante expansión y que hace posible el mantenimiento y el desarrollo de la civilización hacia cotas de complejidad cada vez mayores. Además, este *proceso social* de interacciones humanas es, por su propia naturaleza, *coordinativo*, en el sentido de que constantemente tiende a ajustar y coordinar los comportamientos contradictorios o descoordinados que surgen en el mismo. En efecto, todo desajuste o descoordinación genera, *ipso facto*, una oportunidad de ganancia o beneficio que actúa como incentivo para ser descubierta, y por tanto aprovechada y eliminada, por parte de los distintos actores, que de esta manera *aprenden* inconscientemente (es decir, de forma espontánea y no deliberada) a disciplinar su comportamiento en función del comportamiento de los demás.[1] Ahora bien, que se pueda descubrir y transmitir el enorme

[1] Una explicación del análisis económico de los procesos de creación y transmision de información a que da lugar la acción humana o función empresarial, y cuyo conocimiento Hayek da por supuesto en la obra que comentamos, puede estudiarse detalla-

volumen de información o conocimientos prácticos que el desarrollo y mantenimiento de la actual civilización necesita, exige que el hombre pueda libremente concebir nuevos fines y descubrir los medios necesarios para lograrlos sin ningún tipo de trabas, y especialmente sin verse coaccionado o violentado de forma sistemática o institucional. Se hace por tanto evidente en qué sentido el socialismo, con independencia de su tipo o grado, es un *error intelectual*. Por un lado, porque aquel que pretenda, utilizando la coacción institucional, «mejorar» u organizar una determinada área de la vida social, carecerá del enorme volumen de información práctica y dispersa que se encuentra distribuida en la mente de los miles de individuos que hayan de sufrir sus órdenes (y ello por razones de capacidad de comprensión, volumen y, sobre todo, dado el carácter tácito e inarticulable, y por tanto esencialmente no transmisible, del tipo de conocimiento práctico relevante para la vida en sociedad). Por otro lado, la utilización sistemática de la coacción y la violencia, que constituyen la esencia del socialismo, impedirán que el hombre libremente persiga sus fines, y por tanto no harán posible que éstos actúen como *incentivo* para descubrir y generar la información práctica que es necesaria para hacer posible el desarrollo y coordinación de la sociedad.

De acuerdo con Hayek y por las mismas razones que el socialismo es un error intelectual y una imposibilidad lógica, las instituciones más importantes para la vida en sociedad (jurídicas, lingüísticas y económicas) no han podido ser creadas deliberadamente por nadie y son el resultado de un dilatado proceso de evolución en el que millones y millones de hombres de sucesivas generaciones han ido poniendo cada uno de ellos su pequeño «granito de arena» de experiencias, deseos, anhelos, etc., dando lugar de esta manera a una serie de pautas repetitivas de comportamiento *(instituciones)* que, por un lado, surgen del propio proceso de interacción social, y que, por otro lado, a su vez, lo hacen posible. Estas pautas repetitivas del comportamiento o normas de conducta en sentido material constituyen un *mundo intermedio* entre el instinto biológico, que a todos nos influye, y el mundo explícito de la razón humana. Y es un mundo intermedio, porque si bien dichas pautas de conducta son, sin duda, resultado del humano actuar, sin embargo las mismas incorporan tan gran volumen de información, experiencias y conocimientos, que sobrepasan con mucho cualquier mente o razón humana, que es, por tanto, esencialmente incapaz de crear, concebir o diseñar ex *novo* tal tipo de instituciones.

---

damente en J. Huerta de Soto, *Socialismo, cálculo económico y función empresarial,* Unión Editorial, Madrid 1992.

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

Esta teoría hayekiana sobre el orden espontáneo y los procesos de evolución social no es sino el lógico corolario de la intervención protagonista que Hayek tuvo junto a Ludwig von Mises en el conocido debate en torno a la imposibilidad del cálculo económico socialista, mantenido por ambos autores con los teóricos socialistas de los años 20 y 30.[2] En este sentido hay que destacar el explícito reconocimiento que Hayek hace de su maestro

[2] Sobre el debate en torno al cálculo económico socialista, debe leerse el excelente libro de Don Lavoie, *Rivalry and Central Planning. The Socialist Calculation Debate Reconsidered,* publicado por Cambridge University Press, 1985. Que los opoentes socialistas de Hayek y Mises no lograron jamás dar respuesta al problema planteado por estos economistas austriacos es algo que no sólo explica con detalle Don Lavoie en el libro citado, sino que incluso ha sido explícitamente reconocido por dos economistas del Este que hasta ahora eran socialistas, y que fueron discípulos de uno de los teóricos socialistas de mayor prestigio que intervino en el Debate (Oskar Lange). Véase, en este sentido, el emocionante reconocimiento que Wlodzimierz Brus y Kazimierz Laski hacen de sus pasados errores, consistentes en pensar que el socialismo podría ser teóricamente posible, y su afirmación de que el desafío planteado por Mises y Hayek en los años 20 y 30 sobre la imposibilidad teórica del socialismo quedó sin contestar, incluidos en su libro *From Marx to the Market. Socialism in Search of an Economic System,* Clarendon Press, Oxford 1989, y en especial las páginas 60 y 151-152.

Ludwig von Mises, no sólo por la influencia que éste tuvo a la hora de hacerle abandonar el «socialismo bienintencionado» que abrazara en su primera juventud, sino porque además es innegable el carácter seminal y la profunda influencia que la aportación original de Mises sobre la imposibilidad teórica del funcionamiento del sistema socialista tuvo en el desarrollo posterior del pensamiento hayekiano.[3]

La gran aportación de Hayek consiste, básicamente, en haber puesto de manifiesto que la idea original de Ludwig von Mises en torno a la imposibilidad del cálculo económico socialista no es sino un caso particular del principio más general de la imposibilidad lógica del «racionalismo constructivista o cartesiano», que se basa en el espejismo de considerar que el poder de la razón humana es muy superior al que realmente tiene, y que cae, por tanto, en la fatal arrogancia «cientista» que consiste en creer que no existen límites en cuanto al desarrollo futuro de las aplicaciones de técnica o ingeniería social. Hayek, además, muestra detalladamente la íntima relación intelectual que existe entre la moralidad propia de los grupos primitivos, gran parte de la filosofía clásica griega (sobre todo Platón y, en menor medida, Aristóteles), el moderno racionalismo constructivista de origen cartesiano y la actitud científica existente en la mayoría de los miembros de la clase intelectual de los países occidentales que, en su mayor parte, son víctimas del espejismo cientista. En suma, Hayek ha depurado el racionalismo de sus excesos, y a través de su «racionalismo crítico evolucionista» ha introducido unas dosis de humildad y realismo de las que estaba muy necesitado el desarrollo de la ciencia social de nuestros días. Y además Hayek nos ha dotado de un arsenal lógico que hace posible el análisis científico de las morales (entendidas como sistemas de principios y pautas de comportamiento) erróneas. En efecto, toda moral o sistema de principios que impida generar el volumen de información o conocimiento que la propia moral o sistema de principios exija para hacer posible el logro de sus pretendidos objetivos, será un sistema teóricamente imposible. De ahí el carácter teóricamente imposible de la moral socialista, o, si se prefiere, el carácter esencialmente *inmoral* del socialismo.

---

[3] Es muy significativo que Hayek inicie el presente libro precisamente con una cita sobre el socialismo de su maestro Ludwig von Mises. El reconocimiento explícito de Mises por Hayek, así como el relato de cómo Hayek tardó casi 50 años en desarrollar lo que en esencia no era sino una simple idea, se encuentra en su artículo titulado «The Moral Imperative of the Market», publicado en *The Unfinished Agenda. Essays on the Political Economy of Government Policy in Honour of Arthur Seldon,* publicado por el Institute of Economic Affairs, Londres 1986, pp. 143 a 149.

Debemos ahora defender a Hayek de una crítica superficial que a menudo se le hace. Esta crítica consiste en argumentar que la teoría hayekiana es falaz, puesto que permite justificar, como resultado del proceso de evolución social, en general, cualquier institución, por contraria que parezca a la libertad, y en particular el surgimiento del Estado ilimitado, e incluso del propio socialismo. En este sentido hemos de afirmar, siguiendo al propio Hayek, que su «evolucionismo» es una posición estrictamente teórica, y que por tanto no implica que cualquier tradición, por ser resultado del proceso evolucionista, sea justificable en una perspectiva ética. Lo único que afirma Hayek es que muchos resultados del proceso evolutivo, que no cabe criticar sin caer en el más absurdo irracionalismo o sin ser inmorales (tales como, por ejemplo, la prosperidad, la mayor libertad, el crecimiento de la población y el desarrollo de la civilización), se deben al surgimiento de unas tradiciones e instituciones que no fueron desarrolladas racionalmente por nadie, ni mucho menos articuladas (ni ética ni teóricamente) con carácter previo por ningún grupo de seres humanos. En suma, que es imposible enjuiciar cualquier institución específica y concreta en términos estrictamente históricos, considerándolos siempre automáticamente como un beneficioso resultado del proceso de evolución, dado que la evolución nunca se detiene y no sabemos si tal institución habrá de sobrevivir o no en el futuro. Lo más que podemos hacer es interpretar teóricamente las instituciones que conocemos, pero utilizando la teoría hayekiana de la evolución social. De acuerdo con esta teoría, podríamos considerar «instituciones correctas» aquellas en las que no se observa en su proceso de formación y mantenimiento ninguna intervención exterior de carácter constructivista que se base en el fatal engreimiento o arrogancia que sirve de título a la obra que comentamos. Estableciendo una analogía con el mundo biológico, se podría afirmar que, al observar en cualquier órgano de importancia, por ejemplo el cerebro humano, la existencia continuada de determinadas agujas o piezas metálicas (resultado de la intervención externa de un «cirujano»), es fácil concluir que las mismas no forman parte del natural proceso de formación biológica del cerebro, sino que, por el contrario, han de ser el resultado de una agresión externa de tipo cientista (por este motivo, los neurocirujanos sólo operan el cerebro humano en situaciones extremas de peligro de muerte, y su intervención se limita a problemas puntuales —extirpar un tumor—, etc., cerrando el cráneo y dejando que el paciente se recupere *por sí solo,* una vez que la operación ha terminado). En la esfera social ha de actuarse de la misma manera, e incluso con mucho más cuidado y prudencia, pues el orden espontáneo de cooperación social es más complejo aún que el cerebro

humano, y disponemos de una información mucho menor de lo que sucede en la sociedad de la que tenemos sobre el cerebro.[4]

Otra cuestión ardua que puede plantearse es la de si la organización estatal ha de considerarse como un resultado del proceso espontáneo de tipo hayekiano o si, por el contrario, no es sino una manifestación histórica del racionalismo constructivista y de la ingeniería social que tanto critica Hayek. En este sentido estimamos que Hayek considera que toda ampliación del ámbito de la actividad estatal por encima del mínimo necesario e imprescindible para el mantenimiento de las instituciones jurídicas que hacen posible el mercado y el derecho de propiedad ha de considerarse como contraria al mantenimiento de la civilización.

Aunque no es éste el lugar para exponer los diferentes argumentos esgrimidos en la interesante polémica que se está desarrollando dentro del campo liberal entre los partidarios del sistema anarco-capitalista y aquellos que defienden un sistema de gobierno estrictamente limitado, he de afirmar que, en una conversación privada que mantuve con Hayek, en la que le pregunté en torno a su opinión sobre las posibilidades de desarrollo de un sistema anarco-capitalista, me contestó que no se encontraba en disposición de facilitar ninguna respuesta categórica al respecto. En contra de dichas posibilidades, manifestaba el hecho de que hasta ahora en ningún proceso de evolución social había surgido una sociedad sin Estado, para, a continuación, indicar que, en todo caso, el proceso evolutivo de desarrollo social aún no se había detenido, y que era imposible conocer hoy si en el futuro el Estado habría de desaparecer, convirtiéndose en una triste y oscura reliquia histórica, o si, por el contrario, habría de subsistir como Estado mínimo de poder estrictamente limitado (se descarta la existencia a largo plazo del Estado intervencionista o del socialismo real, dada la imposibilidad teórica de ambos modelos).

Pasando ya al análisis de las innovaciones más importantes que podemos leer en *La fatal arrogancia,* nos centraremos en comentar brevemente las ideas hayekianas sobre el crecimiento de la población y la importancia de

---

[4] Esta analogía fue inicialmente utilizada por Israel Kirzner en un debate mantenido en la Universidad de Nueva York con el economista cientista Wasily Leontief, el cual, siempre deseoso de encontrar nuevas «aplicaciones» para su «criatura intelectual» (tablas *input-output),* no duda en proponer continuas intervenciones y agresiones en el campo social. Kirzner, por su lado, le respondía que lo que el «paciente» necesita es menos «cirugía» y dejarle respirar un poco de «aire fresco». Véase al respecto el libro de Don A. Lavoie, *National Economic Planning: What is Left?,* Ballinger Publishing Company, 1985, pp. 117-118 y 123.

la religión a la hora de hacer posible el mantenimiento de los procesos sociales. La teoría de la población que Hayek desarrolla en este libro es, sin duda alguna, casi revolucionaria y tiene un contenido que es básicamente el opuesto al que se ha venido manteniendo desde Malthus hasta hoy por la mayoría de los denominados «intelectuales» o «progresistas». De acuerdo con Hayek, el hombre no es un factor de producción de tipo homogéneo, sino que es un ser humano único, irrepetible y eminentemente creativo, capaz de descubrir constantemente nuevos fines y medios, generando con ello una nueva información que hace avanzar hacia cotas inimaginables la civilización. Al ser la sociedad, por tanto, no un sistema económico productor de cosas materiales, sino un orden extensivo generador de conocimiento e información, el aumento continuo de la población no sólo es la *condición teóricamente necesaria* para el desarrollo económico, social y cultural, sino que además es la consecuencia más típica del proceso de evolución social. De hecho, la prueba del éxito de las instituciones sociales radica precisamente en su potencialidad para mantener volúmenes crecientes de población.[5] Éstos sólo plantean problemas cuando no surge la *condición suficiente* para el desarrollo de la civilización, y que no es otra que el respeto a las instituciones tradicionales de la propiedad privada y a las otras pautas de conducta que hacen posible el libre ejercicio de la función empresarial y de la acción humana. Por tanto, el crecimiento de la población no sólo debe defenderse, sino que será además inevitable en ese proceso de constante ampliación y profundización, tanto horizontal como vertical, de la división del conocimiento y que constituye la esencia misma del desarrollo de la civilización.[6]

---

[5] La demostración teórica de que es preciso un incremento de la población para que la división intelectual del trabajo se extienda horizontal y verticalmente, haciéndose con ello posible el avance de la civilización, puede verse en el capítulo II de J. Huerta de Soto, *Socialismo, cálculo económico y función empresarial,* ob. cit., especialmente pp. 80-85.

[6] El físico matemático Frank J. Tipler ha puesto de manifiesto recientemente (ver «A Liberal Utopia», en el *The Fatal Conceit by F. A. Hayek. A Special Symposium,* Humane Studies Review, volumen VI, n.° 2, invierno 1988-89, pp. 4-5) que, teniendo en cuenta la aportación esencial de Hayek según la cual lo que produce un sistema económico no son cosas materiales, sino conocimiento o información inmaterial, concluye que el límite máximo a la expansión del conocimiento y al desarrollo económico en la tierra en la época presente es de 10^{64} bits (por lo que sería posible aumentar en 100 billones de veces los límites físicos de crecimiento hasta ahora considerados); y si consideramos las posibilidades de expansión del conocimiento humano en los próximos siglos, o incluso miles de años, no sólo en nuestro presente planeta, sino extendiéndonos también a lo largo de todo el universo, las posibilidades de desarrollo de la civilización humana

Por otro lado, si lo que hemos llegado a ser es resultado de una serie repetitiva de comportamientos o de instituciones que no hemos creado racionalmente (de hecho, la razón sería resultado de los principios morales y no al revés, los principios morales resultado de la razón), se plantea la interesante cuestión de dilucidar a través de qué procedimientos los seres humanos *internalizamos* unos hábitos de conducta o principios de orden moral cuya funcionalidad no podemos comprender racionalmente. En este sentido, Hayek pone de manifiesto la importancia capital del papel jugado en la historia por determinadas religiones que han actuado como un verdadero «seguro de vida» de la libertad al hacer posible que extensas capas de la población adoptaran unas pautas de comportamiento que, de haberse exigido sobre la base de argumentos de tipo racional, no habrían podido preponderar. Así, la religión cristiana ha sido esencial en el desarrollo de la civilización occidental, y es altamente preocupante que, en los últimos tiempos, hayan surgido una serie de corrientes .que, como la constituida por la denominada «teología de la liberación», se fundamentan en los principios primarios de la solidaridad y el altruismo tribal, justificando un socialismo de tipo sistemático e ingeniería social con la pretensión de lograr un «paraíso» en nuestro mundo que, por los argumentos ya expuestos, de perseguirse con insistencia y continuidad, habría por fuerza de implicar la desaparición de la mayor parte de la población que hoy vive en el mundo, y por tanto de la civilización tal y como hoy la conocemos.[7]

---

y del crecimiento económico, cultural y social del hombre carecen de límites, y por tanto son *infinitas* Por otro lado, puede considerarse que la idea hayekiana sobre el crecimiento de la población es igualmente un resultado del Debate sobre la Imposibilidad del Cálculo Económico Socialista. En efecto, el propio Hayek puso de manifiesto en 1933 cómo Max Weber había sido el primero en afirmar correctamente que la extensión del sistema económico socialista a todo el mundo haría imposible el mantenimiento del volumen que la población del planeta había alcanzado en su época (ver el artículo de Hayek titulado «The Nature and History of the Problem», incorporado en su *Collectivist Economic Planning,* Augustus M. Kelley, Clifton 1975, p. 34). Buena prueba de que la teoría hayekiana sobre la población es cada vez más tenida en cuenta por los especialistas en demografía es el interesantísimo libro de Julian I. Simon titulado *Environment and Immigration,* publicado en 1990 por Transaction Publishers (New Brunswick, New Jersey) .

[7] Organizar la sociedad desde arriba basándose en órdenes, mandatos coactivos y prohibiciones es teóricamente imposible, al impedirse la libre creación y transmisión del enorme volumen de información práctica que exige una economía moderna y que no puede ser siquiera intuido por el órgano central de planificación. Por ello, todo intento sistemático de planificar el funcionamiento de la sociedad desde arriba no es

Ya dentro del campo concreto de la teoría de la libertad, es preciso resaltar que quizás la principal aportación de Hayek consista en haber puesto de manifiesto que el liberalismo, lejos de ser una ideología racionalmente articulada por un determinado grupo de filósofos, no es sino el resultado de la evolución del propio hombre entendido como ser cultural. O, expresado de otra manera, el racionalismo crítico y evolucionista hayekiano identifica los fundamentos liberales del desarrollo cultural con el avance de la civilización, de la misma forma que pone de manifiesto que la negación del liberalismo ha de llevar inexorablemente al fin de la civilización y a la desaparición del hombre como ser cultural. Ahora bien, ¿significa todo ello que, de acuerdo con el propio Hayek, es imposible realizar cualquier tipo de racionalización teórica sobre el campo de la ética social? Personalmente opinamos que el evolucionismo hayekiano es plenamente compatible con el intento de desarrollar teóricamente una ética que, trascendiendo el punto de vista estrictamente evolucionista, sin embargo no lo contradiga.[8] Es decir, consideramos que es intelectualmente posible y necesario desarrollar una teoría ética en la cual se pueda analizar el valor intrínseco de las pautas de conducta e instituciones que han sido el resultado de la realización evolutiva de la propia naturaleza del ser humano. Desde esta óptica, los estudios científicos de tipo social estarían constituidos por *tres niveles,* distintos pero complementarios, que se enriquecerían

---

sino un verdadero genocidio o crimen contra la humanidad, por las terribles consecuencias que a la larga tales experimentos sociales siempre producen. De hecho, todas las tragedias de la humanidad de los últimos cien años que no se han debido a causas naturales (e incluso éstas, en la medida en que sus efectos habrían podido paliarse más fácilmente de otro modo) han tenido su origen directo o indirecto en el deseo, muchas veces bienintencionado, de llevar a la práctica la utopía socialista. Evidentemente, existen importantes diferencias de grado en cuanto a la extensión e intensidad con que tal ideal puede perseguirse, pero nunca debe olvidarse que las diferencias existentes, por ejemplo, entre el genocidio cometido por el Estado Soviético o por el Pol Pot contra sus respectivos pueblos y las consecuencias perniciosas generadoras de constante conflicto y violencia social que son propias de la moral y política socialdemócrata y del irónicamente denominado «Estado del bienestar», son tan sólo *diferencias de grado,* si bien muy importantes, pero no de clase, dado que el error intelectual que se encuentra en la base del socialismo real y del socialismo democrático o intervencionista es esencialmente el mismo.

[8] En este sentido, nuestras tesis son coincidentes con las expuestas por el profesor Boudewijn Bouckaert, de la Universidad de Gante, incluidas en su sugerente artículo «Bridging the Gap Between Evolution and Natural Law», publicado en *The Fatal Conceit by F. A Hayek. A Special Symposium* (Humane Studies Review, volumen VI, n.° 2, invierno 1988-89, pp. 19-20).

mutuamente.[9] El *primer nivel* estaría constituido precisamente por la *teoría evolutiva* hayekiana, que permite interpretar teóricamente el resultado de los procesos evolutivos de desarrollo social. Este primer nivel es altamente multidisciplinar, pues incluye estudios procedentes del campo de la economía, sociología, ciencia política, antropología, etc. El principal riesgo del investigador en esta área es utilizar una teoría errónea para interpretar los procesos evolutivos analizados. Y en este caso es paradigmático el gran impulso dado a la teoría de la evolución social por un autor que, como Hayek, es uno de los máximos exponentes de la *Escuela Austriaca de la Economía,* y cuyo profundo conocimiento sobre el carácter subjetivo de la acción humana y los resultados espontáneos de la interacción social que se da en el mercado le permitió identificar desde sus orígenes la imposibilidad, desde el punto de vista de la teoría económica, de que el socialismo pudiese funcionar.

El *segundo nivel* de aproximación estaría constituido por la propia *teoría económica,* entendida ésta como un intento de racionalizar, de una manera abstracta y detallada, los complejos procesos espontáneos de interacción social que se dan en el mercado. Este campo ha sido desarrollado sobre todo por la *Escuela Austriaca de Economía,* que se inicia con Menger y Böhm-Bawerk, continúa con Mises, es desarrollada por Hayek en la primera etapa de su vida científica y ha seguido hoy en día su fructífero crecimiento gracias a un nutrido grupo de teóricos neoaustriacos (Kirzner, Rothbard, Lavoie, O'Driscoll, Rizzo, High, etc.). El principal riesgo de este segundo nivel de aproximación a la ciencia social radica precisamente en lo que Hayek denomina *constructivismo,* dado que es extraordinariamente fácil que el científico de la economía caiga en el error de no limitarse a estudiar los procesos de tipo social de una manera lógica y formal analizando sus distintas implicaciones, sino que llegue a creerse que tal conocimiento, de alguna manera, puede ser útil para reconstruir o diseñar la sociedad *ex novo.* En este riesgo han caído palpablemente los economistas del paradigma

[9] Esta teoría de los Tres Niveles de aproximación al estudio de la realidad humana y de la teoría de la libertad la desarrollé por primera vez en mayo de 1988 con motivo de mi participación en el Seminario dedicado al «Análisis Comparativo de la Teoría de la Libertad en Montesquieu y Hume», que fue organizado por el Liberty Fund en Burdeos. Posteriormente pude articular algo mejor dicha teoría en el prólogo que escribí para la versión castellana del libro *Hayek,* de Eamon Butler, (Unión Editorial, Madrid 1989, pp. 13 a 15), y sobre todo en mi artículo «Conjectural History and Beyond», que escribí con motivo de ser invitado al simposio organizado para discutir y comentar *The Fatal Conceit,* y que fue publicado en la *Humane Studies Review,* vol. 6, n.º 2, invierno de 1988-1889. [Incluido como capítulo VII en este libro].

neoclásico-walrasiano, que al centrarse en el estudio del equilibrio y en el desarrollo cientista de modelos en los que se presupone la disponibilidad centralizada de una información que de esa forma no existe en ningún lugar en el mundo real, constantemente dan pie al error intelectual de creer que es posible mejorar la sociedad mediante el intervencionismo y la ingeniería social.

Por último, el *tercer nivel* de aproximación estaría constituido por el desarrollo de una *teoría formal de la ética social* que ya hemos mencionado. Aunque Hayek parece negar explícitamente que tal teoría sea posible,[10] estimamos factible y conveniente el desarrollo de una cierta teoría formal y abstracta de la ética social, en la que se analicen, a partir de determinados principios, las implicaciones éticas de las instituciones y pautas de conducta que son resultado del proceso hayekiano de evolución. Como es lógico, el riesgo de este tercer nivel de investigación radica igualmente en el constructivismo, y en este sentido hemos de ser especialmente cuidadosos a la hora de asumir las conclusiones teóricas a las que lleguemos en este campo. En concreto, y como regla práctica de seguridad, siempre que las conclusiones de la teoría ética parezcan estar en contradicción con nuestro análisis interpretativo del proceso de evolución, deberemos conceder el beneficio de la duda a los resultados evolutivos de la tradición y poner en cuarentena, sometiendo al escrutinio y análisis crítico más profundo, las conclusiones teóricas que se hayan alcanzado. Pero ello no significa que debamos renunciar a intentar racionalizar éticamente los procesos sociales, y existen, de hecho, importantes aportaciones en este campo, que siendo perfectamente compatibles con el racionalismo evolucionista hayekiano, sin embargo han permitido enriquecer muy significativamente el acervo de estudios científicos de nuestro tiempo sobre la libertad.[11]

---

[10] En efecto, Hayek afirma expresamente: «Por mucho que nos desagrade, nos veremos obligados a concluir que no está al alcance del hombre establecer ningún sistema ético que pueda gozar de validez universal» (*La fatal arrogancia,* p. 53).

[11] En relación con este tema no podemos dejar de mencionar, sobre todo, las recientes aportaciones que en el campo de la ética social ha desarrollado Israel M. Kirzner, contenidas en su libro *Discovery, Capitalism and Distributive Justice,* publicado por Basil Blackwell en Londres en 1989, así como la obra de Hans Hermann Hoppe, *A Theory of Capitalism and Socialism*. Ambos autores, utilizando razonamientos distintos, han puesto de manifiesto cómo el socialismo no sólo es teóricamente imposible, sino que además es éticamente inadmisible; Kirzner, en base a una estimulante teoría según la cual todo ser humano tiene derecho natural a los resultados de su propia creatividad empresarial, y Hans Hermann Hoppe, partiendo del axioma habermasiano de que la argumentación con otros seres humanos significa siempre la aceptación implícita de la

Procede hacer unas breves consideraciones sobre la *oportunidad histórica* de la aparición de esta última obra del Profesor Hayek que estamos comentando. En efecto, la publicación de *La fatal arrogancia* ha coincidido casi exactamente con la caída de los regímenes socialistas de los países del Este de Europa, y que ha sido políticamente posible gracias al proceso de apertura política y reajuste social *(perestroika)* recientemente iniciado en la Unión Soviética. En efecto, las distorsiones y contradicciones de los sistemas de socialismo real se han hecho tan evidentes para la mayoría de la población, que el clamor popular por el abandono del socialismo y la reintroducción del mercado es un hecho insoportable para los antiguos regímenes. En este sentido, la caída del socialismo en los países del Este ha de considerarse, sin duda alguna, como un triunfo científico y una confirmación histórica del análisis teórico del socialismo que ha venido realizando la escuela austriaca desde los años 20. Sin embargo, y una vez señalado lo que las actuales circunstancias tienen de homenaje para Ludwig von Mises y de satisfacción para el propio Hayek y el resto de los economistas de su escuela, es preciso resaltar que, habiendo puesto de manifiesto *a priori* el análisis teórico por ellos realizado que el socialismo no podría funcionar por basarse en un error intelectual, puede considerarse una inmensa tragedia que hayan tenido que transcurrir tantos años de indecible sufrimiento de millones de seres humanos para que se ponga históricamente de manifiesto algo que ya desde un principio, y gracias a la *Escuela Austriaca de la Economía,* se sabía teóricamente que tendría que ocurrir. De tal sufrimiento humano son especialmente responsables, no sólo una mayoría de los miembros de la propia comunidad científica, al pasar negligentemente por alto e incluso ocultar el contenido del análisis austriaco del socialismo, sino sobre todo ese torpe positivismo aún imperante de acuerdo con el cual *sólo* la experiencia, al margen de cualquier teoría, sería capaz de poner de manifiesto las posibilidades de supervivencia de cualquier sistema social.[12]

---

individualidad y del derecho de propiedad sobre el yo, nuestro ser y nuestro pensamiento, de donde él deduce lógicamente, a partir de este axioma, toda una teoría del derecho de propiedad y del-capitalismo (ver su libro *A Theory of Capitalism and Socialism,* Kluwer Academic Publishers, Holanda 1989).

[12] Este torpe «cientismo positivista» impregna, en general, todas las aportaciones de la denominada «Escuela de Chicago», y en particular la de uno de sus miembros más destacados, George Stigler, para el cual sólo la «evidencia empírica» puede resolver las diferencias existentes entre los partidarios del capitalismo y del socialismo *(The Citizen and the State,* University of Chicago Press, Chicago 1975, pp. 3-13). En este sentido, véase el excelente comentario crítico a la postura de Stigler desarrollado por Norman

Finalmente, es necesario resaltar que el análisis hayekiano, dentro de la amplia definición del socialismo que hemos enunciado al principio, es plenamente aplicable a todas y cada una de las medidas intervencionistas y de ingeniería social que constituyen la nota dominante de la actuación del Estado en los países occidentales. Es más, el problema en Occidente se ve agravado en el sentido de que, a diferencia de lo que ha ocurrido con los países del Este, que siempre han dispuesto del modelo comparativamente menos socialista de Occidente para descubrir y apreciar el verdadero coste del socialismo real, en Occidente no existe un modelo comparativo verdaderamente liberal que ponga de manifiesto para las amplias capas de la población la sistemática manipulación y profundas contradicciones teóricas y éticas que son propias del curiosamente denominado «Estado del bienestar» y de la «socialdemocracia».[13] En efecto, en esa casi interminable serie de áreas sociales en las que el «Estado benefactor» de Occidente coacciona a sus ciudadanos impidiendo el libre ejercicio de la acción humana y la función empresarial, millones de seres humanos no pueden perseguir libremente sus fines y objetivos, por lo que éstos no actúan como *incentivo* para generar y descubrir el enorme volumen de información relevante que es necesario para coordinar y hacer avanzar la sociedad. La socialdemocracia, por tanto, no sólo es un lastre para el desarrollo de la civilización, sino que además actúa como verdadero «opio del pueblo», en la medida en que la coacción institucional que le es propia hace que ni siquiera los actores afectados por la misma sean conscientes de todo aquello que dejan de lograr por culpa del intervencionismo estatal. Por esta razón, el análisis teórico desarrollado por Hayek y su escuela es quizás el único elemento disponible para poner de manifiesto a amplias capas de la población lo importante que sería llevar a cabo, también en Occidente, una histórica *perestroika,* que, bien por vía evolutiva o revolucionaria, redujera a su mínima expresión las amplias áreas de socialismo intervencionista que se han desarrollado en los países de economía de mercado.

P. Barry en su «The Economics and Philosophy of Socialism» *(Il Politico,* Univ. de Pavía, 1984, año XLIX, n.º 4, pp. 573-592).

[13] Un análisis detallado de las profundas contradicciones e insolubles problemas sociales del tan alabado «modelo sueco» de socialdemocracia, actualmente aquejado de una crisis económica y social que parece no tener solución, puede encontrarse en *The Rise and Decline of the Swedish Welfare-State,* de Hakan Gergils, Företagareförbundets Rapporter, Estocolmo 1990.

CAPÍTULO VII

HISTORIA CONJETURAL, CIENCIA ECONÓMICA Y ÉTICA SOCIAL

El profesor Hayek afirma en la página 20 de su obra *The Fatal Conceit* que «reluctant as we may be to accept this, no universally valid system of ethics can ever be known to us». En este breve comentario pretendemos criticar esta afirmación del profesor Hayek exponiendo, a la vez, una teoría sobre la compatibilidad de tres distintos niveles de aproximación al estudio de la misma realidad humana.

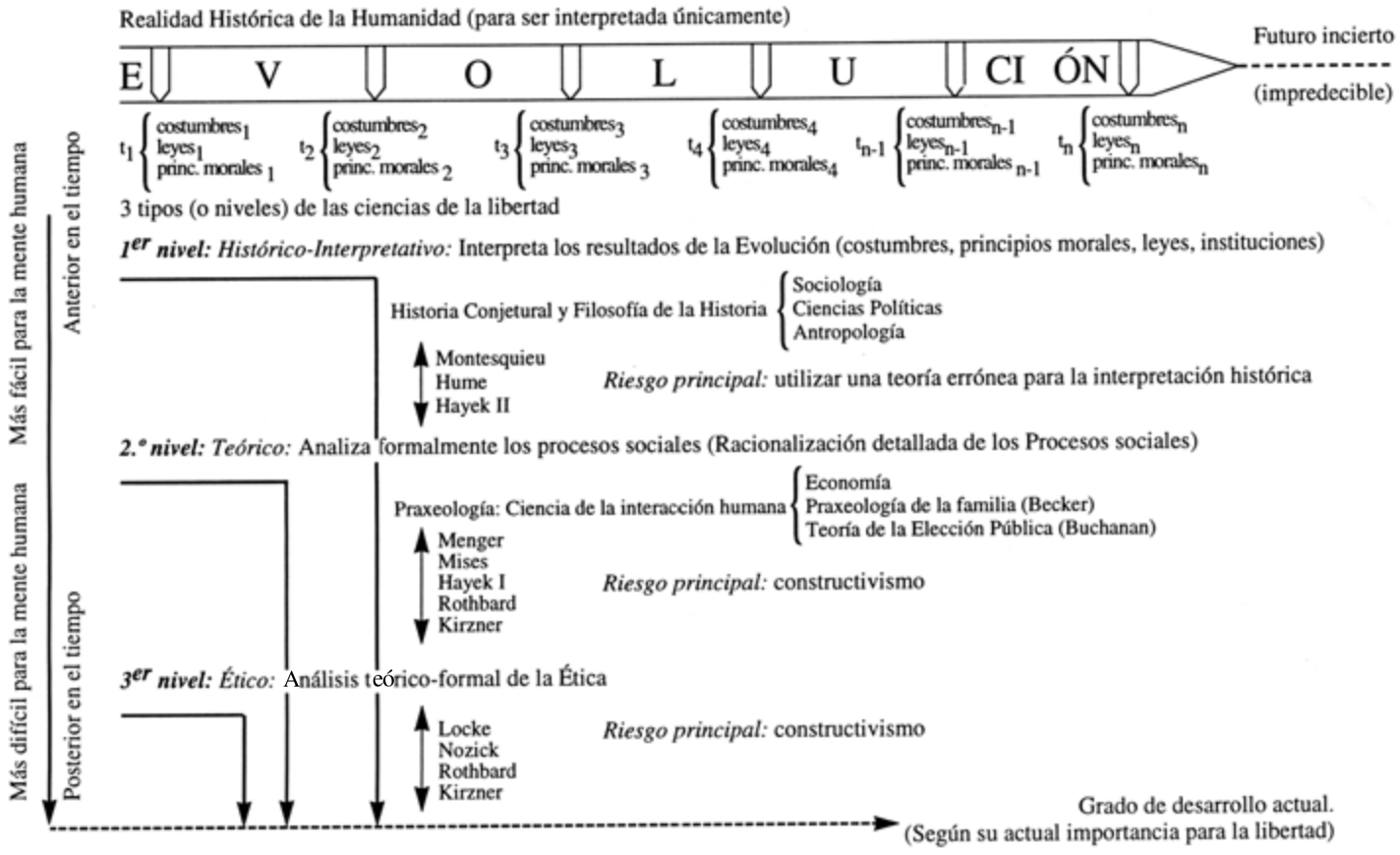
Un primer nivel de aproximación estaría constituido por lo que Hayek, siguiendo a Hume, denomina «conjectural history» (p. 69). La *conjectural history* consiste en interpretar los procesos de la evolución y en analizar sus resultados (costumbres, moral, ley e instituciones). Esta primera área de investigación tiene su origen en la tradición que se inicia con Montesquieu y Hume, y que se culmina con los trabajos más significativos de Hayek, y especialmente con la obra *The Fatal Conceit* que estamos comentando. Este nivel de aproximación es muy multidisciplinar, y en él han de incluirse estudios de tipo sociológico, de ciencia política, de antropología, etc. En suma, esta aproximación al estudio de la realidad humana es la primera que ha surgido en la historia del pensamiento científico, y pretende explicar la evolución y surgimiento de la «real or positive law». El principal peligro que se plantea al investigador en esta área radica en la gran facilidad con que pueden cometerse errores a la hora de interpretar los fenómenos de evolución histórica, especialmente cuando implícitamente se utiliza una teoría errónea en dicho proceso de interpretación .

El segundo nivel de aproximación al estudio de la realidad humana surge mucho más tarde en el tiempo, con la aparición de la ciencia económica a finales del siglo XVIII y alcanzando un gran desarrollo y culminación con las aportaciones de la Escuela Austriaca de Economía que centra su

---

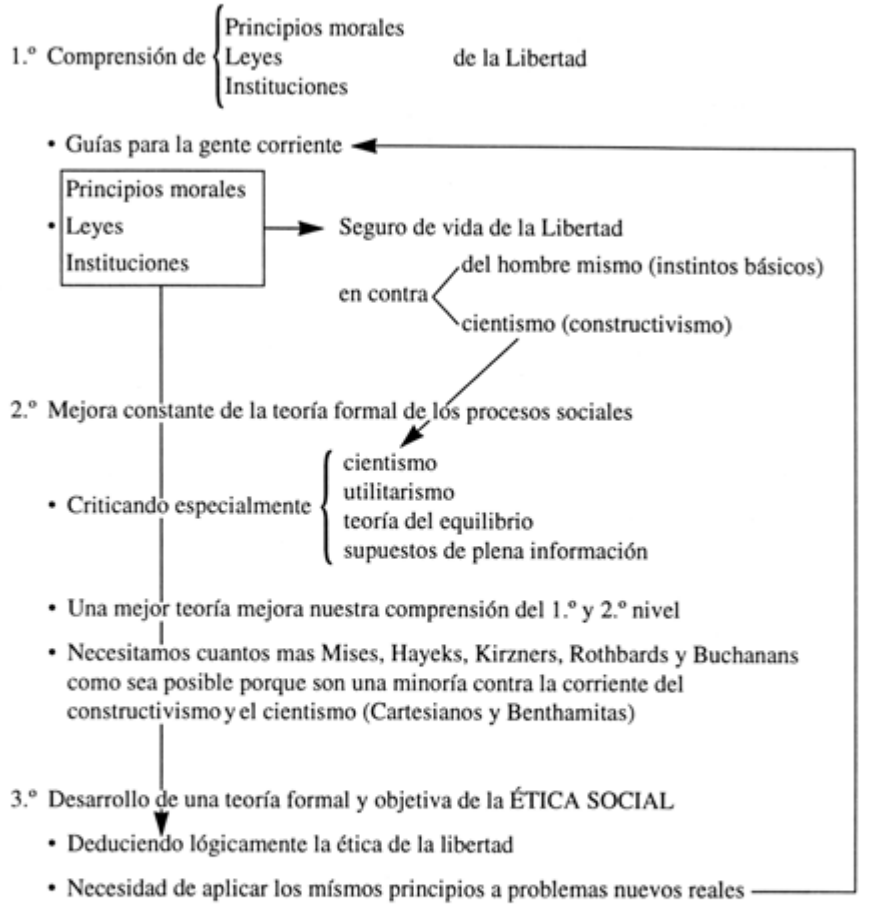
Cuadernos del pensamiento liberal, n.º 12 (abril 1991), pp. 78-80. Publicado originalmente en inglés con el título de «Conjectural History and Beyond», en «'The Fatal Conceit' by F.A. Hayek. A Special Symposium», *Humane Studies Review,* vol. 6, n.º 2, invierno 1988-1989, p. 10

ESQUEMA DE TRES NIVELES PARA EL ESTUDIO DE LAS CIENCIAS SOCIALES



UNA ESTRATEGIA PARA ESTUDIAR LA TEORÍA DE LA LIBERTAD

NIVELES:



CONCLUSIÓN:

Necesitamos *trabajar* en los tres niveles

Necesitamos *separar* claramente los tres niveles

Necesitamos *relacionar* los tres niveles

Los tres niveles son aproximaciones diferentes a la misma realidad humana.
Son distintos pero complementarios y se enriquecen mutuamente

programa de investigación científica (Scientific Research Program) en estudiar de manera formal los procesos espontáneos y dinámicos resultado de la interacción humana. Este nivel consiste, por tanto, en el desarrollo de una teoría formal de los procesos sociales o, si se prefiere, en el intento de racionalizar de una forma detallada dichos procesos sociales. Este segundo campo de investigación da lugar a la praxeología o teoría formal sobre los procesos sociales que se inicia con Menger, continúa con Mises y es desarrollada incluso por el propio Hayek en su primera etapa y modernamente por los miembros de la escuela neoaustriaca. En la terminología de Montesquieu, este segundo nivel de aproximación pretendería descubrir de una manera racional las leyes de la naturaleza en el campo social («law of nature in social life»). El principal peligro de este segundo nivel de aproximación constituido por la ciencia económica radica en lo que Hayek denomina constructivismo, pues muy fácilmente el economista puede caer en el error de no limitarse a elaborar un arsenal de conceptos y teorías que le permita interpretar y estudiar lógica y formalmente los procesos sociales, cayendo en el «fatal conceit» de creer que es posible y conveniente utilizar dichos conocimientos para reconstruir y diseñar *ex novo* la sociedad.

Por último, el tercer nivel de aproximación estaría constituido por el desarrollo de una teoría formal de la ética social. Este nivel de aproximación es el que precisamente parece negar Hayek en la cita que se incluye al principio de este comentario. Sin embargo, creemos que, de la misma manera que puede avanzarse en la racionalización de los procesos sociales (economía), es posible llevar a cabo una cierta racionalización formal de la ética social. Entraríamos, por tanto, en el área del descubrimiento y justificación del derecho natural, *natural law*, siguiendo con ello la tradición de Locke, que hoy en día ha sido continuada por autores como Nozick y Rothbard. Como es lógico, al igual que sucedía con la economía, el principal riesgo de este tercer nivel de aproximación radica en el constructivismo. Sin embargo, ello no nos debe llevar a abandonar directamente los intentos de racionalizar, en la medida de nuestras posibilidades, una teoría formal de la ética social. En el esquema que se acompaña al presente comentario pueden verse convenientemente relacionados entre sí los tres niveles de investigación mencionados, que, en todo caso, consideramos igualmente valiosos y complementarios, siempre y cuando se trate de evitar los peligros inherentes a cada uno de ellos. En este sentido, una regla práctica de importancia puede consistir en desconfiar siempre que las conclusiones racionalistas del segundo o del tercer nivel parezcan contradecir abiertamente las conclusiones del primer nivel (*conjectural history*). En este

caso, habrá que ser extremadamente cuidadoso para evitar caer en el constructivismo.

La obra de Hayek es especialmente meritoria por sus aportaciones tanto en el segundo nivel (teoría económica) como en el primer nivel (teoría de la evolución crítica del constructivismo). Sin embargo, estimamos que hubiera podido enriquecerse aún más si, con carácter complementario, el profesor Hayek nos hubiera aportado su amplia sabiduría también en lo que se refiere al tercer nivel (teoría de la ética social).

CAPÍTULO VIII

LA CONTRIBUCIÓN DE HAYEK

Una gran satisfacción me produce prologar el libro que el lector tiene entre sus manos. Primeramente, la aparición de una obra en castellano que expusiera y evaluase las vastas contribuciones del profesor Hayek en los campos de la economía y la filosofía política era muy urgente. Hasta ahora habían sido publicadas en español las obras más características escritas por Hayek, pero no existía a disposición del lector de nuestro país un libro que de forma clara y sencilla expusiera la evolución del pensamiento hayekiano, sus rasgos más típicos y aquellos aspectos que tan sólo han sido apuntados por el maestro y que por fuerza sus discípulos tendremos que desarrollar. El libro de Eamonn Butler cubre este hueco, y por ello merece ser bien recibido por los especialistas en filosofía, política y economía de los países de habla hispana.

En segundo lugar, es preciso señalar una característica común a las aportaciones de Hayek, cuya comprensión es importante de cara al estudioso español. Y es que Hayek, aun partiendo de posiciones intelectuales que, durante muchos años, han sido minoritarias, y yendo constantemente contra corriente en su pensamiento político y económico, ha tratado, no obstante, de construir de manera sistemática puentes intelectuales entre sus posiciones sólidamente fundamentadas y las mantenidas por la generalidad de sus colegas, con el deseo, no sólo de hacerse entender mejor, sino también de evitar que las aportaciones de la Escuela Austriaca quedaran totalmente aisladas. Aunque esta estrategia hayekiana puede haber sido la más correcta dadas las circunstancias intelectuales de nuestro siglo, en los últimos años, en los que se ha puesto de manifiesto la grave crisis filosófica, política y económica que Hayek tan bien diagnosticó y predijo, se ha producido un movimiento en muchos sentidos espectacular por parte del mundo científico en la línea del pensamiento hayekiano, pero aún se mantienen equívocos y dificultades de comprensión, precisamente en relación con aquellos aspectos del pensamiento de Hayek que éste trató de hacer más

---

Prólogo a la edición española del libro de Eamonn Buttler *Hayek. Su contribución al pensamiento político y económico de nuestro tiempo*, Unión Editorial, Madrid 1989.

comprensibles al lenguaje y concepciones de la ortodoxia científica internacional.

Pongamos tres ejemplos que pueden ilustrar este problema. En primer lugar, en lo que respecta a la famosa polémica en torno a la imposibilidad del cálculo económico en las economías socialistas, es claro que la postura de Hayek no ha cambiado en relación con sus conclusiones originarias y que son básicamente coincidentes con las de su maestro Ludwig von Mises. De acuerdo con ambos autores, en aquellas economías en las que no exista propiedad privada de los medios de producción, y en las que, por tanto, no se desarrollen ni mercados ni precios, no se puede efectuar cálculo económico eficiente alguno. Sin embargo, Hayek, frente a la claridad expositiva de Mises, que dejó bien establecida la *imposibilidad*, en esas circunstancias, del cálculo económico socialista, dio pie a ser mal interpretado por sus oponentes en la famosa polémica subsiguiente al afirmar que dicho cálculo sería hipotéticamente posible si se dispusiese de la información necesaria para llevarlo a cabo. Ahora bien, la postura del profesor Hayek es plenamente coincidente con la de Mises, dado que precisamente en el mercado se hace uso y se aprovecha una información que, de acuerdo con Hayek, no es posible que nadie pueda disponer de la misma de manera centralizada. El argumento señalado por Mises sigue manteniéndose, pues, intacto, resultando inoperantes las observaciones de aquellos teóricos socialistas que, durante décadas, en sus interesadas y parciales referencias a la polémica que comentamos, han venido afirmando que el propio Hayek había reconocido que la postura de Mises sobre el cálculo económico era «extrema». La realidad de los acontecimientos económicos en los países socialistas, donde los problemas de ineficiencia y mala asignación de recursos son la nota dominante, y llegarían a ser incluso insoportables de no utilizarse los precios de los mercados occidentales como referencia para el cálculo, han puesto de manifiesto lo acertado del diagnóstico «austriaco» en esta área y, por tanto, el triunfo de la Escuela Austriaca desde el punto de vista científico en la polémica que comentamos.[1]

Otra teoría estrictamente económica en la que Hayek ha dado pie a que las aportaciones de la escuela austriaca sean mal interpretadas es la teoría del capital. Y es que Hayek, en su *Teoría pura del capital*,[2] desarrolla una doctrina ecléctica en torno al interés, que considera determinado conjun-

[1] Ver el brillante libro de Don A. Lavoie, *Rivalry and Central Planning*, Cambridge University Press, Nueva York 1985.

[2] F.A. Hayek, *The Pure Theory of Capital*, Routledge & Kegan Paul, Londres 1941. (Hay una traducción española de Andrés Sánchez Arbós, publicada por Aguilar, Madrid 1946.)

tamente por la fuerza de la preferencia temporal y de la productividad. Sin embargo, el análisis de la *Teoría pura del capital* es un análisis de equilibrio, que no coincide con el análisis económico netamente austriaco, es decir, aquel basado en el análisis de los procesos dinámicos de mercado tendentes hacia el equilibrio, pero nunca en el estado de equilibrio mismo. Pues bien, es una aportación austriaca esencial el haber puesto de manifiesto que fuera del equilibrio, que no se da nunca en el mundo real, el tipo de interés natural u originario viene determinado única y exclusivamente por la preferencia temporal, no teniendo nada que ver con el mismo la productividad del capital.[3] Con posterioridad a la publicación de la *Teoría pura del capital* Hayek reconoce de nuevo el papel preponderante de la preferencia temporal en el mundo real, en un artículo que pasó inadvertido para la mayor parte de la profesión.[4] Vemos otra vez cómo Hayek, al intentar construir su teoría en términos de equilibrio, más comprensibles al mundo académico, pero totalmente ajenos a la tradición austriaca y a sus propias convicciones, llega a conclusiones erróneas, que luego subsana y matiza, pero que, no obstante, dejan la equivocada impresión en el mundo científico de que los fundamentos tradicionales de la teoría del capital austriaca han sido puestos en duda en mayor o menor grado por el propio Hayek.

Un tercero y último ejemplo se ha verificado más recientemente en relación con las posturas metodológicas de Hayek. Y es que Hayek, al darse cuenta de que las aportaciones popperianas han supuesto un significativo

[3] De Eugen von Böhm-Bawerk sobre todo hay que destacar su demoledora crítica de las teorías que tratan de relacionar el interés con la productividad del capital. Ver E. von Böhm-Bawerk, *Capital and Interest*, Libertarian Press, South Holland, Illinois, USA, 1959, vol. I, cap. VII, pp. 73-122. Posteriormente destacan las aportaciones de Mises y Fetter, que pusieron de manifiesto cómo Böhm-Bawerk, a pesar de todo, en el volumen III de *Capital and Interest*, cayó inconscientemente en las posturas eclécticas que tanto criticó. Ver sobre todo Ludwig von Mises, *Human Action*, 3.ª ed., Henry Regnery, Chicago 1966, pp. 479-538. (Hay una traducción española de Joaquín Reig Albiol, publicada por Unión Editorial, 4.ª ed., Madrid 1986); y Frank A. Fetter, *Capital, Interest and Rent*, Sheed Andrews and McMeel, Kansas City 1977, especialmente pp. 177-318. También destaca Murray N. Rothbard, *Man, Economy and State*, Nash Publishing, Los Ángeles 1970, pp. 313-387.

[4] F.A. Hayek, «Time-Preference and Productivity: A Reconsideration», *Economica*, febrero de 1945. (Hay una traducción española incorporada como apéndice V a la versión de Sánchez Arbós citada en la nota 2.) Hay que señalar, no obstante, que el análisis hayekiano sigue utilizando instrumentos formales de equilibrio para criticar precisamente las conclusiones teóricas a las que se llega suponiendo la existencia del mismo, por lo que se pierde mucho poder de convicción y no alcanza la rotundidad de los análisis citados en la nota 3.

alejamiento de la metodología positivista que durante toda su vida ha venido criticando, de que la metodología de Popper está siendo aceptada con carácter generalizado por el mundo científico, de que, por tanto, hablar con un lenguaje popperiano supone ventajas de comunicación y comprensión dentro del mundo académico, y de que las propias ciencias naturales están afrontando problemas metodológicos cada vez más parecidos a los de las ciencias sociales, decidió respaldar, al menos formalmente, el método popperiano para el campo de las ciencias sociales. Sin embargo, este «cambio» de posición metodológica de Hayek es más bien aparente que real, y en nuestra opinión no puede ser exagerado hasta el punto de considerar, como hace cierto sector de la doctrina, que existe un Hayek II distinto del Hayek I en lo que a metodología se refiere.[5] Y esto es así porque aunque Hayek haya parecido aceptar recientemente las ideas básicas de la metodología popperiana, lo ha hecho con tal tipo de matizaciones para el campo de investigación de las ciencias sociales, que *de facto* sigue manteniendo exactamente las mismas posiciones metodológicas contrarias al positivismo que desde hace 40 años viene defendiendo, siguiendo en este sentido muy de cerca la ortodoxia de la escuela austriaca tal y como la misma fuera establecida inicialmente por Mises.[6] En efecto, Hayek admite que las teorías de la economía debieran ser presentadas de forma tan falsable o falsificable como fuera posible, aunque inmediatamente después reconoce que la inmensa mayoría de tales teorías, por las propias características de la ciencia económica y de la acción humana, no pueden ser con-

[5] No podemos estar de acuerdo con la interpretación sintética entre el «a priori» y el «a posteriori» que de Hayek hace Chiaki Nishiyama en su introducción al libro *The Essence of Hayek*, Hoover Institution, Stanford University, 1984, pp. XLVI-L. Nishiyama, fiel a los postulados «positivistas» de la Escuela de Chicago donde se formó, procura siempre dar una interpretación de Hayek lo más popperiana posible, y cuando lo hace se equivoca. Consideramos la postura de Hayek como netamente «apriorística», aunque el reconocimiento *a priori* de los conceptos pudiera tener lugar sobre la base de la «formación» de los mismos dentro de la mente del hombre como resultado del proceso de evolución de la especie humana (que es la tesis que Hayek mantiene en su libro de psicología *The Sensory Order*, University of Chicago Press, 1973).

[6] Ver F.A. Hayek, *The Counter-Revolution of Science*, Free Press of Glencoe, Nueva York 1955. En este trabajo Hayek afirma que nadie ha superado a Ludwig von Mises en el desarrollo coherente de la «metodología subjetiva», y que en este sentido Mises ha ido siempre muy por delante de sus contemporáneos. En efecto, la evolución de la metodología de la ciencia (en la que la postura popperiana es tan sólo una etapa intermedia) está dando razón básicamente a las aportaciones misianas, en cuanto a la preponderancia del racionamiento apriorístico, crítica del positivismo y rechazo del uso en economía de la matemática y de la contrastación empírica (ver pp. 210-211 de la obra de Hayek citada).

trastadas empíricamente.[7] Parece como si la única concesión que Hayek hubiera hecho a la metodología popperiana quedara reducida, en fin, a considerar que el problema de la imposibilidad de la contrastación empírica es más bien un problema de grado que de clase. Sin embargo, Hayek mismo ha insistido constantemente en que las diferencias entre el mundo de las ciencias naturales y el mundo de las ciencias sociales son tan grandes, que el estudioso muchas veces se pregunta si de hecho esas diferencias de grado, por ser tan importantes, no supondrán más bien diferencias de clase que justifiquen un dualismo metodológico (como Mises ha venido defendiendo) que por el bien de la ciencia económica sea preciso resaltar más bien que minimizar.

No podemos terminar este prólogo sin hacer una mención de la aportación hayekiana más importante en el campo de la filosofía política. En esta área Hayek desarrolla de manera minuciosa y lleva hasta sus últimas consecuencias la genial aportación de Carl Menger[8] relativa a la importancia de los procesos evolutivos en la vida social, que hacen posible el desarrollo de instituciones y el aprovechamiento de una información a nivel social, ambas de enorme valor, que si bien son el resultado de la acción, o mejor dicho, de la interacción de los hombres en sociedad, es un resultado que no ha sido diseñado o previsto de forma consciente por ninguna mente o grupo de mentes humanas. Instituciones sociales, leyes en sentido material, principios morales, instituciones económicas, todas ellas adquieren así una nueva dimensión a la luz del análisis hayekiano. El papel de la ciencia económica consiste básicamente, dentro de esta filosofía, en reconstruir racionalmente aquellos procesos que de forma evolutiva e inconsciente han ido surgiendo con éxito a nivel social. Por eso no compartimos los recientes comentarios de Hayek a su antiguo maestro Mises, en el sentido de considerar que muchas de las aportaciones de Mises se encuentran impregnadas de ese miope utilitarismo que tanto critica Hayek. Y es que Mises se está moviendo, en todo caso, al nivel que exige la reconstrucción teórica y racional de los procesos evolutivos que de manera inconsciente y espontánea surgen en la sociedad (nivel de la *ciencia económica*), mientras que las

---

[7] Ver F.A. Hayek, «The Theory of Complex Phenomena», en *Studies in Philosophy, Politics and Economics*, Simon and Schuster, Nueva York 1967, pp. 22-43. Y «The Pretence of Knowledge», en *New Studies in Philosophy, Politics and Economics and the History of Ideas*, Routledge & Kegan Paul, Londres 1978, pp. 23-35.

[8] Carl Menger, *Problems of Economics and Sociology*, University of Illinois Press, 1963, especialmente las pp. 139-159. Esta obra es la traducción inglesa de las *Untersuchungen über die Methode der Socialwissenschaften und der Politischen Ökonomie insbesondere*, publicadas por primera vez por Duncker & Humblot, en Leipzig en 1883.

aportaciones de Hayek que ahora comentamos son más bien de *filosofía política* y pretenden explicar los resultados finales de la evolución social, hayan sido o no desmenuzados ya a través de la ciencia económica los complejos procesos que dan lugar a dichos resultados. Prueba de lo que afirmamos es que el propio Mises, en diferentes lugares,[9] reconoce explícitamente la validez del análisis mengeriano sobre los procesos evolutivos de tipo social, lo que no obsta para que se trate de explicarlos racionalmente a través de la ciencia económica que desarrolla. Se trata, por tanto, de dos puntos de vista, el de la ciencia económica y el de la filosofía política, no contradictorios entre sí, sino en todo caso complementarios. Cabría, por último, considerar un tercer punto de vista no desarrollado por Hayek, que sería el del análisis racional de tipo científico de aquellos principios éticos que de manera evolutiva aparecen en la sociedad.[10] La aplicación, por tanto, del punto de vista de la discusión científica al campo de la ética completaría el marco necesario de los estudios de la libertad en nuestro siglo. Debemos básicamente al profesor Rothbard, de la Universidad Politécnica de Nueva York, el haber reemprendido estos incipientes y prometedores estudios científicos en el campo de la ética.[11]

Esperamos que el presente libro de Eamonn Butler, que de forma admirable sintetiza y explica el pensamiento de Hayek, contribuya a difundir entre los lectores de lengua española el conocimiento de la importante contribución que el gran economista austriaco ha aportado al pensamiento político y económico de nuestro tiempo.

---

[9] Ludwig von Mises, *La acción humana*, cit., pp. 50S y 606-610.

[10] Una explicación detallada de la interrelación existente entre los tres puntos de vista de investigación en la ciencia social puede verse en mi artículo titulado «Conjectural History and Beyond», publicado con motivo del *Symposium* sobre *The Fatal Conceit* de F.A. Hayek, en *Human Studies Review*, vol. 6, n.° 2, invierno de 1988-89. [Incluido como Capítulo VII de este libro].

[11] Especialmente véase Murray N. Rothbard, *The Ethics of Liberty*, Humanities Press, New Jersey 1982; y 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, Méjico 1988). Gran alegría me produce que estos teóricos de la libertad, y en especial Rothbard, fundamenten su «anarcocapitalismo científico» en Santo Tomás de Aquino (*The Ethics of Liberty*, pp. 1-27) y en los escolásticos españoles de la Escuela de Salamanca de nuestro Siglo de Oro Luis de Saravia de la Calle, Diego de Covarrubias y Leiva, Francisco García, Martín de Azpilcueta Navarro, Domingo de Soto, Tomás de Mercado, Juan de Lugo y Luis de Molina. Véase su «New Light on the Prehistory of the Austrian School», publicado en *The Foundations of Modern Austrian Economics*, ed. por E. G. Dolan, Sheed & Ward, Kansas City 1976, pp. 52-75.

CAPÍTULO IX

LA POLÍTICA DE LA LIBERTAD

Gran satisfacción me produce prologar el presente libro de la profesora Paloma de la Nuez. Primeramente, porque se trata de un sobresaliente trabajo de investigación que, con rigor intelectual, profundidad académica y verdadero espíritu universitario, estudia y analiza con gran claridad las importantes aportaciones del Premio Nobel de Economía Friedrich A. Hayek en el campo de la Ciencia Política. El presente trabajo se engarza perfectamente, además, en el contexto de importantes estudios de investigación efectuados en relación con la Escuela Austriaca, en general, y con el propio pensamiento de F.A. Hayek, en particular, especialmente a lo largo de los últimos veinte años. En efecto, la crisis y el desprestigio del paradigma científico neoclásico-keynesiano, por un lado, junto con la caída de los regímenes de socialismo real y la crisis de la «ingeniería social» y del denominado Estado del Bienestar, por otro lado, dieron, a partir de la segunda mitad de la pasada década de los años 70, un extraordinario impulso al interés por el estudio e investigación de las aportaciones realizadas por los miembros de la Escuela Austriaca. La concesión del Premio Nobel de Economía a F.A. Hayek en 1974 marcó el primer hito de esta nueva tendencia, que ha venido consolidándose de manera continuada hasta nuestros días.[1] Este resurgir de la Escuela Austriaca no sólo se ha manifestado en América,[2] sino también en Europa, en donde existe un grupo cada vez más nutrido

---

Prólogo al libro *La política de la libertad. Estudio del pensamiento político de F.A. Hayek*, de Paloma de la Nuez, Unión Editorial, Madrid 1994

[1] Como muestra de este renovado interés, cabe destacar el inicio del ambicioso proyecto editorial de publicar simultáneamente en inglés, alemán, japonés y español las *Obras Completas de F.A. Hayek* en 22 volúmenes (hasta la fecha ya han aparecido los volúmenes 1, 3 y 4 de la serie en lengua inglesa, publicados por Routledge en 1990-1993, y estando a punto de aparecer igualmente el volumen 9) y de cuya edición en español soy responsable (hasta ahora se ha publicado en nuestra lengua el volumen 1, *La fatal arrogancia: Los errores del socialismo*, Unión Editorial, Madrid, 1990, y se encuentran en preparación los volúmenes 3 y 4).

[2] Básicamente en los Estados Unidos (Universidad de Nueva York —Israel M. Kirzner, Mario J. Rizzo y Peter J. Boettke—, en la George Mason University —Don Lavoie, Jack High y Karen Vaughn—, en la Auburn University —Ludwig von Mises Institute y

de investigadores que se están especializando en los trabajos de la Escuela Austriaca, en general, y en los de Mises y Hayek, en particular, habiéndose organizado ya un primer Congreso Europeo sobre Economía Austriaca que, bajo la presidencia de Israel M. Kirzner, tuvo lugar en Maastricht, Holanda, en abril de 1992. En España, existe un interés cada vez mayor por los trabajos de Mises y Hayek, y entre los destacados investigadores que han dedicado su esfuerzo en los últimos años al análisis de las obras de los autores austriacos destaca, sin duda alguna, el libro sobre Hayek de la profesora Paloma de la Nuez que el lector tiene entre sus manos.

Conocí a la profesora Paloma de la Nuez hace ya varios años cuando asistió a mi seminario semanal sobre Economía Austriaca, dentro de su programa de investigación sobre las aportaciones de Hayek. Desde un primer momento me llamó fuertemente la atención su gran preparación intelectual, espíritu multidisciplinar, profundidad, vocación investigadora y gran capacidad de síntesis y claridad en la exposición de sus ideas, todo lo cual auguraba la culminación de un trabajo de investigación sobre Hayek de gran calidad. Por eso, me produce gran alegría que el lector pueda ahora tener entre sus manos el resultado de su noble esfuerzo de los últimos años y que pueda evaluar por sí mismo esta nueva muestra del alto nivel que está alcanzando el trabajo de los investigadores españoles en este campo.[3]

Roger Garrison—, y en la Universidad de Las Vegas en Nevada —Murray N. Rothbard y Hans Hermann Hoppe—, junto con otros teóricos como Joseph T. Salerno, David Gordon, etc.). También en América del Sur existen importantes focos de investigación muy influenciados por la Escuela Austriaca en la mayoría de los países hispanoamericanos, como se puso de manifiesto en la última reunión regional de la Sociedad Mont Pèlerin, que tuvo lugar en Río de Janeiro en septiembre de 1993. Sobre el desarrollo de la Escuela Austriaca en América debe consultarse el reciente libro de Karen I. Vaughn, *Austrian Economics in America*, Cambridge University Press, Cambridge 1994.

[3] Es de resaltar que a lo largo de los últimos diez años, en los que he ido desarrollando un programa docente y de investigación sobre las aportaciones de la Escuela Austriaca en España, se ha ido formando paulatinamente un grupo creciente de investigadores, entre los que se encuentra la propia Paloma de la Nuez, que están constituyendo el germen de lo que está empezando a ser la Escuela Austriaca de Economía de Madrid. Entre estos investigadores destacan los profesores Ángel Rodríguez, Oscar Vara y Javier Aranzadi del Cerro, que originariamente provenían de la Universidad Autónoma de Madrid; el profesor José Juan Franch, también de la Universidad Autónoma de Madrid; y Paloma de la Nuez, Esteban Gándara y Carlos de Miguel de la Universidad Complutense de Madrid. Muy próximo a los postulados de esta incipiente Escuela Austriaca de Madrid se encuentra también el profesor Rafael Rubio de Urquía, cada vez más crítico del paradigma neoclásico-walrasiano. Y con una gran relación con los trabajos de investigación que se están haciendo en Madrid, merece la pena citar al profe-

El libro de Paloma de la Nuez se centra en el estudio de las aportaciones de F.A. Hayek en el campo de la Ciencia Política, si bien no por ello deja de tener, en paralelo con el propio contenido de la obra de Hayek, un profundo carácter multidisciplinar. Significa ello que en el presente trabajo no dejan de recibir un adecuado tratamiento las áreas relacionadas con la Ciencia Económica, la Antropología y el Derecho, que tanta importancia tuvieron en Hayek, si bien es cierto que todas ellas se estudian con la perspectiva que es propia del especialista en la Ciencia Política.[4]

No corresponde en este Prólogo realizar un resumen y análisis crítico más detallado del trabajo de Paloma de la Nuez, debiéndose dejar al lector el estudio y valoración personal correspondientes. No obstante, sí que es preciso aprovechar esta oportunidad para hacer dos matizaciones, más que por su importancia, con una finalidad aclaratoria dentro del contexto general de la obra que comentamos. La primera de ellas se refiere a la evaluación que hace la autora respecto de la posición filosófica de Hayek. De acuerdo con Paloma de la Nuez, no es completamente adecuada la síntesis filosófica que Hayek pretende hacer entre los posturas de Hume y Kant, por ser el uno «empirista» y «apriorista» el otro. En segundo lugar, Paloma de la Nuez correctamente pone de manifiesto que el evolucionismo hayekiano es una doctrina no completamente integrada, que en muchas ocasiones manifiesta aparentes incoherencias que han sido señaladas por la doctrina. En otro lugar he intentado contestar a estas críticas a Hayek que, matizadamente, expone Paloma de la Nuez en su libro.[5] Mi opinión es que la síntesis hayekiana de las posiciones de Hume y Kant, lejos de ser un intento *contra naturam* de difícil justificación filosófica, es, por el contrario, una de las más esenciales manifestaciones de la originalidad creativa y científica de

---

sor Manuel da Silva Moreira, de la Universidad de Oporto (asiduo asistente a nuestro seminario y reciente autor del notable libro *Hayek e a História da Escola Austriaca de Economía*, Biblioteca das Ciencias do Homem, Ediçoes Afrontamento, Oporto 1994) y también a mi amigo el profesor de Ciencia Política de la Universidad de Pisa Raimondo Cubeddu, autor de *The Philosophy of the Austrian School*, Routledge, Londres 1993.

[4] En este sentido, el trabajo de Paloma de la Nuez tiene menos contenido económico que el interesante libro del profesor da Silva Moreira citado en la nota anterior y que es fruto de una tesis doctoral realizada bajo la dirección del profesor Menéndez Ureña en la Universidad Comillas. En todo caso, el trabajo de Paloma de la Nuez es comparable, por su extensión y objetivos, al realizado por el también profesor de Filosofía Política Raimondo Cubeddu, *The Philosophy of the Austrian School*, Routledge, Londres y Nueva York 1993.

[5] Véase, por ejemplo, J. Huerta de Soto, «Prólogo» al volumen I de las Obras Completas de F.A. Hayek, *La fatal arrogancia: Los errores del socialismo*, publicado por Unión Editorial, Madrid 1990, pp. 1-27. [Capítulo VI de este libro].

la Escuela Austriaca. En efecto, ya desde Menger la Escuela Austriaca surge como un análisis teórico de los problemas de evolución social que es capaz de explicar el surgimiento y desarrollo espontáneo de las instituciones sociales. De manera que el estudio de la evolución social, entendida en el sentido que se le ha dado desde el tratamiento que recibió de Hume, se hace por los austriacos perfectamente compatible con un método apriorístico: sólo se puede llegar a conocer la *forma* teórica de los procesos de evolución, pero no su *materia* o contenido concreto empírico, que el científico no puede aprehender, dada la inmensa capacidad creativa de nueva información y conocimiento que constantemente desarrollan los seres humanos. Desde este punto de vista, se entiende por qué un estudio de los procesos evolutivos (y en este sentido «empírico») por fuerza haya de ser apriorístico y deductivo, puesto que la misma riqueza de hechos del mundo social exterior imposibilita extraer directamente información de los mismos, si es que no se dispone de un conocimiento *a priori* que permita emprender e interpretar la historia. La misma idea de la evolución es un conocimiento *a priori* no contrastable, que se fundamenta en una teoría que es la que precisamente nos permite interpretar los hechos del pasado y construir la «historia conjetural»,[6] como tan bien nos explica Paloma de la Nuez en su libro.

En cuanto a las posibles «lagunas» del evolucionismo hayekiano, hay que reconocer, ante todo, que, como el propio Hayek confesó,[7] su estilo de investigación y pensamiento es tan creativo como, en ocasiones, desorganizado y aparentemente contradictorio. Sin embargo, las supuestas «lagunas» del evolucionismo hayekiano no son tales si el mismo se interpreta a

---

[6] Jesús Huerta de Soto, «Conjectural History and Beyond», *Humane Studies Review*, volumen 6, n.º 2, invierno 1988-1989, p. 10. Publicado en castellano con el título de «Historia, Ciencia Económica y Ética Social», en los *Cuadernos de pensamiento liberal*, n.º 12, abril de 1991, pp. 78-80. [Capítulo VII de este libro].

[7] Véase F.A. Hayek, «Two Types of Mind», en *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas*, Routledge, Londres 1978; reeditado como capítulo III del volumen III de *The Collected Works of F.A. Hayek*, *The Trend of Economic Thinking: Essays on Political Economists and Economic History*, W.W. Bartley III y Stephen Kresge (eds.), Routledge, Londres 1991, pp. 49-55. Y también el recentísimo *Hayek on Hayek: An Autobiographical Dialogue*, Stephen Kresge y Leif Wenar (eds.), The University of Chicago Press, Chicago 1994. En otro lugar (Prólogo a la obra de Eamonn Butler *Hayek*, publicada por Unión Editorial en Madrid en 1989 [véase en este volumen el Capítulo VIII]), he puesto de manifiesto cómo Hayek en ocasiones cae en algunos errores y contradicciones, especialmente cuando pretende tender innecesarios puentes con la «ortodoxia» científica que le ha rodeado en cada momento de su vida académica, sobre todo con el fin de lograr y mantener mayores posibilidades de comunicación con sus colegas de la comunidad científica.

la luz del cuerpo general de la teoría de la Escuela Austriaca de Economía sobre los procesos de interacción social. Es decir, el evolucionismo hayekiano es una interpretación *teórica* de la historia, que permite analizar las instituciones con el criterio de si en las mismas han intervenido o no, a lo largo de su proceso de formación, casos de coacción sistemática o agresión institucional ejercida sobre su proceso espontáneo de formación por parte del Estado o los gobiernos (socialismo y/o intervencionismo). No se trata, por tanto, de que el evolucionismo hayekiano permita «justificar» *a posteriori* cualquier resultado en la historia por el mero hecho de ser consecuencia del proceso de desarrollo de la misma (interpretación ingenua de la aportación de Hayek que no resiste, en mi opinión, la crítica). Sino que se trata, más bien, de un análisis teórico muy fructífero de cara al estudio de las actuales instituciones y de su proceso de formación, entendidos como síntesis de sus elementos esenciales espontáneos y de aquellos artificialmente impuestos desde fuera de manera coactiva, y que condicionan sus necesidades y posibilidades futuras de reforma y desarrollo. En suma, en el campo de la metodología de la investigación social la Escuela Austriaca, aparte de su defensa del dualismo metodológico y del análisis apriorístico y deductivo, ofrece una muy perfecta interacción entre tres niveles distintos pero complementarios de estudio: el histórico-evolutivo (también denominado de «historia conjetural»), el teórico (básicamente constituido por el desarrollo de la teoría económica) y el ético (en el que se analizarían los principios esenciales de la ética social, su coherencia, exégesis y síntesis).[8]

Pero basta de escolasticismos. Las anteriores consideraciones en forma alguna disminuyen en un ápice el mérito de la obra de la profesora Paloma de la Nuez, sino que tan sólo pretenden recoger mi opinión sobre los temas expuestos, cosa que, por otro lado, también impecablemente lleva a cabo la autora en su libro. Ahora sólo nos resta darle de nuevo la enhorabuena por este importante y noble esfuerzo de investigación que ha logrado culminar y que tanto habrá de hacer por extender e impulsar el conocimiento de las obras de Hayek en los países de habla hispana, animando a la autora a que continúe en el futuro con el muy alto nivel que desde un principio se ha impuesto en su labor académica, docente e investigadora.

[8] Sobre la teoría de los tres niveles de aproximación al conocimiento de la realidad social y cómo la Escuela Austriaca ha realizado importantes aportaciones en cada uno de ellos, así como sobre la interrelación entre los mismos y cómo se refuerzan mutuamente debe consultarse J. Huerta de Soto Prólogo a *La fatal arrogancia: Los errores del socialismo*, ob. cit., pp. 1-27 [incluido como Capítulo VI de este volumen].

CAPÍTULO X

LA LIBERTAD Y LA LEY

La libertad y la ley es uno de los libros más importantes sobre la teoría y la política de la libertad y la filosofía del derecho que se han escrito en este siglo. Constituye una magnífica aportación a la teoría del liberalismo escrita desde el punto de vista jurídico-político por un autor brillante y multidisciplinar que, a diferencia de lo que suele ser habitual en el resto de los teóricos liberales (en su mayoría de tradición cultural germana o anglosajona), fundamenta su análisis y desarrolla sus razonamientos fuertemente enraizados en la tradición cultural mediterránea de Grecia y, sobre todo, de Roma. Por ello, *La libertad y la ley* ha de ser lectura obligada para todo jurista, político y científico social amante de la libertad en España,[1] y estoy seguro de que la lectura y estudio de este libro habrá de crear en el lector la misma profunda emoción e impresión intelectual que a mí me produjo cuando, ya hace veinte años, estudié por primera vez esta obra de Bruno Leoni. En el presente Prólogo, y tras unas breves referencias biográficas sobre el autor, explicaré la esencia de la aportación de Bruno Leoni y el papel que la misma juega dentro de la teoría política y del movimiento liberal contemporáneo.

Bruno Leoni nació el 26 de abril de 1913 y llevó una vida muy intensa y multifacética. Catedrático de Filosofía del Derecho y de Teoría del Estado en la Universidad de Pavía, fue decano de la Facultad de Ciencias Políticas

---

Prólogo al libro *La libertad y la ley*, de Bruno Leoni, 2.ª ed., de próxima publicación en Unión Editorial.

[1] Las conocidas declaraciones críticas sobre la doctrina de la división de poderes de Montesquieu realizadas por altos líderes del partido socialista español son una muestra clara, entre otras, del alto grado de confusión e incultura política y democrática que lamentablemente se ha generalizado en nuestro país y pone de manifiesto la urgencia y necesidad del estudio y divulgación de obras como *La libertad y la ley*, cuya primera edición en español fue publicada por Unión Editorial en 1974, cuando se preveía el inminente comienzo de la transición democrática española, agotándose rápidamente. Hoy, veinte años después, con nuestra democracia plenamente asentada, su estudio es, si cabe, todavía más transcendental, por lo que la aparición de esta nueva segunda edición ampliada y revisada del libro de Bruno Leoni era ya ineludible.

de esta universidad y fundador de la famosa revista *Il Politico*. Igualmente fue abogado en ejercicio con bufete abierto en Turín, empresario, arquitecto *amateur*, músico, gran amante del arte y lingüista (hablaba a la perfección, aparte del italiano, el inglés, el francés y el alemán). Por todo ello, y por la gran amplitud de sus miras e intereses intelectuales y artísticos, puede considerarse a Bruno Leoni más un hombre del Renacimiento que el típico investigador científico de nuestro días.[2] Además, Bruno Leoni tuvo una intervención muy significada durante la Segunda Guerra Mundial, ayudando a salvar a multitud de soldados aliados en la Italia ocupada por los alemanes. En septiembre de 1967 fue nombrado presidente de la Sociedad Mont Pèlerin, falleciendo trágicamente poco después, el 21 de noviembre de 1967.[3]

La historia de la elaboración del libro *La libertad y la ley* es también bastante curiosa. El libro tiene su origen en un seminario que organizó Arthur Kemp en el Claremont College del 15 al 28 de junio de 1958, y en el que participaron Friedrich A. Hayek, Milton Friedman y Bruno Leoni.[4] Leoni expuso sus ideas verbalmente, utilizando para ello unas simples notas manuscritas. Su conferencia fue grabada y transcrita en inglés, siendo pos-

---

[2] James M. Buchanan, Premio Nobel de Economía, me comentaba recientemente en Madrid la anécdota de que, compartiendo un seminario de teoría económica con Bruno Leoni en Estados Unidos, en un determinado momento desapareció éste de la escena, con gran desconcierto entre el resto de los participantes, que se convirtió en generalizada admiración cuando se supo que, al enterarse Leoni de que existía un club de vuelo cerca del lugar, ¡había decidido aprovechar la oportunidad para aprender a pilotar avionetas! Una variante, con ligeras modificaciones, de esta anécdota puede leerse en F.A. Hayek, «Bruno Leoni, the Scholar», incluido en el volumen IV de *The Collected Works of F.A. Hayek* titulado *The Fortunes of Liberalism: Essays on Austrian Economics and the Ideal of Freedom*, Peter J. Klein (ed.), Routledge, Londres 1992, p. 255.

[3] Fue asesinado durante un altercado que mantuvo con uno de sus inquilinos, que se enfureció enormemente cuando, al parecer, Leoni le acusó de quedarse con las rentas de alquiler que cobraba, por encargo suyo, del resto de los inquilinos. El carácter trágico del hecho se hizo evidente poco después del asesinato, cuando las mencionadas rentas de alquiler llegaron por correo postal, poniéndose de manifiesto que la acusación de Leoni se basaba en un malentendido y, por tanto, carecía de fundamento. Debo el conocimiento de los detalles de este hecho a James M. Buchanan.

[4] Este seminario, que fue el quinto organizado por el *Institute on Freedom and Competitive Enterprise*, habría de tener una importancia histórica y determinante en la evolución de la teoría del liberalismo en nuestro siglo. En efecto, las conferencias de Hayek dieron lugar, en última instancia, a su *magnum opus* sobre *Los fundamentos de la libertad* (Unión Editorial, 5ª ed., Madrid 1991); las del profesor Friedman se publicaron posteriormente en forma de libro, con el título de *Capitalismo y libertad* (Rialp, Madrid 1966); y las del profesor Leoni fueron el germen de *La libertad y la ley*.

teriormente, tras recibir la aprobación definitiva del autor, editada en forma de libro en 1961.[5]

La aportación esencial de Bruno Leoni radica en su concepción del Derecho como producto eminentemente evolutivo y consuetudinario, en su crítica de la legislación y de la concepción kelseniana del Derecho y en su análisis comparativo entre el proceso de formación del Derecho romano y la *common law* de origen anglosajón. De forma incluso más convincente y en muchas ocasiones mejor articulada que la del propio Hayek, Bruno Leoni explica los graves peligros que para la libertad ciudadana supone la inflación legislativa y la amenaza que el intervencionismo legislativo del Estado basado en la concepción kelseniana del Derecho supone para la civilización. Y todo ello fundamentado en un análisis enraizado en la tradición jurídica continental romana que pone de manifiesto, una vez más, cómo las verdaderas raíces intelectuales e históricas del liberalismo se encuentran más en nuestra propia tradición cultural que en la del mundo anglosajón.[6]

---

[5] *Freedom and the Law*, D. Van Nostrand Company, Princeton, Nueva Jersey, 1961; la segunda edición en inglés se publicó, con el patrocinio del Institute for Humane Studies, por la Nash Publishing Company, Los Angeles 1972. Y una tercera edición, revisada y ampliada, ha sido magníficamente publicada hace poco por Liberty Fund, Indianápolis 1991. Aunque la mayor parte de las obras de Bruno Leoni se encuentran en italiano, curiosamente *La libertad y la ley* todavía no ha sido traducida a este idioma. Se han efectuado, no obstante, dos traducciones al español, una publicada por el Centro de Estudios sobre la Libertad de Buenos Aires, en 1961, y otra en una primera edición por la Biblioteca de la Libertad de Unión Editorial en Madrid en 1974 (que fue la que yo leí por primera vez hace 20 años). La actual segunda edición española conserva el título original de *La libertad y la ley* e incorpora, con carácter adicional, cuatro conferencias pronunciadas en 1963 por Bruno Leoni en Estados Unidos, y que están recogidas también en la tercera edición inglesa del Liberty Fund.

[6] Esto es algo que, incluso dentro del campo de la economía y gracias a Bruno Leoni, terminó siendo explícitamente reconocido por el propio Hayek, para el cual los fundamentos filosóficos de la economía de mercado fueron desarrollados por primera vez por los escolásticos españoles de la Escuela de Salamanca de los siglos XVI y XVII. Véase, en este sentido, el artículo seminal de Murray N. Rothbard titulado «New Light on the Prehistory of the Austrian School of Economics», en *The Foundations of Modern Austrian Economics*, Sheed & Ward, Kansas City 1976, pp. 52-74; así como los trabajos correspondientes de Marjorie Grice-Hutchinson (*The School of Salamanca*, Clarendon Press, Oxford 1952, y *El pensamiento económico en España, 1177-1740*, Edit. Crítica, Barcelona 1982); de Lucas Beltrán («Sobre los orígenes hispanos de la economía de mercado», *Cuadernos del pensamiento liberal*, n.º 10 (1), 1985, pp. 5-38); de Alejandro A. Chafuen (*Economía y ética: Raíces cristianas de la economía de libre mercado*, Rialp, Madrid 1991); y de Jesús Huerta de Soto, «Génesis, esencia y evolución de la Escuela Austriaca de Economía», nota 3 [Capítulo I de este libro].

La idea central de Bruno Leoni sobre el Derecho se encuentra íntimamente relacionada con la teoría de la Escuela Austriaca de Economía, originariamente desarrollada por Carl Menger, en torno al surgimiento evolutivo de las instituciones. En efecto, para Menger las instituciones surgen de forma espontánea y evolutiva a lo largo de un periodo muy prolongado de tiempo y de muchas generaciones, en las que una multitud de seres humanos va aportando, cada uno de ellos, su pequeño «grano de arena» o acervo de conocimiento y de experiencias personales generadas en sus circunstancias particulares de tiempo y lugar. Menger desarrolló su teoría sobre el nacimiento y evolución de las instituciones sociales aplicándola al caso concreto del surgimiento del dinero, pero también indicó que podría aplicarse de la misma manera a otras instituciones sociales de gran importancia, como las lingüísticas y las jurídicas.[7] Pues bien, es en relación con el desarrollo de las instituciones jurídicas donde entra de lleno la aportación de Bruno Leoni que, muy influenciado por estas ideas de la Escuela Austriaca, las aplicó al campo del surgimiento y evolución del Derecho, ilustrándolas con los procesos de formación del Derecho romano y de la *rule of law* en el mundo anglosajón. En efecto, para Bruno Leoni el Derecho no es un cuerpo de normas positivas emanadas de un parlamento, sino que es un conjunto de comportamientos pautados que se han ido formando a lo largo de un periodo muy dilatado de tiempo y que conllevan una gran sabiduría, puesto que en su proceso *evolutivo* de formación han intervenido una multitud de personas en una infinita variedad de circunstancias. Además, estas instituciones jurídicas se forman de manera *selectiva*, y aquellas sociedades y grupos que son capaces de adaptar su comportamiento a las normas pautadas que más favorecen el ajuste y coordinación social consiguen una ventaja comparativa sobre otros grupos sociales, por lo que terminan preponde-

[7] 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). 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 en 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* (ob. cit., p. 182).

rando y extendiéndose a través del proceso social de simulación y aprendizaje.

La gran aportación de Bruno Leoni consiste en haber puesto de manifiesto que la teoría austriaca sobre el surgimiento y la evolución de las instituciones sociales no sólo cuenta con una perfecta ilustración en el caso del surgimiento del Derecho, sino que además había sido plenamente desarrollada y articulada con carácter previo por toda la escuela jurídica clásica del Derecho romano. Así, Leoni, citando a Catón por boca de Cicerón, señala expresamente cómo los juristas romanos ya eran conscientes de que el Derecho romano era muy superior al de otros pueblos porque no se debía a la creación personal de un solo hombre, sino de muchos, a través de una serie de siglos y generaciones, porque «no ha habido nunca en el mundo un hombre tan inteligente como para preverlo todo, e incluso si pudiéramos concentrar todos los cerebros en la cabeza de un mismo hombre, le sería a éste imposible tener en cuenta todo al mismo tiempo, sin haber acumulado la experiencia que se deriva de la práctica en el transcurso de un largo periodo de historia».[8] En suma, para Bruno Leoni el Derecho surge como resultado de una serie continua de tentativas en las que cada individuo tiene en cuenta sus propias circunstancias y el comportamiento de los demás, perfeccionándose a través de un proceso selectivo y evolutivo.[9]

La influencia, por tanto, de la Escuela Austriaca de Economía sobre el pensamiento de Bruno Leoni es evidente. Basta con repasar el número de veces que cita las obras de Mises y de Hayek en sus diferentes trabajos, así como constatar su plena familiaridad con las teorías desarrolladas por estos autores. Como botón de muestra podemos mencionar el tratamiento que Bruno Leoni dedica al estudio del teorema de la imposibilidad del cálculo económico socialista, descubierto por Ludwig von Mises en 1920.[10]

---

[8] Cicerón, *De republica*, II,1,2. La cita completa y los comentarios a la misma de Bruno Leoni pueden verse en el capítulo V de *La libertad y la ley,* y en las pp. 158-159 de J. Huerta de Soto, *Socialismo, cálculo económico y función empresarial,* ob. cit.

[9] En palabras del propio Bruno Leoni, el derecho se configura como «una continua serie di tentativi, che gli individui compiono quando pretendono un comportamento altrui, e si affidano al proprio potere di determinare quel comportamento, qualora esso non si determini in modo spontaneo» (Bruno Leoni, «Diritto e Politica», incluido en sus *Scritti di Scienza Politica e Teoria del Diritto*, Milán 1980, p. 240). Como se ve, la teoría de Bruno Leoni es plenamente coincidente con la desarrollada previamente por Carl Menger para el dinero y el resto de las instituciones sociales.

[10] Existe incluso un trabajo de Bruno Leoni dedicado específicamente a este tema y que publicó en 1965 con el título «Il problema del calcolo economico in una economia di piano», publicado en *Il Politico*, XXX (1965), pp. 415-460.

Bruno Leoni fue el primer teórico de la ciencia política que se dio cuenta y puso de manifiesto que el argumento esencial de Mises en contra del socialismo no era sino un caso particular de la «concepción más general según la cual ningún legislador podría establecer por sí mismo, sin algún tipo de colaboración por parte de todo el pueblo involucrado, las normas que regulan la conducta de cada uno en esa perpetua cadena de relaciones que todos tenemos con todos».[11] Es más, Bruno Leoni completa la teoría de los economistas austriacos sobre el socialismo y va más allá, llegando a la conclusión de que ningún mercado libre es, en última instancia, compatible con el proceso centralizado de legislación parlamentaria a que hemos llegado a estar tan acostumbrados hoy en día, de manera que existe un claro paralelismo entre el concepto de legislación positiva y el socialismo, por un lado, y el concepto de Derecho entendido como producto evolutivo y consuetudinario y la libertad, por otro. Por eso, es claramente aplicable al propio Bruno Leoni su conclusión en relación con la aportación de Mises y Hayek sobre la imposibilidad del socialismo, la cual calificó como «la contribución más importante hecha a la causa liberal en nuestro tiempo».[12]

Ahora bien, Leoni no sólo se vio altamente influenciado por las teorías de la Escuela Austriaca, dándose cuenta de que las mismas tenían unos precursores mucho más antiguos en toda la corriente del pensamiento clásico jurídico de Roma, sino que a su vez también influyó notablemente en los pensadores austriacos en general y, en particular, en el propio Hayek, el cual hasta que entró en contacto con Bruno Leoni en 1954 sólo había logrado conectar la teoría austriaca sobre el proceso de formación evolutiva de las instituciones con la tradición del liberalismo escocés encabezada por Hume.[13] Así, es evidente que, gracias a la positiva influencia de

[11] Véanse las referencias que hago a las consideraciones jurídicas de Leoni sobre el teorema de la imposibilidad del socialismo recogidas en Jesús Huerta de Soto, *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*, Unión Editorial, Madrid 1992, pp. 156-157.

[12] La influencia de la Escuela Austriaca sobre el pensamiento de Bruno Leoni ha sido poco tratada, con la excepción de los trabajos de mi amigo Raimondo Cubeddu, y en especial su artículo «Friedrich A. von Hayek e Bruno Leoni», *Il Politico*, 1992, año LVII, pp. 393-420. Igualmente debe consultarse su magnífico libro *The Philosophy of the Austrian School*, publicado por Routledge en Londres y Nueva York en 1993. También M. Stoppino, si bien de pasada, menciona en su artículo «L'individualismo integrale di Bruno Leoni», incluido como ensayo introductorio a la obra de Leoni *Scritti di Scienza Politica e Teoria del Diritto*, ya citada, la importante influencia que las teorías de la Escuela Austriaca tuvieron sobre el pensamiento de Bruno Leoni.

[13] Efectivamente, fue Arnold Plant el que, cuando Hayek llegó a la London School

Bruno Leoni, Hayek empezó a ser cada vez más consciente de la importancia del Derecho, entendido como resultado de un proceso evolutivo, como garantía de la libertad individual, comprendiendo de manera cada vez más clara y profunda el grave peligro que la legislación positiva emanada de los Estados y fundamentada en la concepción kelseniana del derecho positivo suponía para la libertad individual. Ésta es la idea que fue depurando Hayek en las últimas décadas de su vida, gracias a los trabajos iniciales de Leoni que, sin duda alguna, ha sido en nuestro siglo el crítico más efectivo, profundo y original de la legislación positiva y de la concepción kelseniana del Derecho.[14] Bruno Leoni tiene el importante mérito de haber centrado los trabajos de Hayek,[15] dándoles no sólo una fundamentación basada en la concepción clásica del Derecho romano, sino también realizando una magistral integración, dentro de una teoría sintética de la libertad, de la más clásica tradición jurídica romana con la tradición anglosajona de la *rule of law* y la teoría económica de los procesos sociales desarrollada por la Escuela Austriaca.[16]

---

of Economics, le sugirió que debía estudiar con detalle las aportaciones de Hume y su escuela, por la gran relación que las mismas tenían con la tradición mengeriana sobre la teoría del surgimiento de las instituciones. Es a partir de los años cincuenta cuando, gracias a la positiva influencia de Leoni, Hayek cambia el centro de gravedad de su teoría del liberalismo trasladándolo de Escocia hacia la Escuela de Salamanca (recordemos que es precisamente de 1947 a 1950 cuando Hayek dirige la investigación de Marjorie Grice-Hutchinson sobre la Escuela de Salamanca, que hemos citado en la nota 6 anterior). Véase igualmente F.A. Hayek, *Derecho, legislación y libertad*, volumen II, Unión Editorial, Madrid, 2.ª ed., 1988, pp. 288-289.

[14] La crítica detallada que Bruno Leoni hace a Hans Kelsen se encuentra recogida en su artículo «Oscurità ed incongruenze nella dottrina kelseniana del diritto», incluido en sus *Scritti di Scienza Politica e Teoria del Diritto*, obra ya citada. Sobre la posición antikelseniana de Bruno Leoni debe consultarse igualmente el trabajo de Norberto Bobbio titulado «Bruno Leoni di fronte a Weber e a Kelsen», publicado en *Il Politico*, XLVII, 1982, número 1, pp. 131 y siguientes.

[15] Véase especialmente el trabajo de John Gray, *Hayek on Liberty*, Oxford University Press, Oxford 1986, p. 69, y también su libro *Liberalisms: Essays in Political Philosophy*, Routledge, Londres 1989, p. 94. También C. Kukathas recoge la profunda influencia que Leoni tuvo sobre Hayek, en su libro *Hayek and Modern Liberalism*, Oxford University Press, Oxford 1989, p. 157, en donde se indica que el mayor acento dado por Hayek a la *common law* y al derecho evolutivo en su obra *Derecho, legislación y libertad* frente al contenido de su anterior libro *Los fundamentos de la libertad* tiene su origen en que «arguably, Hayek changed his view because of the criticism made by Bruno Leoni in *Freedom and the Law*».

[16] Existen otras muchas aportaciones de Bruno Leoni de gran interés que podrían señalarse, siendo, no obstante, de importancia secundaria en relación con la ya indicada en el texto. Baste aquí mencionar, y como botón de muestra, las observaciones críticas

La prematura muerte de Bruno Leoni en 1967 privó a la ciencia social, a la filosofía política y a la teoría de la libertad de nuestro tiempo de aportaciones de inimaginable valor. Sin embargo, las obras de Leoni, y en especial *La libertad y la ley*, constituyen un instrumento seminal de trabajo de incalculable valor para los jóvenes investigadores de nuestros días que hoy tenemos la responsabilidad moral y profesional de impulsar y continuar. Y me gustaría terminar este Prólogo con las siguientes palabras en las que Hayek evaluó el trabajo de Bruno Leoni de la siguiente manera: *La libertad y la ley* ha establecido «el puente intelectual que ha vencido la tradicional separación existente entre el estudio del Derecho y el análisis teórico de las Ciencias Sociales. Quizá la enorme riqueza de sugerencias que este libro contiene sólo se hará completamente evidente para aquellos que ya hayan trabajado en líneas similares. En todo caso, Bruno Leoni sería el último en negar que este libro simplemente señala el camino del mucho trabajo intelectual que todavía nos queda por delante hasta que las semillas de las nuevas y tan fructíferas ideas que este libro contiene puedan fructificar en todo su esplendor.»[17] Que así sea.

---

que Bruno Leoni hace al instrumentalismo metodológico de Milton Friedman, y que anteceden a los análisis más modernos que han puesto de manifiesto lo insostenible y la inanidad de la metodología positivista de Friedman para las ciencias sociales. No compartimos, sin embargo, la crítica que, de pasada y sin fundamentación alguna, Bruno Leoni hace del apriorismo metodológico de Mises, por las razones que expuse en «Crisis y método en la Ciencia Económica», publicado en el volumen I de mis *Lecturas de Economía Política*, Unión Editorial, Madrid 1986, pp. 1-27. [En este volumen, Capítulo III].

[17] F.A. Hayek, «Bruno Leoni the Scholar» (v. arriba, n.2), incluido en el *Omaggio a Bruno Leoni*, editado por Pasquale Scaramozzino, *Quaderni della Rivista «Il Politico»*, número 7, Milán, 1969 (A. Giuffrè, Milán 1969). Aparte de este magnífico libro de ensayos sobre Bruno Leoni, debe consultarse el número XI del verano de 1988 de la *Harvard Journal of Law and Public Policy*, donde se incluye, entre otros, el trabajo de Peter H. Aranson titulado «Bruno Leoni in Retrospect», pp. 661-711, así como el de Leonard P. Liggio y Thomas G. Palmer titulado «*Freedom and the Law*: A comment on Professor Aranson's article», pp. 713-723. También en la reunión regional de la Sociedad Mont Pèlerin que tuvo lugar en Saint Vincent, Italia, en septiembre de 1986, se dedicó una sesión monográfica a Bruno Leoni que estuvo a cargo de Arthur Kemp. Véase su artículo titulado «The Legacy of Bruno Leoni» y que fue comentado por el de Angelo Maria Petroni «On Arthur Kemp's 'The Legacy of Bruno Leoni'».

CAPÍTULO XI

LA TEORÍA DEL BANCO CENTRAL Y DE LA BANCA LIBRE

Introducción

La teoría del dinero, del crédito bancario y de los mercados financieros constituye el desafío teórico más importante para la ciencia económica en el umbral del siglo XXI. De hecho, no es ningún atrevimiento afirmar que, cubierto el «gap teórico» que representaba el análisis del socialismo,[1] quizá el campo más desconocido y a la vez más transcendental sea el monetario. Como bien ha puesto de manifiesto Friedrich A. Hayek,[2] en esta área imperan por doquier los errores metodológicos, el desconocimiento teórico y, como consecuencia de todo ello, la coacción sistemática de origen gubernamental. Y es que las relaciones sociales en las que se ve implicado el dinero son, con mucho, las más abstractas y difíciles de entender, por lo

---

Dedico este artículo a James M. Buchanan, en agradecimiento por haberme defendido y apoyado públicamente con motivo de la exposición de las ideas más importantes del mismo en la reunión regional de la Sociedad Mont Pèlerin que tuvo lugar en Rio de Janeiro del 5 al 8 de septiembre de 1993. Una versión francesa de este artículo ha sido publicada con el título de «La Theorie de la Banque Central et de la Banque Libre», en el *Journal des Economistes et des Études Humaines,* París y Aix-en-Provence, vol. V, n.º 2, junio de 1994.

[1] Véase Jesús Huerta de Soto, *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*, Unión Editorial, Madrid 1992, pp. 35-36.

[2] «El mundo del dinero y del crédito (junto con el lenguaje y la moral) es uno de los órdenes espontáneos que más se resisten al análisis investigador. Y ello hasta el punto de que, todavía hoy, siguen siendo grandes las diferencias que separan a los especialistas... Los procesos selectivos han sido interferidos en este campo mucho más que en cualquier otro: la selección evolutiva ha sido totalmente eliminada por el monopolio de los gobiernos que impide toda experimentación competitiva... La historia del tratamiento del dinero por parte del gobierno ha sido un incesante ejemplo de fraude y decepción. A este respecto los gobiernos se han mostrado mucho más inmorales que cualquier institución privada que haya podido ofrecer dinero competitivo» (F.A. Hayek, *La fatal arrogancia: Los errores del socialismo*, Unión Editorial, Madrid 1990, pp. 167 y 169).

que el conocimiento social generado e implicado por las mismas es el más vasto, complejo e inaprehensible, todo lo cual motiva que la coacción sistemática ejercida por los gobiernos y bancos centrales en este campo sea, con gran diferencia, la más dañina y perjudicial. Además, este retraso intelectual de la teoría monetaria y bancaria no ha dejado de tener graves efectos sobre la evolución de la economía mundial, como lo prueba el hecho de que en los actuales momentos, y a pesar de todos los sacrificios realizados para sanear las economías occidentales después de la crisis de los años 70, indefectiblemente se haya caído de nuevo en los mismos errores de descontrol financiero y monetario que han motivado de forma inexorable la aparición de una nueva recesión económica mundial de considerable magnitud.

Por otro lado, el hecho de que los desmanes monetarios y financieros hayan tenido su origen durante la segunda parte de la década de los 80 en las políticas aplicadas por las administraciones supuestamente liberales de los Estados Unidos y el Reino Unido dramatiza aún más la importancia que tiene hacer avanzar la teoría para evitar que, incluso dentro del campo liberal, líderes políticos como Reagan y Thatcher puedan en el futuro cometer los mismos errores, y sean así capaces de identificar claramente cuál es el sistema monetario y bancario verdaderamente compatible con una sociedad libre. Se trata, en suma, de desarrollar nada más y nada menos que todo un programa de investigación dirigido a concebir cuál habría de ser el sistema monetario y bancario de una sociedad no intervenida (sistema que, según es evidente, muchos liberales todavía no tienen nada claro).[3]

[3] En este contexto de reconstrucción teórica del análisis económico de la banca y del dinero que estamos defendiendo ha tenido especial oportunidad e importancia la publicación, por primer vez en español, del ya clásico libro de Vera C. Smith sobre *Los fundamentos de la Banca central y de la libertad bancaria* (Aosta/Unión Editorial, Madrid 1993). Tanto la traducción como la publicación de esta edición española la debemos al empeño y entusiasmo inagotable de José Antonio Aguirre, uno de los mejores especialistas españoles sobre temas monetarios. La traducción se ha realizado a partir de la segunda edición inglesa aparecida en 1990 (Vera C. Smith, *The Rationale of Central Banking and the Free Banking Alternative*, publicada con un prefacio de Leland B. Yeager, en una magnífica edición de Liberty Press, Indianápolis 1990). La primera edición (T.S. King & Son Ltd., Westminster, Inglaterra, 1936) llevaba ya muchos años agotada. Se trata de una tesis doctoral elaborada, bajo la dirección de F.A. Hayek, por la que después sería Vera Lutz. En efecto, ya llevaba Hayek algún tiempo ocupado escribiendo un libro sobre banca y dinero cuando, tras pronunciar el famoso curso de conferencias en la London School of Economics que dio lugar a su libro *Prices and Production* (Routledge, Londres 1931), tuvo que interrumpir sus investigaciones al ser nombrado catedrático de dicha prestigiosa institución. Hayek

En el presente artículo, y con el objetivo tanto de proponer una nueva aproximación en el análisis de los problemas de teoría monetaria y bancaria, como de dar pie a un renovado debate intelectual sobre los mismos, reconsideraremos, desde un nuevo punto de vista, algunos aspectos de la polémica doctrinal entre los partidarios de la banca libre y los defensores de la banca central, así como las razones por las cuales puede considerarse que la institución de la banca central no es un resultado espontáneo y evolutivo surgido del mercado, para acabar concluyendo cuál, en nuestra opinión, debería de ser el sistema monetario y bancario en una sociedad libre. Esperamos, además, que nuestras consideraciones arrojen alguna luz en muchos problemas concretos de política económica de gran actualidad, entre los cuales sin duda alguna destaca por su importancia el de la futura evolución del sistema monetario europeo.

El debate entre los teóricos de la banca libre y el banco central

Comenzando primero con el análisis de la polémica doctrinal entre los partidarios del banco central y de la banca libre,[4] es ante todo preciso po-

---

había concluido cuatro capítulos de su libro, dedicados, respectivamente, al experimento escocés de banca libre, a la situación del dinero en Francia durante el siglo XIX, al papel moneda en Inglaterra y a la controversia entre las escuelas «monetaria» (*currency school*) y «bancaria» (*banking school*), cuando decidió entregar el trabajo que ya llevaba hecho, así como las notas para un ulterior y quinto capítulo, a una de sus más brillantes estudiantes, la entonces señorita Vera Smith, quien las amplió hasta escribir, como tesis doctoral, el libro mencionado. Afortunadamente, el manuscrito de los capítulos y notas elaborados por Hayek ha sido recientemente recuperado por Alfred Bosch y Reinhold Veit, siendo traducido al inglés por Grete Heinz y publicado como capítulos 9, 10, 11 y 12 del volumen III de las *Obras Completas de F.A. Hayek* (de próxima aparición en español). Véase F.A. Hayek, *The Trend of Economic Thinking: Essays on Political Economists and Economic History*, W.W. Bartley III y Stephen Kresge (eds.), *The Collected Works of F.A. Hayek*, Volume III, Routledge, Londres 1991, pp. 127-244.

[4] Este debate se encuentra recogido en el libro de Vera C. Smith citado en la nota anterior. La aportación española a dicho debate fue, durante el siglo XIX, bastante escasa. En todo caso, debemos llamar la atención sobre el libro del primer traductor al español de Adam Smith, José Alonso Ortiz, *Ensayo económico sobre el sistema de la moneda-papel y sobre el crédito público*, impreso en Madrid en 1796 (citado con el n.º 312 en la Biblioteca de Economistas Españoles de Manuel Colmeiro). En este trabajo, Alonso Ortiz, aunque pretendió seguir las doctrinas de Adam Smith en materia monetaria, no termina de entender que la depreciación de los vales reales se debía al exceso de su emisión y no a circunstancias extrañas. Véase, además, el trabajo de F.

ner de manifiesto, en contra de lo que a veces se ha creído, que tal polémica no es enteramente coincidente con la que se efectúa en el siglo XIX entre los teóricos de la denominada «escuela bancaria» (*banking school*) y los de la denominada «escuela monetaria» (*currency school*). En efecto, aunque muchos de los defensores de la libertad bancaria fundamentaran sus razones en los falaces y defectuosos argumentos inflacionistas de la «escuela bancaria», y la mayoría de los teóricos de la «escuela monetaria» pretendieran lograr sus objetivos de solvencia financiera y estabilidad económica mediante la creación de un banco central que pusiera coto a los abusos, existieron, ya desde un principio, solventes teóricos de la «escuela monetaria» que siempre consideraron imposible y utópico pensar que el banco central no fuera a empeorar aún más los problemas, y que fueron conscientes de que la mejor manera de poner coto a la creación de medios fiduciarios y de lograr la estabilidad monetaria era a través de un sistema de banca libre sometido, al igual que el resto de los agentes económicos, a los principios tradicionales del derecho civil y mercantil. Por otro lado y paradójicamente, la mayoría de los defensores de los postulados de la «escuela bancaria» terminaron aceptando con agrado el establecimiento de un banco central que, como prestamista de última instancia, venía a garantizar y perpetuar los privilegios expansionistas de una banca privada que, cada vez con más ahínco, pretendía evadirse de sus compromisos y dedicarse al lucrativo «negocio» de crear dinero fiduciario a través de la expansión crediticia, sin tener que preocuparse excesivamente por los problemas de liquidez gracias al respaldo que suponía el establecimiento de un banco central.

Es importante resaltar el hecho de que la mayoría de los teóricos de la «escuela monetaria» (*currency school*), aun acertando en muchas de sus aportaciones teóricas, fueron no obstante incapaces de apreciar que los

---

Fernández Marugán y Pedro Schwartz, «El ensayo de José Alonso Ortiz: Monetarismo smithiano en la España de los Vales Reales», en *Dinero y Crédito (siglos XVI al XIX)*, A. Otazu (ed.), editorial Moneda y Crédito, Madrid 1978, pp. 391-435. Sobre la evolución de la doctrina a favor de la banca central y su influencia sobre el proceso de formación de nuestro Banco Central puede leerse a Luis Coronel de Palma, *La evolución de un banco central*, Real Academia de Jurisprudencia y Legislación, Madrid 1976, y la bibliografía allí citada; así como los trabajos de Rafael Anes «El Banco de España (1874-1914): un banco nacional», y de Pedro Tedde de Lorca «La banca privada española durante la Restauración (1874-1914)», incluidos ambos en el volumen I de *La banca española en la Restauración*, Servicio de Estudios del Banco de España, Madrid 1974. No obstante las valiosas referencias doctrinales incluidas en los trabajos anteriores, una historia definitiva del pensamiento económico español sobre la polémica banca central-banca libre está aún por hacer.

mismos defectos que correctamente atribuyeron a la libertad de emisión de dinero fiduciario en forma de billetes por parte de los bancos, íntegramente se reproducían de forma idéntica, sólo que de manera más oculta y solapada y por tanto más peligrosa, en relación con el «negocio» de concesión de créditos de forma expansiva con cargo a los depósitos a la vista de los bancos. Y además, estos teóricos erraron proponiendo como política más adecuada el establecimiento de una legislación que tan sólo acabara con la libertad de emisión de billetes sin respaldo, así como la constitución de un banco central para defender los principios monetarios más solventes. Solamente Ludwig von Mises, siguiendo la tradición de Cernuschi, Hübner y Michaelis, fue capaz de darse cuenta de que la prescripción a favor del banco central de los teóricos de la «escuela monetaria» era errónea, y que la única manera de lograr los solventes principios monetarios de la escuela era a través de un sistema de banca libre sometido sin privilegios al derecho privado. Este fracaso de la mayoría de los teóricos de la «escuela monetaria» fue fatal, pues no sólo motivó que la Ley de Peel de 1844, a pesar de sus buenas intenciones, olvidara eliminar, como sí hizo en relación con los billetes de banco, la creación de crédito fiduciario, sino que, además, y en última instancia, respaldó la creación de un sistema de banca central que, posteriormente, y sobre todo por culpa de la negativa influencia de teóricos de la «escuela bancaria» como Marshall y Keynes, terminó siendo utilizado con el respaldo de las erróneas teorías de estos prestigiosos economistas, para justificar e impulsar unas políticas de descontrol monetario y desmán financiero mucho peores que aquellas a las que originariamente se pretendía poner remedio.[5]

La evolución del sistema bancario y el banco central

El banco central no es un producto natural del desarrollo del sistema bancario,[6] sino que, por el contrario, aparece coactivamente impuesto desde fuera como resultado de la acción gubernamental, dando lugar, como con-

[5] En la clasificación de Marshall y Keynes como teóricos pertenecientes a la «escuela bancaria» pero defensores del sistema de banca central (precisamente para lograr la máxima «flexibilidad» para expandir la oferta monetaria), coincido plenamente con Pedro Schwartz. Véase su artículo «El monopolio del banco central en la historia del pensamiento económico: un siglo de miopía en Inglaterra», publicado en *Homenaje a Lucas Beltrán*, editorial Moneda y Crédito, Madrid 1982, pp. 685-729, y en especial la p. 729.

[6] Véase especialmente el capítulo 12 del mencionado libro de Vera C. Smith sobre *Los fundamentos de la Banca central y la libertad bancaria.*

secuencia de una serie de accidentes históricos, a todo un sistema monetario y financiero muy distinto del que habría surgido espontáneamente de haberse mantenido un sistema de banca libre sometido sin privilegios al derecho privado y no intervenido ni coaccionado gubernamentalmente a través del banco central.[7]

Y es que el sistema de banco central no es sino el lógico e inevitable resultado de la introducción paulatina y subrepticia por parte de los banqueros privados, y en histórica complicidad con los gobiernos, del sistema bancario basado en la reserva fraccionaria. Y en este campo es esencial no caer en la trampa intelectual en la que caen la mayoría de los teóricos defensores del sistema de banca libre,[8] y que, salvo la honrosa excepción de Mises y pocos más, no se dan cuenta de que la única manera de lograr un

---

[7] Siguiendo a Israel M. Kirzner (*Discovery and the Capitalist Process*, The University of Chicago Press, Chicago 1985, p. 168), es imposible saber el conocimiento y las instituciones que habrían creado libremente los empresarios bancarios de haber estado sometidos al principio del coeficiente de reserva del 100 por cien y de no haber sufrido ningún tipo de coacción estatal. No obstante lo anterior, podemos intuir con F.A. Hayek (*Denationalization of Money: The Argument Refined*, 2.ª ed. ampliada, Institute of Economic Affairs, Londres 1978, pp. 119-120) un sistema generalizado de fondos de inversión en donde se invertirían los actuales «depósitos», dotados de gran liquidez, pero sin la garantía de percibir su valor nominal (que estaría sometido a la evolución del valor de mercado de las correspondientes participaciones); un entramado de entidades proporcionando servicios de pago, contabilidad, etc., en libre competencia y cobrando por la prestación de sus servicios; y, separadamente, y *sin conexión alguna con el crédito*, una serie de instituciones privadas dedicadas a la extracción, diseño u oferta de los diferentes dineros privados (cobrando, también, un pequeño margen por la prestación de sus servicios). Hayek concluye que «I expect that it will soon be discovered that the business of creating money does not go along well with the control of large investment portfolios or even control of large parts of industry» (pp. 119-120).

[8] El propio Hayek, hasta 1937, no se pronunció detalladamente sobre la propuesta efectuada por Mises en 1912 (véase la nota 15) de eliminar la concesión fiduciaria de créditos, es decir, de establecer un coeficiente de caja del 100 por cien en relación con los depósitos a la vista recibidos por los bancos. Fue en su notable *Monetary Nationalism and International Stability*, publicado en 1937 (Augustus M. Kelley, Nueva York, reedición de 1971), en donde Hayek se manifiesta teóricamente a favor del 100 por cien del coeficiente de reserva en relación con los depósitos a la vista (ver pp. 81-84). Antes que Mises, el autor más distinguido que defendió el 100 por cien de coeficiente de reserva fue David Hume en su ensayo «On Money» (1752), donde afirma que «no bank could be more advantageous, than such a one as locked up all the money it received, and never augmented the circulating coin, as is usual, by returning part of its treasure into commerce» (David Hume, *Essays: Moral, Political and Literary*, Liberty Classics, Indianápolis 1985, pp. 284-285).

verdadero sistema de banca libre es restableciendo el principio jurídico según el cual es preciso mantener en reserva el 100 por cien de las cantidades de dinero recibidas en forma de depósitos a la vista.

Se trata, en última instancia, de aplicar al campo bancario y monetario esa idea seminal de Hayek de acuerdo con la cual, siempre que se viola una regla tradicional de conducta, bien sea a través de la coacción institucional del gobierno, o mediante la concesión por parte de éste de privilegios especiales a ciertas personas o entidades, siempre, antes o después, habrán de aparecer consecuencias dañinas y no deseadas en grave perjuicio del espontáneo proceso social de cooperación. La norma tradicional de conducta que se viola en el caso del negocio bancario es el principio del derecho de acuerdo con el cual, en el contrato de depósito de dinero fungible, la tradicional obligación de *custodia*, que es un elemento esencial en todo depósito no fungible, se materializa en la exigencia de que, en todo momento, se mantenga una reserva del 100 por cien de la cantidad de dinero fungible recibida en depósito, de manera que todo acto de disposición de ese dinero, y en concreto la concesión de créditos con cargo al mismo, supone una violación de ese principio y, en suma, una acto ilegítimo de apropiación indebida.[9] A lo largo de la historia, los banqueros pron-

[9] Sobre las consideraciones de tipo jurídico relativas al principio tradicional del derecho enunciado puede verse no sólo todo el Título III del Libro 16 del Digesto, y en especial sus apartados 7 y 8 dedicados a la quiebra de los banqueros (*El Digesto de Justiniano*, Tomo I, edición española de la editorial Aranzadi, Pamplona 1968, pp. 606-617 y en especial la página 612), sino también las atinadas consideraciones de P. Coppa-Zuccari, incluidas en su obra *Il Deposito Irregolare* (Módena 1901), citadas por Joaquín Garrigues en su *Contratos bancarios*, segunda edición, Madrid 1975, p. 365, en la que se recoge la opinión expresada de que *la custodia, en los depósitos irregulares, consiste precisamente en la obligación de tener siempre a disposición del depositante una cantidad igual a la recibida,* de forma que este «tener siempre a disposición una cantidad y calidad igual a la recibida de cosas determinadas», no obstante se renueven de continuo o se sustituyan, equivale, para las cosas fungibles como el dinero, a lo que para las infungibles es la continuada existencia de la cosa *in individuo.* Incidentalmente, el principio general del derecho que exige un coeficiente de reserva del 100 por cien ha sido mantenido incluso en este siglo por la jurisprudencia francesa. Así, un fallo del Tribunal de París de 12 de junio de 1927 condenó a un banquero por el delito de apropiación indebida por haber utilizado, siguiendo la práctica común bancaria, los fondos que había recibido en depósito de su cliente. En el mismo sentido se pronuncia otra sentencia del mismo tribunal de 4 de enero de 1934 y, lo que es más curioso, la sentencia del Juzgado de Primera Instancia que tramitó la quiebra del Banco de Barcelona, de acuerdo con la cual la facultad de librar talones, que compete al depositante, implica para el depositario la obligación de tener *siempre* fondos a disposición del cuentacorrentista, lo que impide admitir que los fondos depositados en una cuenta

to empezaron a estar tentados de violar la mencionada norma tradicional de conducta, usando en su propio beneficio el dinero de sus depositantes.[10] Esto sucedió, en un primer momento, de una manera vergonzante y secreta, pues todavía se tenía por parte de los banqueros la conciencia de un mal proceder;[11] y sólo posteriormente los banqueros consiguen que la violación del principio tradicional del derecho se efectúe de una manera abierta y

---

corriente en metálico pueda considerarlos el banco como de su exclusiva pertenencia (J. Garrigues, *Contratos bancarios*, ob. cit., pp. 367-368). Hemos de añadir que la «apropiación indebida» surge cuando se comete el acto indebido (disposición en forma de préstamo de la cantidad depositada) y no cuando el mismo es descubierto mucho después (generalmente por el depositante en la ventanilla de un banco que no pueda devolver su depósito). Finalmente, no puede acudirse al manido argumento de que «la ley de los grandes números» permite actuar con seguridad a la banca con reserva fraccionaria, pues la probabilidad de retirada atípica de depósitos no es, por su propia naturaleza, asegurable, dado que, como explica perfectamente la Teoría Austriaca del Ciclo Económico (véase la nota 13), el propio sistema de reserva fraccionaria genera *endógenamente* y de manera recurrente recesiones económicas y, por tanto, la necesidad de liquidar proyectos de inversión, devolver préstamos y retirar depósitos de manera masiva. Como conoce todo teórico del seguro, no son técnicamente asegurables, por razones de *moral hazard*, las consecuencias de un evento que no sea totalmente independiente de la existencia del propio seguro. Sobre la distinción esencial, que debemos a Mises, entre la probabilidad de clase (objetiva), que es asegurable, y la probabilidad de evento único, influido y determinado por el actuar humano (no asegurable), puede consultarse J. Huerta de Soto, *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*, Unión Editorial, Madrid 1992, pp. 46-48.

[10] La tentación era enorme, y casi insoportable, dado lo lucrativo de la misma. Recordemos que, en última instancia, el sistema de banca fraccionaria consiste en crear préstamos de la nada, exigiendo al prestatario su devolución en dinero de verdad (¡y además con intereses!).

[11] Así sucedía, por ejemplo, en relación con el Banco de Amsterdam, cuyas actividades se desarrollaban, por las razones aludidas y de acuerdo con lo que nos cuenta Sir James Steuart, con el *máximo secreto* (Sir James Steuart, *An Inquiry into the Principles of Political Oeconomy: Being an Essay on the Science of Domestic Policy in Free Nations*, A. Millar y T. Cadell in the Strand, Londres 1767, Volumen II, p. 301). Es de notar que todo el prestigio del Banco de Amsterdam se basaba en la creencia de que mantenía un 100 por cien de coeficiente de reserva, principio que tan sólo 15 años antes David Hume pensaba que seguía vigente (véase su ensayo «On Money», ob. cit., p. 284). Adam Smith, por su parte, en 1776, menciona que, todavía en esa fecha, el Banco de Amsterdam *seguía diciendo* que mantenía un coeficiente de caja del 100 por cien: «The Bank of Amsterdam professes to lend out no part of what is deposited with it, but for every gilder for which it gives credit in its books, to keep in its repositories the value of a gilder either in money or bullion» (*The Wealth of Nations*, W. Strahan y T. Cadell in the Strand, Londres 1776, Volumen II, Libro IV, Cap. III, p. 72).

legal, cuando felizmente obtienen del gobierno el *privilegio* para utilizar en su propio beneficio el dinero de sus depositantes (generalmente en la forma de créditos muchas veces concedidos, en un primer momento, al propio gobierno). De esta manera se inicia la relación de complicidad y la coalición de intereses que ya es tradicional que exista entre gobiernos y bancos, y que explica a la perfección las relaciones de íntima «comprensión» y «cooperación» que existen entre ambos tipos de instituciones y que hoy en día se aprecian, con pequeñas diferencias de matiz, en todos los países occidentales en casi todas las instancias. Y es que los banqueros pronto se dieron cuenta de que la violación del principio tradicional del derecho mencionado daba lugar a una actividad financiera altamente lucrativa para ellos, pero que en todo caso exigía la existencia de un prestamista de última instancia, o banco central, que proporcionase la necesaria liquidez en unos momentos de apuro, que la experiencia demostraba que siempre llegaban de forma recurrente.[12]

El sistema bancario de reserva fraccionaria, el banco central y la teoría de los ciclos económicos

Las nefastas consecuencias sociales de este *privilegio* que se ha concedido a los banqueros (pero no a ningún otro individuo o entidad) no fueron, sin embargo, perfectamente comprendidas hasta el desarrollo, por parte de Mises y Hayek, de la denominada Teoría Austriaca del Ciclo Económico.[13]

---

[12] Es curioso resaltar cómo los banqueros utilizaban toda su influencia y poder social (enorme, dada la gran cantidad de público que recibía préstamos de ellos, o eran sus accionistas) para dificultar y desanimar a que los depositantes retiraran sus depósitos, con la vana esperanza de evitar las crisis. Así, el senador Condy Raguet concluye que la presión era casi insoportable y que «an independent man, who was neither a stockholder or debtor, who would have ventured to compel the banks to do justice, would have been persecuted as an enemy of society...» (Carta de Raguet a Ricardo fechada el 18 de abril de 1821, publicada en David Ricardo, *Minor Papers on the Currency Question 1809-1823*, Jacob Hollander, ed., The John Hopkins University Press, Baltimore 1932, pp. 199-201).

[13] Una breve exposición de la Teoría Austriaca del Ciclo Económico, así como de la bibliografía más significativa en relación con la misma, puede encontrarse en J. Huerta de Soto, «La teoría austriaca del ciclo económico», publicado originariamente en *Moneda y Crédito*, nº 152, Madrid, marzo de 1980, y reeditado en el volumen I de mis *Lecturas de Economía Política*, Unión Editorial, Madrid 1986, pp. 241-256. [Capítulo XIII de este libro]. Es lamentable que un autor de la inteligencia y agudeza de Pedro Schwartz siga desconcertado en cuanto a los efectos que sobre la economía real tiene el carácter «elástico» del dinero, y que siga empeñado en ignorar que disponemos de una teoría, la

En suma, lo que los teóricos de la Escuela Austriaca han puesto de manifiesto es que empeñarse en perseguir el objetivo teóricamente imposible (desde el punto de vista jurídico-contractual y técnico-económico) de ofrecer un contrato que simultáneamente combine las mejores características de los fondos de inversión (y en especial la que consiste en la posibilidad de obtener interés de los «depósitos» realizados) con el contrato tradicional de depósito (que por definición ha de permitir su retirada a su valor nominal en cualquier momento), tarde o temprano, pero siempre de manera inexorable, ha de producir unos inevitables ajustes espontáneos, en forma, en un primer momento, de expansiones incontroladas de la oferta monetaria, inflación, mala asignación generalizada de los recursos productivos a nivel microeconómico y, en última instancia, recesión, liquidación de los errores inducidos por la expansión crediticia en la estructura productiva, y paro masivo.

Es preciso darse cuenta de que el privilegio concedido a la banca de poder ejercer su actividad con un coeficiente de reserva fraccionario implica un evidente atentado contra una correcta definición y defensa de los derechos de propiedad de los depositantes por parte de las autoridades gubernamentales. Esto inevitablemente genera, como siempre que no se definen adecuadamente los derechos de propiedad, un típico efecto de «tragedia de los bienes comunales», en virtud del cual los bancos son especialmente proclives a tratar de adelantarse y expansionar antes y más que sus competidores su correspondiente base crediticia. Por ello, el sistema bancario basado en la reserva fraccionaria tiende siempre a la expansión más o menos incontrolada, incluso aunque se encuentre controlado por un banco central que, al revés de lo que normalmente ha ocurrido hasta ahora, se preocupe seriamente de controlarla y ponerle límites.[14]

Teoría Austriaca de los Ciclos Económicos, que no sólo *integra* a la perfección los aspectos «micro» y «macro» de la economía, sino que además explica de qué manera la extensión del crédito que tiene su origen en el sistema bancario de reserva fraccionaria, ineludiblemente, da lugar a una mala asignación generalizada de los recursos en términos microeconómicos, que por fuerza ha de terminar generando una recesión macroeconómica (véase el artículo de Pedro Schwartz «Macro y Micro» en *Cinco Días*, Madrid, lunes 12 de abril de 1993, p. 3).

[14] Véanse al respecto las atinadas consideraciones de Anna J. Schwartz, publicadas en su artículo «The Theory of Free Banking», presentado en la reunión regional de la Sociedad Mont Pèlerin que tuvo lugar en Rio de Janeiro del 5 al 8 de septiembre de 1993, y especialmente la página 5, en la que llega a la conclusión de que muchos de los modernos teóricos del sistema de banca libre no terminan de entender que el mecanismo de liquidación interbancaria que proponen no actúa como freno de la expansión crediticia si es que todos los bancos, en mayor o menor medida, deciden expansionar su

Conclusión: el sistema monetario y bancario en una sociedad libre

En suma, el principal defecto de la mayoría de los teóricos defensores de la banca libre es el de no darse cuenta de que ha de ser teóricamente consustancial a su propuesta la exigencia del 100 por cien de coeficiente de reserva[15] y, en concreto, el no haber apreciado que todos los defectos que

---

crédito de forma simultánea. Este fenómeno, que ya había sido puesto de manifiesto por Ludwig von Mises, en su brillante exposición del sistema de banca libre (véase *La acción humana: Tratado de Economía*, pp. 648-688), fue el que me llevó a buscar su explicación en el típico proceso de «tragedia de bienes comunales», por otro lado evidente, pues todo el proceso expansivo tiene su origen, como hemos visto, en un *privilegio* en contra del derecho de propiedad, y cada banco internaliza todos los beneficios de expansionar su crédito, haciendo recaer los correspondientes costes de forma diluida sobre todo el sistema. Un mecanismo de compensación interbancaria puede poner coto en un sistema de banca libre con reserva fraccionaria a iniciativas individuales y aisladas de expansión, pero es inservible si todos, en mayor o menor medida, se dejan llevar por el «optimismo» en la concesión de créditos.

[15] La propuesta de establecer un sistema bancario con un coeficiente de reserva del 100 por cien ya se encontraba incluida en la primera edición de *La teoría del dinero y del crédito*, publicada por Mises en 1912, y en donde este autor llegaba a la conclusión de que «es evidente que la única manera de eliminar la influencia humana sobre el sistema crediticio es suprimir toda emisión ulterior de medios fiduciarios. La concepción básica de la Ley de Peel debe permanecer de una manera más completa de lo que fue en Inglaterra en su tiempo e incluir la emisión de crédito entre sus prohibiciones legislativas.» (Véase la primera edición española de *La teoría del dinero y del crédito*, publicada en Madrid por Aguilar en 1936, p. 458.) Posteriormente Mises vuelve sobre el particular de una forma aún más explícita en el apéndice que sobre *Reconstrucción monetaria* incorpora a la reedición inglesa de 1952 de su *The Theory of Money and Credit*, Liberty Press, Indianápolis 1980, p. 481), en donde expresamente se lee que «the main thing is that the government should no longer be in a position to increase the quantity of money in circulation and the amount of checkbook money not fully -that is, 100 percent- covered by deposits paid in by the public.» Incomprensiblemente, esta referencia al 100 por cien de coeficiente de reserva no se traduce en la segunda deplorable traducción española publicada en Barcelona por Ediciones Zeus en 1961, p. 487. Posteriormente, Hayek se refiere, como ya hemos visto, a esta propuesta en su notable *Monetary Nationalism and International Stability* (1937), reedición de Augustus M. Kelley, Nueva York 1971, pp. 81-84, y más recientemente en su *Denationalization of Money: The Argument Refined*, The Institute of Economic Affairs, Londres 1978, y en especial las pp. 119-120 (existe una traducción de Carmen Liaño publicada con el título de *La desnacionalización del dinero* por Unión Editorial, Madrid 1983), donde se pone de manifiesto que Hayek, al igual que Mises, propone la libertad de elección de moneda y de sistema bancario como un medio para lograr, en última instancia, un sistema bancario basado en el 100 por cien

los defensores del banco central señalan al sistema de banca libre pierden virtualidad y desaparecen por completo si se lleva a cabo según los principios tradicionales del derecho. O, expresado de otra forma y en palabras de Mises, de lo que se trata es de someter a los bancos a los principios tradicionales del derecho civil y mercantil, según los cuales cada individuo y cada empresa ha de cumplir sus obligaciones de acuerdo con la literalidad estricta de lo establecido en cada contrato.[16]

---

de coeficiente de caja. Pero el tratadista que con más ahínco y brillantez ha defendido modernamente la eliminación del sistema bancario tal y como hoy lo conocemos es, sin duda alguna, mi amigo Murray N. Rothbard, especialmente en su libro *The Case for a One Hundred Percent Gold Dollar*, The Ludwig von Mises Institute, Auburn University, segunda edición, 1991; en su obra *The Mystery of Banking*, editorial Richardson & Snyder, Nueva York 1983; y en sus artículos «The Myth of Free Banking in Scotland», publicado en la *Review of Austrian Economics*, n.º 2, 1988, pp. 229-245, y también en su artículo «Aurophobia: or, Free Banking on What Standard?» en la *Review of Austrian Economics*, n.º 6, volumen 1, 1992, pp. 99-108. También ha defendido modernamente el principio del coeficiente de reserva del 100 por cien Maurice Allais, si bien es cierto que como un medio para facilitar la política monetaria de los gobiernos, impidiendo su amplificación elástica y distorsionadora a través del sistema bancario de reserva fraccionaria. Véase su *L'Impôt sur le capital et la réforme monétaire*, Hermann Editeurs, París, edición de 1985, pp. 155-257, y su reciente artículo sobre «Les conditions monétaires d'une économie de marchés», *Revue d'economie politique*, 103(3), mayo-junio 1993, pp. 319-367. Maurice Allais no hace sino seguir en este sentido la tradición de la escuela de Chicago a favor del coeficiente de caja del 100 por cien para hacer más efectiva y previsible la política monetaria de los gobiernos y que se inicia con un panfleto anónimo de 26 páginas sobre «Banking and Currency Reform» que en 1933 hicieron circular Henry C. Simons, Aaron Director, Frank H. Knight, Henry Schultz, Paul H. Douglas, A.G. Hart y otros; se articula posteriormente por Henry C. Simons («Rules *versus* Authorities in Monetary Policy», *Journal of Political Economy*, XLIV, n.º 1, febrero de 1936, pp. 1-30), Albert G. Hart («The 'Chicago Plan' of Banking Reform», *Review of Economic Studies*, n.º 2, 1935, pp. 104-116), e Irving Fisher *(100% Money*, Adelphi Company, Nueva York 1936), y culmina con la publicación en 1959 del libro de Milton Friedman *Un programa de estabilidad monetaria y reforma bancaria*, Ediciones Deusto, Bilbao 1962, y en especial las pp. 104-115. Aunque la política monetaria sería más predecible con un coeficiente de caja del 100 por cien, todos los teóricos de Chicago pecan de ingenuidad al pensar que el gobierno podrá y querrá desarrollar una política monetaria estable. Esta ingenuidad es paralela y semejante a la que manifiestan los modernos teóricos de la banca libre de reserva fraccionaria al confiar que los mecanismos espontáneos de compensación podrían establecer un freno a una expansión simultánea y concertada de una mayoría de bancos. *La única solución correcta para una sociedad libre de privilegios y ciclos económicos es, por tanto, la de una banca libre pero sometida al derecho, es decir, con un coeficiente de reserva del 100 por cien.*

[16] Ludwig von Mises, *La acción humana: Tratado de Economía*, cuarta edición, Unión Editorial, Madrid 1984, p. 670. Se trata, en suma, de acuerdo con Mises, de sus-

Este error está muy generalizado y afecta, en especial, a la interesante y amplia literatura que ha venido desarrollándose a partir del gran eco que supuso la publicación del libro de Hayek sobre *La desnacionalización del dinero*, así como por la importante crisis económica y financiera que se produjo a finales de los años 70. El comentario más importante que tengo que hacer a toda esta literatura es que en la misma, y salvo contadas excepciones, en muchas ocasiones se aprovecha la defensa del sistema de banca libre para caer en las veleidades teóricas propias de la antigua «escuela bancaria», cuyos erróneos principios teóricos ya fueron puestos de manifiesto hace mucho tiempo. Además, en toda esta literatura, encabezada por las obras de White, Selgin y Dowd,[17] entre otros, se olvida que, como hemos venido argumentando, la única manera de acabar con el banco central y sus excesos es eliminando el privilegio de reserva fraccionaria del que actualmente se aprovechan los banqueros privados.

Y es que, si se quiere defender un sistema financiero y monetario verdaderamente estable para el próximo siglo, que inmunice en la medida de lo humanamente posible de crisis y recesiones a nuestras economías, será preciso establecer: 1) la completa libertad de elección de moneda; 2) el sistema de libertad bancaria; y 3) lo más importante, que todos los agentes implicados en el sistema de libertad bancaria estén sometidos y cumplan, en general, las normas y principios tradicionales del derecho y, en particular, el principio de acuerdo con el cual nadie, ni siquiera los banqueros, debe de gozar del privilegio de prestar aquello que le ha sido depositado a la vista (es decir, un sistema bancario con un coeficiente del 100 por cien de reserva).[18]

---

tituir la actual maraña de legislación bancaria de tipo administrativo por unos sencillos y claros artículos incluidos en los códigos mercantil y penal.

[17] Así, por ejemplo, los libros de Lawrence H. White *Free Banking in Britain: Theory, Experience and Debate, 1800-1845* (Cambridge University Press, 1984) y *Competition and Currency: Essays on Free Banking and Money* (New York University Press, Nueva York 1989); los de George A. Selgin *The Theory of Free Banking: Money Supply under Competitive Note Issue* (Rowman & Littlefield, Totowa, Nueva Jersey, 1988), y *The Experience of Free Banking* (ed. junto con K. Dowd, Routledge, Londres 1992); y los de Kevin Dowd *The State and the Monetary System* (St. Martin's Press, Nueva York 1989), y *Laissez Faire Banking* (Routledge, Londres 1993). E igualmente debe consultarse la impresionante y exhaustiva bibliografía sobre banca libre preparada por José Antonio Aguirre en el Anexo bibliográfico a la ya citada edición española del libro de Vera C. Smith sobre *Los fundamentos de la Banca central y la libertad bancaria*.

[18] Los modernos teóricos de la banca libre erróneamente consideran, debido entre otras cosas a su falta de formación jurídica, que el coeficiente de reserva del 100 por cien sería una inadmisible intromisión de tipo *administrativo* en la libertad individual.

Aunque las anteriores prescripciones de política económica puedan parecer *utópicas* y muy alejadas de los problemas prácticos que nos acosan, especialmente en relación con el diseño y gestión de un sistema monetario europeo, las mismas gozan de la virtualidad de indicar en todo momento, al menos, cuál es la dirección adecuada que debe tomar su reforma así como los peligros que es preciso evitar. Así, parece claro que deberemos huir tanto de un sistema de monopolistas monedas nacionales que compitan entre sí en un entorno caótico de tipos de cambio flexibles, como de ir hacia la creación de un banco central europeo que impida la competencia entre monedas en un amplio espacio económico, no afronte los retos de la reforma bancaria, no garantice una estabilidad monetaria al menos tan grande como la de la moneda nacional más estable en cada momento histórico y suponga, en suma, un obstáculo definitivo para efectuar ulteriores reformas en la buena dirección. Quizá el modelo más practicable y adecuado a corto y medio plazo sea, por tanto, el de introducir en toda Europa una completa libertad de elección de monedas públicas y privadas de dentro y fuera de la Comunidad, ligando las monedas nacionales que por razones de costumbre histórica sigan utilizándose a un sistema de tipos de cambio fijos que discipline el comportamiento de la política monetaria de cada país al de aquel que la ejerza, en cada momento histórico, con mayor solvencia y estabilidad. De esta manera al menos quedaría abierta la puerta para que en el futuro cualquier estado-nación de la CEE siempre tuviera la posibilidad de avanzar en las tres líneas de reforma monetaria y bancaria indicadas,[19] forzando con ello a seguir en la buena dirección su

---

No se dan cuenta de que, lejos de suponer tal precepto una sistemática coacción gubernamental de tipo administrativo, no es sino la mera aplicación de un principio tradicional del *derecho de propiedad*. Es decir, no se dan cuenta de que a una banca libre no sometida al derecho (con reservas, por tanto, fraccionarias) es aplicable la famosa frase anónima de un americano recogida por Tooke, según la cual «banca libre equivale a estafa libre» (citada por Mises, *La acción humana*, ob. cit., p. 666). Y en última instancia que la defensa de la banca libre debe hacerse no como medio para explotar las lucrativas posibilidades de la expansión crediticia, sino como un medio *indirecto* para aproximarse al modelo ideal de banca libre con coeficiente de reservas del 100 por cien que, con carácter adicional, ha de perseguirse *directamente* con todos los medios jurídicos que estén disponibles en cada circunstancia histórica. Sólo en este sentido de aproximación indirecta al ideal ha de entenderse la postura, recogida por Mises (*La acción humana*, ob. cit., p. 666), de Cernuschi, que ya en 1866 dijo: «Aspiro a que cualquiera pueda emitir billetes, precisamente para que nadie quiera ya aceptarlos.»

[19] Los problemas prácticos que plantearía la *transición* del actual sistema monetario y bancario a un sistema en el que por fin la creación de dinero y el negocio bancario estuvieran totalmente separados del Estado han sido analizados y solucionados

liderazgo monetario al resto de sus socios de la Comunidad. (Esta y no otra parece haber sido la esencia del proyecto defendido por Margaret Thatcher y el grupo mal denominado de «euroescépticos» que la siguen, y entre los que me encuentro, para el futuro monetario de la CEE.)

Es evidente que el trabajo definitivo sobre teoría monetaria y bancaria, a la luz de la histórica polémica que está teniendo lugar entre los partidarios de la banca libre y del banco central, aún está por hacer.[20] Por ello me temo que no es aventurado pensar que el mundo continuará sufriendo de forma recurrente una y otra vez muy dañinas recesiones económicas, mientras los bancos centrales mantengan el monopolio de emisión de moneda y el privilegio concedido por los gobiernos a los banqueros no sea abolido. Y, al igual que comenzaba este breve artículo, me atrevo a afirmar que, tras la histórica caída teórica y real del socialismo, el principal desafío teórico al que se enfrentan tanto los economistas profesionales como los amantes de la libertad de cara al próximo siglo consistirá en luchar con todas sus fuerzas tanto en contra de la institución de la banca central, como en contra del mantenimiento del privilegio del que actualmente gozan aquellos que ejercen la actividad bancaria privada, tal y como se entiende hoy en día.

---

teóricamente, entre otros, por Murray N. Rothbard en su *The Mystery of Banking*, Richardson & Snyder, Nueva York 1983, pp. 249-269.

[20] Actualmente me encuentro elaborando un proyecto de investigación en el que bajo el título de *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos,* se pretende analizar, actualizar y sintetizar toda la literatura habida sobre estos temas, llegándose a las conclusiones necesarias de política económica para el futuro desarrollo de un sistema financiero estable y libre de crisis económicas.

CAPÍTULO XII

UNA INTERPRETACIÓN LIBERAL DE LA CRISIS ECONÓMICA

¿Qué es una depresión económica?

Una depresión económica no es sino la etapa de reajuste de una estructura productiva que se ha visto distorsionada como consecuencia de la inflación. En esta definición, que es precisa pero escueta, hemos manejado dos conceptos esenciales, uno el de estructura productiva y otro el de inflación, que vamos a tratar de explicar con la finalidad de ver de qué forma, al relacionarse el uno con el otro, aparecen a lo largo de la historia las diferentes crisis económicas.

La estructura productiva

¿Qué es una estructura productiva? Se trata de un concepto que especialmente me gustaría aclarar, porque no está extendido entre los cultivadores de la ciencia económica y es de una importancia capital a la hora de entender cualquier proceso económico. Una estructura productiva no es sino el conjunto de etapas en que se encuentra dividido el proceso de la producción. Podemos imaginarnos la producción de cualquier bien, por ejemplo, de un automóvil, y en seguida nos damos cuenta de que desde la extracción del mineral de hierro de las minas, su sometimiento a tratamiento en los altos hornos, y así sucesivamente hasta que el vehículo se monta y es distribuido en el mercado, existen diferentes etapas. Pues bien, estas etapas constituyen la estructura del proceso de producción del automóvil.

En las economías modernas, las diferentes empresas se han especializado en una etapa concreta de la producción. Hay unas industrias que se

---

Transcripción de las conferencias pronunciadas en el Club Liberal de Madrid el 26 de noviembre de 1979, y en la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Valencia, el 7 de marzo de 1980, publicada en *Caduceo: Revista económico-financiera,* n.º 385/386, Madrid 1980, pp. 25-32.

especializan en producir bienes muy alejados del consumo, y se denominan industrias de bienes de capital, y otras, en cambio, que se especializan en la producción de bienes muy próximos al consumo, son las industrias de bienes de consumo. En seguida nosotros las localizamos en la realidad económica de cada día: son industrias de bienes de capital los altos hornos, los astilleros, las empresas de construcción; son industrias de bienes de consumo la venta al por menor, el comercio, la distribución de vehículos.

Es una idea, desde luego, sencilla de comprender, pero que hasta ahora los economistas no la han desarrollado todo lo que debieran. Y es de una importancia capital porque el proceso productivo, a lo largo de la historia, ha tendido a alargarse, integrando un mayor número de etapas y, como consecuencia de ello, a ser más productivo. Es decir, los procesos de inversión se alargan y se hacen mas productivos. Esta es una idea esencial. La comprendemos bien si comparamos, por ejemplo, un tractor con un arado romano: qué duda cabe que un tractor es mucho más productivo, a la hora de arar la tierra, que un arado romano; pero también, qué duda cabe, que el proceso de producción de un tractor es mucho más largo, mucho más complejo y duradero, y requiere mucho más capital que el proceso para producir un arado romano.

Y vamos a dar un paso más. Los empresarios siempre tienen en mente procesos de producción más largos y solamente están esperando a disponer del capital necesario para poder emprenderlos. Y esto que a nivel individual es claro, también ocurre a nivel más global. Si comparamos, por ejemplo, la economía de la India con una economía desarrollada como la de los Estados Unidos, nos damos cuenta en seguida de que el hecho de que la India sea un país subdesarrollado, en relación con Norteamérica, no se debe a una falta de conocimientos tecnológicos; los técnicos indios saben perfectamente la forma técnica de construir un alto horno, incluso de fabricar un ordenador; pero la economía india carece del capital necesario para llevar a cabo estos procesos de inversión tan sofisticados, mientras que los norteamericanos sí que disponen de este capital.

Pues bien, ya sabemos lo que es la estructura productiva (las diferentes etapas en que está dividida la producción); ya sabemos que existe la tendencia a alargar los procesos de inversión, evidente porque los procesos de inversión más largos tienden a ser más productivos; cómo este alargamiento siempre está limitado por la disponibilidad de capital y en la medida en que se ahorre capital se podrán alargar los procesos productivos. Y, por último, hemos visto cómo hay unas empresas que se especializan en determinadas etapas dentro del proceso de producción.

Visto el primer concepto que hemos utilizado a la hora de definir la depresión económica, vamos a ver ahora el segundo concepto esencial que hemos manejado: el de la inflación.

La inflación

¿Qué es la inflación? Desde luego que la inflación *no* es un aumento de los precios. La inflación es un incremento de la cantidad de dinero que circula en el sistema económico; lo que ocurre es que tal incremento de dinero suele producir, generalmente aunque no siempre, un aumento de los precios. El vulgo, y por desgracia últimamente los economistas, han tendido a confundir la causa con el efecto y a denominar «inflación» lo que es tan sólo una consecuencia del crecimiento monetario (con lo cual la gente ha dejado de determinar claramente dónde está el origen de la subida de los precios).

No debemos olvidar nunca, por tanto, y además es esencial a la hora de seguir el hilo argumental de nuestro discurso, que vamos a considerar que inflación es un aumento de la cantidad de dinero que, generalmente desde luego, tiene como consecuencia un aumento del nivel de precios.

Impacto de la inflación sobre la estructura productiva

¿Cómo se produce este aumento de la cantidad de dinero que circula en el sistema económico? Generalmente el nuevo dinero llega al sistema mediante una política intervencionista del gobierno de «expansión crediticia». En determinados momentos, los gobiernos deciden que hay que colocar más dinero en el sistema, lo mandan fabricar y lo introducen mediante dos mecanismos: la reducción de los tipos de interés y las directrices de conceder mayores facilidades crediticias dadas al sistema bancario del país. Es decir, emprenden una política de expansión crediticia, colocan el nuevo dinero haciendo más barato su precio. Emprenden una política de dinero barato.

Este aumento de la cantidad de dinero en forma alguna es neutral, sino que distorsiona totalmente la estructura productiva. Y aquí ya ponemos en relación los dos conceptos. Hemos explicado lo que es la inflación y ahora decimos que esta inflación afecta fuertemente a la estructura productiva.

¿De qué manera? El tipo de interés y las facilidades crediticias, uno y otras son indicadores esenciales para los empresarios. Tipo de interés y facilidades crediticias indican a los empresarios si deben lanzarse o no a

un proyecto de inversión. Los empresarios, he dicho antes, siempre tienen en mente nuevos proyectos de inversión; el que los emprendan o no depende de cuál sea el resultado de esa comparación mental que ellos hacen entre rentabilidad esperada de la nueva inversión y costes financieros de la misma. Si esperan que van a obtener un beneficio, se deciden a invertir; si no, no lo hacen. Y son precisamente ese tipo de interés y esas mayores o menores dificultades crediticias los elementos esenciales a la hora de efectuar la comparación.

Pues bien, si se distorsiona violentamente este indicador del tipo de interés y de las facilidades crediticias, se distorsionarán igualmente estas decisiones que toman los empresarios en torno a los nuevos proyectos de inversión.

En efecto, la expansión crediticia, al afectar al tipo de interés y a las facilidades crediticias del país, provoca que los empresarios se equivoquen masivamente, haciéndoles aparecer como rentables proyectos de inversión que en realidad no lo son, llevándoles a emprender procesos de producción más largos, como si el ahorro de la sociedad se hubiese incrementado, cuando de hecho tal cosa no ha ocurrido en la realidad.

Ideas éstas esenciales, que vamos a ver si las aclaramos poniendo un ejemplo concreto.

Imaginémonos una empresa hipotética. Yo la he denominado Papeleras Miró del Norte de España. El presidente fundador y director de la empresa, señor Miró, como buen empresario, tiene siempre en mente nuevos proyectos de inversión. Vamos a suponer que, en las circunstancias de su entorno, el tipo de interés de mercado está alrededor de un 8 por 100. Pues bien, si él espera de los nuevos procesos de inversión una rentabilidad del 7 por 100, está claro que no va a acometer estos planes. Pero si el gobierno de su país decide reducir el tipo de interés del 8 por 100 previo a un 4 por 100, e incluso indica a los banqueros que sean más flexibles a la hora de conceder sus créditos, porque el banco central les va a apoyar, entonces el señor Miró, comparando el 7 por 100 que espera ganar con el 4 por 100 que le van a costar los fondos, dice: «Sí, tengo un margen apreciable. Me voy a lanzar. Tengo una clara oportunidad de beneficio.» El señor Miró se llena de optimismo, decide emprender la nueva inversión, contrata nuevos trabajadores, compra equipo capital...

El «boom» económico inflacionario

Igual que le pasa a nuestro hipotético personaje le ocurre a miles de otros empresarios, y especialmente a los empresarios de las industrias de bienes

de capital, que son las más sensibles a estas variaciones de naturaleza crediticia; y entonces ese optimismo se va extendiendo por toda la economía, apareciendo una etapa de exuberante actividad (yo diría de *boom* económico) que, sin embargo, no tiene base real alguna, puesto que no tiene su origen en un mayor ahorro de la sociedad que sea capaz de financiar proyectos de inversión más largos, sino en un dinero inflacionario creado artificialmente por el gobierno y los bancos y colocado a través de una política de dinero barato en el bolsillo de los empresarios.

La reacción del mercado

Tenemos, pues, un *boom* económico artificial. Si comprendemos el razonamiento que hemos hecho hasta ahora, en seguida nos pondremos a pensar: en determinado momento se va a poner de manifiesto que este *boom* no tiene base y se va a derrumbar. Esto es, en efecto, lo que ocurre; porque pronto llega la dura realidad y se producen unas reacciones en toda economía de mercado que neutralizan y revierten totalmente las causas que han producido este aparente *boom*.

¿Cuál es la reacción de una economía de mercado ante este intervencionismo monetario del Estado que da lugar a una expansión crediticia y a la distorsión de toda la estructura productiva? Pues son concretamente tres. Las voy a enumerar y luego las vamos a comentar con cierta amplitud.

En un primer momento, se produce un aumento en el precio de los factores de producción. Posteriormente, un incremento desorbitado en el precio de los bienes de consumo. Y en tercer lugar, un aumento enorme en los tipos de interés.

Primera reacción

El primer efecto es un aumento en el precio de los factores de producción. ¿Por qué? Muy sencillo. Nuevo dinero ha llegado al bolsillo de los empresarios. Estos empresarios se han decidido a invertir, pero como no se ha producido un aumento del ahorro en la sociedad, como no se han liberado recursos en la sociedad, los empresarios sólo podrán comenzar los nuevos procesos de inversión si con el nuevo dinero que tienen en el bolsillo están dispuestos a pagar más a los factores productivos para atraerlos hacia sus industrias. Es como si los empresarios estuviesen en una subasta, con más dinero, y entonces pujasen más alegremente, haciendo subir el precio de los factores productivos escasos para atraerse trabajadores, mano de obra y equipo capital. Consecuencia: sube el precio de los factores de produc-

ción. Y esto ya empieza a inquietar un poco a los empresarios que se decidieron a invertir, porque a la hora de tomar la decisión previeron unos costes para los factores productivos que ahora ven que se han quedado muy cortos; el coste real es bastante más elevado, con lo cual el margen esperado de beneficios se está reduciendo. Empiezan a inquietarse un poco los empresarios, pero no lo suficiente como para detener los procesos de inversión que acaban de empezar.

Segunda reacción

El segundo efecto, que se produce temporalmente después, es un aumento desmesurado (mucho mayor aún que el de los factores productivos) en el precio de los bienes de consumo. ¿Por qué? Pues por dos motivos. Primero, porque aumenta mucho la demanda de bienes de consumo y segundo porque disminuye la oferta inmediata de esos mismos bienes.

Vamos a explicarlo más despacio. El nuevo dinero que ha entrado en el sistema y ha ido a parar al bolsillo de los empresarios, en un segundo momento, pasa al bolsillo de los consumidores, porque los empresarios tienen que contratar mano de obra o alquilar tierra o comprar equipo capital, y ese nuevo dinero que se inyectó en el sistema pasa, en última instancia, a los trabajadores, a los capitalistas y a los terratenientes, que también son consumidores. Y con este dinero los consumidores demandan bienes de consumo. El nuevo dinero suele suponer, por tanto, un aumento en la misma o parecida cuantía en la demanda monetaria de los bienes de consumo.

Pero no sólo ocurre esto, sino que, como he dicho antes, disminuye la oferta de los bienes de consumo. Y esto porque los empresarios atrajeron recursos productivos hacia las industrias de bienes de capital a costa de las industrias de bienes de consumo; y fácilmente comprenderemos que si se retiraron factores productivos de las empresas más próximas al consumo, la oferta inmediata de bienes de consumo se tiene que resentir. Luego entonces se produce un aumento de la demanda monetaria y una disminución de la oferta, que implican un enorme aumento en los precios de los bienes de consumo.

Tercera reacción

Y el tercer efecto que temporalmente surge es un incremento grande en los tipos de interés, porque una vez que el nuevo dinero se ha colocado en el sistema mediante una reducción del tipo de interés (para colocar una cosa

en el mercado basta con reducir su precio hasta el nivel que sea necesario), el tipo de interés vuelve a su nivel anterior. Una vez que se ha colocado el nuevo dinero, el tipo de interés vuelve del 4 por 100 al 8 por 100, en nuestro ejemplo hipotético anterior, e incluso más que al nivel anterior, porque, como consecuencia de la inflación, los prestamistas añaden al tipo de interés de mercado una componente nueva, precisamente para salvaguardarse del aumento esperado en el nivel de precios. Y esto ya sí que termina de dar la puntilla a los empresarios, porque a unos costes financieros tan grandes como los que representa ahora este tipo de interés elevado, los procesos de inversión que empezaron ya no es que les sean poco rentables, sino que les son ruinosos. Pierden con estos procesos de inversión.

La aparición de la crisis

Entonces nos encontramos en una situación en la que los empresarios que se han decidido a invertir se dan cuenta de que los costes son elevadísimos, que van a perder mientras sus compañeros de las industrias de bienes de consumo están obteniendo enormes beneficios (recordad que acabo de mencionar que es en las industrias de bienes de consumo donde los precios suben más). Y esto les está indicando que se han equivocado a la hora de invertir: que debían haber invertido en las industrias de consumo o, lo que es lo mismo, que ha sido un error el llevar recursos productivos del consumo hacia las industrias de bienes de capital. Es necesario un reajuste en la estructura productiva; es necesario liquidar los proyectos de inversión no rentables que se acaban de emprender; es necesario un traslado masivo de mano de obra desde las industrias de inversión hacia las industrias de consumo.

La depresión económica ha llegado. Y ha llegado la depresión económica por falta de recursos para completar unos procesos de inversión que son excesivamente ambiciosos. Depresión económica ésta que se manifiesta porque se ha producido un exceso de inversión en las industrias de bienes de capital y una escasez de la misma en las industrias de bienes de consumo.

He hablado de exceso y de escasez. La verdad es que utilizo estas palabras porque son muy gráficas para comprender la idea central, pero no son precisas, porque en una economía nunca puede haber ni exceso ni escasez de inversión. *A posteriori* (*ex post*, dicen los economistas cursis), el ahorro y la inversión siempre son idénticos, con lo cual no cabe que la inversión sea excesiva o escasa en relación con el ahorro. Lo que sí cabe es

que el ahorro de la sociedad se invierta bien o mal. Pues bien, la depresión económica no es una crisis de exceso de inversión, sino que es una crisis de mala inversión, *malinvestment* en la terminología anglosajona. La situación es semejante a la de un hipotético Robinsón Crusoe, que en su isla, después de haber ahorrado una cesta de moras, decidiese emprender un proyecto de inversión tan ambicioso como la construcción, por ejemplo, de una torre. Es evidente que, muy optimista y eufórico, en una etapa de *boom* económico, con sus manos empezaría a cavar los cimientos y que después de escarbar un cuarto de metro de tierra agotaría sus ahorros (se comería todas las moras), y entonces se daría cuenta de que era absurdo, con los recursos disponibles, construir un proyecto tan grande, y tendría que volver a dedicarse a coger moras para vivir. Y poniendo un ejemplo menos extremista, la situación es semejante a la de un constructor que, por un error de cálculo en los materiales de que dispone, emprendiera la construcción de una casa muy grande y agotara todos sus materiales después de haber construido tan sólo los cimientos. Si hubiera sido más cauto, habría construido una casa más pequeña y proporcionada, pero la habría podido terminar. En cambio, lo que ha hecho es empezar una casa enorme, agotando sus recursos en unos cimientos que no le sirven para nada y que tiene que dejar inutilizados.

Esto, a nivel social, es lo que ocurre cuando la expansión crediticia distorsiona la estructura productiva.

Éstas son las ideas esenciales sobre qué es una depresión económica y por qué surge. Proceden ahora unas consideraciones complementarias que sirven para aclarar mucho la idea central y que voy a comentar brevemente.

El crecimiento basado en el ahorro no produce depresiones

Lo primero que me gustaría explicar es cómo no se produce depresión económica alguna si los procesos de inversión se alargan no como consecuencia de dinero inflacionario creado por el gobierno y la banca, sino como consecuencia de un aumento del ahorro real de la sociedad. Porque si la sociedad decide ahorrar de golpe más que antes, y como consecuencia de esto se liberan recursos financieros que van a los empresarios y éstos, a su vez, deciden alargar los procesos de inversión, no se produce ninguno de los tres mecanismos que he citado antes y que abortan y revierten los efectos de toda expansión crediticia.

Primero, no se produce un aumento en el precio de los factores productivos, precisamente porque al ahorrarse más, al consumirse menos, se liberan factores productivos de las industrias de bienes de consumo, que

pueden ser fácilmente llevados hacia las de bienes de capital sin necesidad de que aumente su precio.

No aumenta el precio de los bienes de consumo porque, si bien es cierto que los trabajadores recién contratados por las industrias de bienes de capital demandan con lo que ganan bienes de consumo, también es cierto que la sociedad en su conjunto ha decidido consumir menos y, por tanto, queda un stock acumulado de bienes de consumo, no subiendo el precio de los mismos.

Y no suben los tipos de interés, sino todo lo contrario: bajan. Como consecuencia del aumento del ahorro, que es una decisión social (o, mejor dicho, una decisión individual con efectos sociales), el tipo de interés se reduce: la gente está dispuesta a ceder sus fondos con una remuneración más pequeña, y esto se mantiene con cierta constancia durante un periodo de tiempo más o menos largo. Los empresarios pueden entonces, dado que el ahorro de la sociedad ha aumentado, emprender con tranquilidad nuevos proyectos de inversión porque serán capaces de terminarlos algún día; y la sociedad en su conjunto será más rica porque estos procesos de inversión más largos son más productivos y, por tanto, todos disfrutaremos en el futuro de un mayor número, y de una mayor cantidad y calidad, de bienes y servicios.

Es posible retrasar la crisis creando más inflación

Otra idea importante es hasta qué punto la depresión puede retrasarse mediante la concesión de nuevos créditos, mediante la realización de sucesivas políticas de expansión crediticia. Y aquí tengo que decir que sí, que puede retrasarse la llegada de la depresión si se conceden nuevos créditos, pero con dos puntualizaciones importantes:

1. Que las expansiones crediticias sucesivas tienen que ser progresivamente crecientes, es decir, a una tasa progresivamente acelerada; porque si no, los agentes económicos la prevén y todos estos efectos que desencadenan la depresión se producen inevitablemente. Este es un tema que dejo apuntado y que luego veremos con más profundidad.

2. Que, en todo caso, la llegada de la depresión es inevitable. Porque una de dos: o se continúa indefinidamente con políticas de expansión crediticia, con lo cual se alcanza una inflación tan elevada que llega un momento en que se abandona el sistema monetario y se sustituye por otro (esto es algo que ocurrió en la hiperinflación alemana de los años 20, en la que se dejó de cambiar con marcos, y se empezó a cambiar con sellos y cigarrillos), o bien, lo que es mucho más normal, el gobierno, ante el clamor

popular, no tiene más remedio que cerrar el grifo del dinero, interrumpir las expansiones crediticias, produciéndose entonces todos los mecanismos descritos y llegando la depresión.

Cuanto más tarde llegue la depresión, cuanta más dosis de dinero se introduzcan en el sistema para evitar la llegada de la crisis, peor será después la misma; más difícil será el reajuste necesario en la estructura productiva y mayores las tensiones sociales que se produzcan.

Dilapidación del capital y capacidad ociosa

¿Qué ocurre, en tercer lugar, con esos procesos de inversión, con esos bienes de capital que el empresario produce por error y que nunca pueden llegar a terminarse? ¿Qué pasa con ellos?

Pues bien, unos (como los cimientos de nuestro anterior constructor) quedan ahí, no se utilizan nunca; otros se utilizan en usos lo más económicos posible, dadas las circunstancias, pero que no corresponden a la finalidad originaria para la cual se produjeron. Imaginemos, por ejemplo, que para ampliar una fábrica importante en nuestro país se construye una planta industrial, demostrándose luego que ese incremento de la instalación productiva no es rentable: el proyecto se abandona y queda el edificio ahí. Puede ser que el mejor uso económico que se le encuentre sea el de servir de establo para animales; desde luego que es una infrautilización del equipo capital y que los empresarios, de haber sabido que el edificio iba a terminar siendo un establo, no hubieran dedicado tantísimos recursos escasos a producirlo.

La conclusión clara es que el equipo capital o bien se pierde del todo o bien se infrautiliza. En pocas palabras, se dilapida el escaso capital de la sociedad, y si perdemos una parte del capital de la sociedad, la sociedad es más pobre. Tenemos menos equipo capital; por tanto, disminuye la productividad del trabajo. Y si disminuye la productividad de los trabajadores porque disponen de menos capital (porque sus empresarios se han equivocado y lo han invertido donde no debían, si bien es cierto que engañados por la política intervencionista del gobierno, que es el culpable en última instancia), el salario real de los trabajadores tiene que disminuir. Y ésa es otra de las consecuencias esenciales de las depresiones económicas. Lo que ocurre, como luego veremos, es que si los salarios reales no pueden disminuir por motivos institucionales, surgirán en un país como el nuestro uno, dos o tres millones de parados.

Me gustaría ahora mencionar a algunos economistas que viendo estos bienes de capital en la estructura productiva infrautilizados o sin ningún

uso, han construido toda una teoría de la «capacidad ociosa» o de los «recursos productivos ociosos», llegando a la conclusión de que si están ociosos, lo mejor que se puede hacer es aumentar el consumo, porque entonces se pondrán en funcionamiento y podremos salir así de la depresión.

Nada más falso que esta interpretación de la realidad. No existe capacidad ociosa, lo que existe es mala inversión del escaso ahorro de la sociedad en bienes de capital. Lo que ocurre es que el consumo de la sociedad es tan grande, que no se liberan recursos suficientes para terminar los procesos de inversión que se han comenzado o bien para financiar el capital circulante que es necesario para poner en funcionamiento los activos fijos construidos.

Luego no se trata de una crisis, por tanto, de escasez de consumo, como decían hasta ahora la mayor parte de mis colegas, sino todo lo contrario, de exceso de consumo, o, si se prefiere, de escasez de ahorro. Si ahorráramos más, podríamos terminar los procesos de inversión que hemos empezado e incluso financiar el capital circulante necesario para ponerlos en funcionamiento.

Depresión y paro

¿Qué relación existe entre la depresión y el paro? Tengo que decir que el desempleo está motivado porque los salarios son demasiado altos. Esta es la única causa de que exista paro. Cuando los salarios, por cualquier motivo, son superiores a los de mercado, entonces surge el desempleo.

Si los mercados fueran flexibles y los salarios siempre pudieran subir o bajar siguiendo el deseo de los consumidores, entonces en una depresión los salarios bajarían (porque la productividad disminuye al dilapidarse el capital), pero no habría desempleo. Lo que sucede es que, como consecuencia de la actuación institucional de los sindicatos y de sus aliados gubernamentales (que dan lugar a todas esas leyes de salario mínimo, etc.), los salarios reales no pueden bajar y entonces surge en forma masiva el paro: todos aquellos trabajadores que le cuestan al empresario más de lo que ellos producen, o son despedidos o dejan de ser contratados.

Ahora, si bien la causa inmediata del desempleo siempre es que los salarios son demasiado elevados, la causa *mediata* es la inflación, la expansión crediticia, el intervencionismo del Estado. Porque es la inflación la que da pie a una situación que provoca el surgimiento del paro; es la inflación la que distorsiona la estructura productiva y la que motiva que en determinado momento tenga que producirse el reajuste y que, si los mercados laborables no son flexibles, surja el paro.

Creo que con estas notas hemos establecido claramente la relación entre paro y depresión.

La llamada «stagflación»

¿Cómo explicamos una situación como la actual, en la que junto a altas tasas de inflación tenemos un volumen de desempleo muy elevado? Porque para muchos economistas, hasta hace pocos años, una situación como la que hoy en día vivimos era imposible desde el punto de vista teórico.

Pues la explicamos muy fácilmente, porque antes he dicho que cabe retrasar la llegada del reajuste emprendiendo nuevas políticas de expansión crediticia; pero para que éstas tengan su efecto, tienen que ser progresivamente aceleradas, tan grandes una después de la otra que no puedan ser siquiera previstas por los empresarios. Porque si los empresarios prevén que los factores productivos y los bienes de consumo van a subir de precio, antes de que suban se lanzan a comprarlos, para adquirirlos hoy más baratos que mañana, con lo que los hacen subir de precio hoy mismo. Y entonces, ¿qué ocurre? Que existiendo una expansión crediticia, pero no lo suficientemente acelerada para que nos pille de sorpresa a todos, se desencadenan esos tres efectos que antes he descrito: subida en el precio de los factores productivos, gran incremento en el precio de los bienes de consumo y además subida en los tipos de interés.

Se produce, por tanto, el reajuste en una situación en la que existe una importante inflación, pero en la que las nuevas dosis de dinero no tienen ningún efecto expansivo apreciable.

La crisis energética

¿Qué relación existe entre crisis económica y crisis energética? Desde luego que la crisis energética ha venido muy bien a los gobernantes de los países del mundo occidental, porque ha permitido fácilmente culpar a un tercero de todos los males que hoy padecemos. Pero el precio del petróleo subió como consecuencia de una inflación preexistente, y no es causa de la expansión crediticia ni de la inflación, sino una consecuencia de la misma.

Los árabes no son tontos. Se dieron cuenta de que les pagaban en dólares que cada año valían menos, y en determinado momento decidieron que eso no siguiera así. Entonces, la crisis energética --el aumento del precio del petróleo-- es consecuencia y no causa de la inflación. Lo que ocurre es que una vez que la crisis energética se ha producido, a la crisis económica,

tal y como la hemos descrito, se le añade un factor adicional de agravamiento.

Luego podemos concluir que la crisis del petróleo ha venido a agravar un problema preexistente, que hubiera surgido de todas maneras.

El empresario y la teoría del ciclo

¿Qué importancia puede tener el conocimiento de cómo surgen las depresiones económicas para los empresarios? Supongo que aquí habrá más de uno y yo voy a tratar de enviarles un mensaje que les convenza de que estas ideas pueden serles muy útiles, tanto para comprender lo que acaban de experimentar en el pasado como para ordenar mejor su conducta empresarial en el futuro.

¿Qué es un empresario? Un empresario es una persona cuya profesión consiste en ganar dinero; consiste en estar alerta, ver oportunidades de ganancia y aprovecharlas. En ese sentido empresarios somos todos y quien ataca al empresario ataca al hombre.

A un empresario le pueden servir estas ideas para que cuando vea que se produce un *boom* económico que por algún motivo sospeche que está provocado por una política intervencionista monetaria y crediticia del gobierno, sea muy cauto a la hora de decidir emprender nuevos proyectos de inversión, procure no endeudarse excesivamente; procure, y esto es muy importante, mantener políticas muy saneadas de capital circulante.

Y digo que en la fase previa al *boom* hay que tener una enorme valentía para, conociendo esta teoría, saberse aguantar y no lanzarse a nuevos proyectos de inversión cuando los competidores lo están haciendo. Pero luego, cuando llegue el reajuste, cuando llegue la depresión, ya se verá quiénes adoptaron una política sabia y quiénes fueron tan tontos como el resto.

Pero no sólo esto, sino que a nivel más concreto, en las depresiones económicas, aunque parezca paradójico, es posible ganar enormes cantidades de dinero, construir grandes fortunas. Muchas de las fortunas mundiales que hoy conocemos tienen su origen en la depresión económica del 29 y muchas de las fortunas mundiales de dentro de diez y veinte años tendrán su origen en la depresión económica de los 70. Porque en la etapa depresiva se producen unos bienes de capital que no sirven, que quedan, por tanto, inutilizados o que se utilizan mal, y cuyo precio de mercado es muy reducido. Aquellos empresarios que lleguen a la depresión con liquidez (los menos) podrán comprar bienes de capital a un precio ridículo, y si son tan perspicaces como para adquirir aquellos bienes concretos de inver-

sión que luego, cuando la economía se recupere, adquieran un valor de mercado elevado, podrán ganar enormes fortunas. Luego ya sabemos: el que tenga dinero que espere a que la tierra siga bajando; que compre, que sea perspicaz a la hora de decidir qué otro equipo capital puede adquirir, y dentro de unos años, si Dios quiere, cuando hayamos salido de la depresión, el precio de estos bienes de capital que ahora puede comprar a precio de saldo se habrá multiplicado por mucho.

Crisis y recuperación

Me interesa recalcar que la depresión económica es una fase de reajuste. Se ha puesto de manifiesto que la estructura productiva se ha distorsionado y empieza a reajustarse: se liquidan proyectos de inversión, algunas empresas quiebran, hay suspensiones de pagos, y se traslada mano de obra hacia las empresas de consumo. En pocas palabras, la depresión es la fase de recuperación, o lo que es lo mismo, nos estamos recuperando ya (y en ese sentido tenemos motivo suficiente para darnos por satisfechos o por lo menos para ser un poco optimistas).

No cabe curar una depresión económica una vez que la misma se ha producido: las depresiones económicas no pueden curarse, sólo pueden prevenirse. Pueden prevenirse evitando las expansiones crediticias que dan lugar a las crisis. Pero una vez que se ha producido la expansión crediticia, la depresión es inevitable. Una vez que la persona se ha emborrachado, la resaca no la puede evitar nadie; lo que sí cabe es hacer que la depresión, la fase de reajuste, sea lo menos dolorosa y lo más rápida posible, para lo cual es imprescindible que los mercados sean más flexibles.

Es claro que una economía como la norteamericana se recupera mucho más rápidamente que una economía como la española. Pero es que en Estados Unidos los mercados son mucho más libres, los precios mucho más flexibles hacia el alza o hacia la baja que en España, donde hay enormes rigideces institucionales de todo tipo.

La depresión económica no se puede curar, sólo se puede prevenir. Y una vez que la tenemos, lo mejor que podemos hacer es procurar que la economía de mercado sea lo más libre posible.

El intervencionismo estatal como único responsable de la crisis

La depresión económica no es una crisis producida por la economía de mercado. Esto es algo que tenemos que borrarnos de la mente de forma definitiva. La crisis no es una crisis del mercado, es una crisis del intervencio-

nismo estatal, es el intervencionismo estatal el que produjo el actual sistema bancario y la expansión crediticia, el que ha engañado a los empresarios, el que ha distorsionado la estructura productiva, el que la ha separado del verdadero deseo de los consumidores, porque en una economía de mercado libre la estructura productiva siempre va acoplándose al esquema que los consumidores libremente van definiendo; no es posible que se separe de forma radical de lo que los consumidores quieren. Por tanto, en una economía de libre mercado no tienen por qué existir depresiones económicas.

Depresión y socialismo

Y ahora hay un tema que me agrada mucho tratar y que es el de la tan cacareada ausencia de depresiones económicas en los países socialistas. Y es que, enemigos de la economía de mercado, argumentan que una de las ventajas de las economías socialistas es que en las mismas no existen los ciclos depresivos que afectan a las economías occidentales.

La contestación a esta crítica es bastante fácil. En principio podemos afirmar que allí donde no hay vida mercantil, ésta no puede ir ni bien ni mal. La depresión económica aparece porque, debido a un agente extraño, a un tercero, a la Administración, la estructura productiva se separa de aquella que los consumidores libremente quieren. En una economía socialista la estructura productiva viene impuesta desde arriba, sin tener en cuenta para nada los deseos de los consumidores. Por tanto, no tiene ningún sentido hablar de un posible reajuste de la estructura productiva hacia aquella que los consumidores libremente establecerían en el mercado. No tiene ningún sentido porque el objetivo de los dictadores económicos es imponer a los consumidores una estructura productiva prefijada y no que éstos libremente determinen la que desean.

Entonces, afirmar que en una economía socialista no hay depresiones es tanto como decir que la ventaja de estar muerto es que no se puede tener ninguna enfermedad; es una «ventaja», pero pírrica. Es más, yo daría un paso adelante y diría que las economías socialistas están en una fase de crónica depresión económica. Porque si entendemos que la depresión económica implica una estructura productiva no acorde con el deseo de los consumidores, éste es un hecho que se da constantemente en las economías socialistas; con lo que podemos concluir que las economías socialistas están constantemente en crisis. Y ello es algo muy sencillo de apreciar sin más que darnos una vuelta por cualquiera de los países del otro lado del telón de acero.

Epílogo

Y esto es lo que yo quería decir sobre las depresiones económicas; sólo me falta añadir que si bien es trágica la situación económica que vivimos, y que afecta a centenares de miles de empresas y a millones de familias, más trágico aún, si cabe, es el profundo desconocimiento que nuestras autoridades políticas y económicas tienen de la situación en que vivimos y de las causas que la han producido. Si nosotros hoy nos vamos a casa con las ideas un poco más claras, y cada uno dentro del papel que le haya tocado desempeñar en la vida hace lo posible por extender estas ideas, y, sobre todo, por tratar de evitar que en el futuro el gobierno emprenda de nuevo políticas de dinero barato, entonces sí que podremos darnos plenamente por satisfechos.

CAPÍTULO XIII

LA TEORÍA AUSTRIACA DEL CICLO ECONÓMICO

I. LOS FUNDAMENTOS DE LA MODERNA ECONOMÍA AUSTRIACA

La mayor parte de los economistas de hoy día hacen «avanzar» su ciencia basándose en artículos de gran complejidad formal, que van publicando en prestigiosas revistas especializadas. Entre ellos suelen darse espinosas y duraderas polémicas; pero, generalmente, éstas se refieren en el fondo a cuestiones de detalle, ya que se puede decir que existe un acuerdo sobre los fundamentos y metodología de la ciencia que quieren desarrollar y que de vez en cuando exponen en los textos elementales que escriben para sus alumnos de primer curso.

El caso de los «economistas austriacos» es radicalmente distinto. Publican, en términos relativos, muchos más tratados —en los que se relacionan todos los campos de la economía que estiman relevantes— que artículos sobre cuestiones concretas. No escriben libros de texto y aconsejan a sus alumnos a leer directamente a los clásicos (Mises, Hayek, etc.). Y, lo que es más importante, destinan una gran parte de su tiempo a los estudios metodológicos, ya que no comparten ninguno de los principios sobre los que se basa la actual ortodoxia neoclásica-keynesiana, que a pesar de haber venido dominando los círculos académicos de los últimos años, consideran totalmente estéril, errónea y perjudicial.

Las diferencias entre ambos puntos de vista son tan grandes, y las posturas tan alejadas, que más que de dos escuelas de una misma ciencia, parece que se trata de la construcción de dos ciencias alternativas, que estudian objetos diferentes y que explican la realidad de forma muy distinta. La actual crisis generalizada de la ortodoxia neoclásica-keynesiana, sentida por todos y en todas partes reconocida, ha revitalizado de tal forma a la «escuela austriaca» que muchos la consideran ya como su natural sucesora en el dominio del mundo académico, conforme la actual «generación perdida de economistas en el keynesianismo y en el monetarismo»

Publicado en el núm. 152 (marzo de 1980) de *Moneda y Crédito,* y en la *Revista de Economía Política,* n.º 84, pp. 67-85.

—según feliz expresión del Nobel Hayek —siga demostrando su incapacidad, siquiera sea para comprender los insolubles problemas que tiene entre manos.

El concepto de «acción humana individual» es el principio metodológico sobre el que se construye la teoría económica austriaca. La acción, en este sentido, consta de dos componentes bien diferenciados. Por un lado, se tiene un hecho comprobable del mundo exterior (una piedra que se desploma y mata a alguien); y, por otro, una relación de causa y efecto que tiene siempre su origen en un acto humano de voluntad (la piedra fue arrojada por una persona que la lanzó con la finalidad de producir como resultado dicha muerte).

Los economistas ortodoxos se encuentran incómodos con el concepto de «acción humana», ya que, influidos por principios positivistas, prefieren concentrarse tan sólo en lo directamente observable, en una imitación torpe de la labor desarrollada por los científicos de la naturaleza, que esperan les proporcione resultados exactos y precisos. Pero los «austriacos», en contraste con estos pensadores ortodoxos, estiman que la ciencia económica tiene sus métodos propios que jamás deben forzarse en aras de una demanda de precisión que es totalmente absurda, sobre todo si se tiene en cuenta que en Economía, y por trabajarse sobre hombres y no con átomos, tal precisión jamás puede ser obtenida. Además, no se puede tener un verdadero conocimiento de la realidad si, aparte de los meros hechos, no se da entrada a las acciones humanas que los producen, a las escalas de valor individuales que jerarquizan fines y medios y explican, en último extremo, todo humano actuar.

Esto justifica que los «austriacos» sean altamente críticos del uso de los agregados macroeconómicos, que ignoran toda acción individual. Algo parecido ocurre respecto de la utilización de las matemáticas en la Economía, que son consideradas, no sólo totalmente inútiles, pues no nos pueden decir nada nuevo que no se supiera con antelación, sino altamente perjudiciales, dado que describen un mundo en equilibrio o repetitivo que nada tiene que ver con el de la realidad y que tiende en todo caso a distraer a las mentes brillantes de los problemas de verdadero interés. La Estadística, por su parte, al recoger torpemente los fenómenos históricos del pasado, nada tiene tampoco que hacer en relación con una teoría científica sobre el humano actuar, que ha de ser forzosamente ahistórica; la Historia jamás, por sí sola, puede demostrar la validez de aserto teórico alguno; es más, los hechos históricos sólo pueden interpretarse si se posee un cuerpo teórico previo de validez lógica indubitada y que haya sido obtenido por otros procedimientos metodológicos.

Kirzner señala que la tradición austriaca asigna dos tareas fundamentales a la Economía. La primera consiste en hacer inteligible el mundo en términos de acción humana. La segunda, consiste en explicar cómo acciones humanas conscientes que se orientan a la consecución de determinados objetivos individuales pueden generar consecuencias no previstas a través de los mecanismos de interacción social. Estas tareas son simultáneamente más y menos ambiciosas que las emprendidas por la economía ortodoxa. Más ambiciosas, en el sentido de que una explicación del mundo en términos de acciones humanas es más completa que otra establecida tan sólo sobre hechos o eventos observables. Más ambiciosas, además, porque se explican los acontecimientos sobre la base de relaciones causales que aclaran el origen de los mismos, sin limitarse a establecer meras relaciones funcionales entre diferentes variables que se autoexplican mutuamente.

Pero, de forma simultánea, las construcciones austriacas son menos ambiciosas que la de los seguidores de la síntesis neoclásica-keynesiana, puesto que en las mismas nunca se establecen relaciones cuantitativas entre las magnitudes económicas: la Economía no es una ciencia cuantitativa porque no opera con constantes. Sus conclusiones y previsiones, a lo más, serán cualitativas, y del tipo «si se incrementa la demanda, tenderá a subir el precio», pero sin que se afirme nunca la cuantía de dicha elevación (si es que se produce alguna, pues un aumento paralelo de la oferta puede anular totalmente este efecto), cuestión ésta que depende además de las innumerables otras circunstancias que en los casos de la realidad influyen significativamente y cuya correcta previsión y anticipación corresponde más a empresarios que a economistas (quien afirme lo contrario, que se pregunte por qué los economistas no se dedican, aparte de a perder el tiempo en sus aulas, a hacerse rápidamente millonarios).

Para los economistas austriacos, la Economía debe construirse sobre la base de razonamientos lógico-deductivos, a partir de unos pocos axiomas fundamentales que se extraen de la realidad. El más importante de todos ellos es el ya mencionado axioma 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. El segundo axioma nos dice que los medios, siendo escasos, se dedicarán primero a la consecución de los fines más altamente valorados y 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 tempo-

ral»). Otros axiomas importantes son que los seres humanos tienen diversos gustos y capacidades, que la acción se desarrolla en el tiempo, y que las personas aprenden con la experiencia. Partiendo de estos sencillos principios, y por meras deducciones lógicas, los «austriacos» construyen toda la ciencia económica.

Sin olvidar estas consideraciones, se verá ahora brevemente los logros más recientes de la escuela austriaca. Todos ellos tienen la característica común de haber sido ya inicialmente tratados por el que es considerado por toda la escuela como el más grande de los economistas de este siglo: Ludwig von Mises. Lo que ocurre es que las aportaciones misianas han sido desarrolladas hasta un alto nivel de sofisticación por un buen número de jóvenes discípulos que hoy día ya ocupan cátedras en influyentes universidades de Estados Unidos (Kirzner, Rothbard, Hutt, Garrison, Block, Lachmann, y otros).

Así, en esa área que los economistas ortodoxos denominan «microeconomía», Israel M. Kirzner ha hecho varias y recientes aportaciones. En su obra *Competition and Entrepreneurship* (University of Chicago Press, 1974; hay traducción española, Unión Editorial, Madrid 1975) critica a los microeconomistas neoclásicos, por insistir en construcciones de equilibrio que olvidan totalmente los fenómenos de la realidad. En efecto, para Kirzner en ningún lugar hay menos competencia que en los modelos clásicos de competencia perfecta. Estos modelos tienen su origen en concepciones robbinsianas, que, aunque influidas originariamente por Mises, no comprendieron el verdadero alcance de su mensaje y plantearon el problema económico como si se tratase de una mera optimización de recursos escasos para la satisfacción de un máximo de fines dados (cuando, de hecho, casi siempre tales fines no están dados, y su determinación constituye un problema económico claro). La competencia no es un modelo de equilibrio; es un proceso de aprovechamiento de oportunidades de ganancia por parte de los empresarios. Toda actividad empresarial es, en este sentido, competitiva, pues acaba con una posibilidad de beneficio que antes existía y nadie aprovechaba. El empresario debe estar dotado, por tanto, de una especial perspicacia —*alertness*— que le permita apreciar las oportunidades de beneficio. Este planteamiento evita toda pérdida de tiempo en discusiones sobre modelos de gran virtuosidad matemática, pero que, por describir un mundo congelado, están alejadísimos de la realidad. Por el contrario, partiendo del concepto misiano de empresario, y utilizando la cadena de razonamientos lógicos deductivos, puede llegarse no sólo a conclusiones de gran interés en relación, por ejemplo, con el papel económico de la publicidad —tal y como hace Kirzner—, sino a elaborar toda una revo-

lucionaria teoría del monopolio, que debemos en su versión más depurada al profesor Rothbard.

Pasando al campo de la teoría austriaca del capital, la escuela considera un concepto del mismo que se identifica con los bienes de capital, como objetos físicos que son dirigidos hacia específicas finalidades por los individuos (aproximación ésta que implica, desde luego, la imposibilidad de medir el stock total de capital). Y es que no pueden sumarse los flujos de renta esperados, de bienes de capital que, aunque ya producidos, a lo mejor no van a ser compatibles en la estructura productiva real. Esta no es sino una combinación determinada de bienes de capital, que se va formando por la acción de los individuos y, con el transcurso del tiempo, en el mercado.

Para los austriacos, el tipo de interés es la tasa de descuento de los bienes presentes en relación con los futuros. Tal tipo de interés se determina en el mercado de tiempo, y tiene su origen en las escalas de valor individuales. El mercado de tiempo no es sino la propia estructura productiva de la sociedad, en la que unos agentes, los capitalistas, proporcionan bienes presentes a los propietarios de los factores originarios de producción, a cambio de la plena propiedad de unos bienes futuros, que obtendrán con un determinado margen de ganancia. Tal beneficio marginal tiende a igualarse con el tipo de interés, para cada una de las etapas de la estructura productiva. Por ello, la mayor o menor productividad de un bien de capital nada tiene que ver con el fenómeno del interés. Tal productividad sólo afectará al precio de mercado del bien de capital en cuestión, que no es sino el valor descontado (precisamente por la preexistente tasa de interés) de la corriente futura de sus rendimientos.

En íntima relación con la teoría del capital se encuentra la teoría austriaca de los ciclos económicos, cuyo estudio detallado dejamos para después de esta introducción.

Y, por último, hay que mencionar el análisis austriaco sobre el papel del gobierno en la economía. Se parte de un estudio del problema de las externalidades, que concluye con la irrelevancia de las mismas en orden a justificar papel gubernamental alguno, para pasar acto seguido a la crítica sistemática del intervencionismo estatal en todas sus formas y modalidades; terminando con la teoría económica del anarcocapitalismo, que es, sin duda, uno de los campos con más posibilidades de desarrollo dentro de la moderna economía austriaca.

II. La teoría austriaca del ciclo económico: una explicación general

El más grave problema con que se enfrentan los macroeconomistas de Occidente hoy día es, sin duda, el explicar cómo de la relativamente suave inflación de las dos décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial se ha pasado a una situación de elevada inflación con altas tasas de paro («stagflation»). Las dos escuelas más conocidas que se han ocupado del tema, la de los monetaristas y la de los keynesianos, han cometido la imperdonable ligereza de olvidarse totalmente del lado real de la economía (que es el único importante) y de las distorsiones que en la estructura productiva crean inevitablemente el intervencionismo monetario y fiscal de los gobiernos.

En efecto, en las macroconstrucciones keynesianas se ignoran los cambios en los precios relativos, suponiéndose que el desempleo y el exceso de capacidad existentes en cada fase del ciclo se extienden uniformemente a toda la economía.

De igual forma, para los monetaristas, obcecados desde Fisher por su torpe y mecanicista teoría cuantitativa del dinero, no existe ningún problema real de coordinación sobre el que merezca la pena preocuparse. Las expansiones monetarias afectan tan sólo al nivel de precios, sin producir ningún tipo de desajustes estructurales, debiéndose las depresiones en su mayor parte, si no totalmente, a una brusca reducción en la tasa de crecimiento de las disponibilidades líquidas. Al ignorar la estructura de la producción y la influencia de los precios en la misma, monetaristas y keynesianos cometen el mismo tipo de error y se sitúan en la etapa precientífica de la economía, en la cual el mecanismo de los precios aún no era plenamente comprendido.

Y es que los cambios monetarios jamás son neutrales. Cuando se crea determinada cantidad nueva de dinero, ésta siempre entra en la economía por un punto muy concreto; se gasta primero en determinados bienes y servicios y sólo después, lentamente, se van extendiendo sus efectos por el resto de la estructura productiva. Esto implica que determinados precios se verán afectados antes que otros, modificándose la asignación de recursos como consecuencia de ello. En efecto, gracias a la llegada del nuevo dinero, determinados empresarios que habrían obtenido pérdidas, obtienen beneficios, y muchos trabajadores, que no habrían encontrado trabajo en determinados sectores, se ven fácilmente empleados en los mismos; además, se crean nuevos tipos de negocios, ampliándose las instalaciones ya existentes.

Generalmente, el nuevo dinero llega al mercado previa reducción artificial de los tipos de interés, dentro de una política de clara expansión credi-

ticia. La baja del tipo de descuento y las mayores facilidades crediticias, lógicamente, incrementan los gastos de inversión en relación con los gastos de consumo, distorsionando todos los indicadores que guían a los empresarios, y en especial la rentabilidad relativa del capital invertido en cada una de las etapas o fases en que, para los austriacos, está dividida la estructura de la producción.

Tales etapas representan los sucesivos procesos productivos interrelacionados que, desde los bienes de orden más superior a los más próximos al consumo, existen en la realidad; se combinan en las mismas los más heterogéneos bienes de capital que se van produciendo con los factores originarios (tierra y trabajo), para dar lugar a bienes de capital más elaborados, y, en última instancia, tras la necesaria espera, a bienes de consumo.

Lo que está claro es que, como consecuencia de los reducidos tipos de interés, aparecen ahora como beneficiosas inversiones que antes no lo eran. Que el incremento relativo de los gastos de inversión hace aumentar el precio de los factores productivos, con lo que tienden a adoptarse métodos de producción menos intensivos en trabajo, notándose un incremento en la demanda de muchos recursos naturales. Simultáneamente, se reducen los beneficios en las industrias de bienes de consumo (que ven sus costes aumentar sin que ocurra lo mismo con los precios), comenzando un trasvase de factores productivos de las mismas hacia las industrias de bienes de capital. Tal trasvase debe continuar durante un periodo de tiempo bastante prolongado, si es que se quiere terminar algún día, con la nueva estructura productiva más capitalista recién comenzada (ha de recordarse que una máquina cuya utilidad depende de que se produzcan otros bienes de capital que son necesarios para su uso deviene inútil si por falta de recursos éstos no llegan a producirse).

Sin embargo, pronto la demanda de bienes de consumo comienza a aumentar, como resultado del incremento de las rentas percibidas por los factores de producción (motivado a su vez por el dinero inyectado en el sistema y que ya va llegando a los mismos). Los consumidores no tienen por qué haber modificado apreciablemente la proporción en que desde el principio distribuían sus ingresos entre bienes presentes y futuros, haciéndose evidente un alza generalizada en los precios de los bienes de consumo motivada por: a) el natural efecto de la llegada de las nuevas disponibilidades monetarias al sector, cuya demanda por ello se ve incrementada; y b) por el hecho de que el flujo de la oferta de bienes de consumo, lógicamente, tiene que disminuir por un tiempo, en cuanto comience el alargamiento de los procesos productivos, y mientras se complete la nueva

estructura más capitalista; no sólo porque se retiran recursos de los sectores más próximos al consumo, sino porque además se dedica una gran parte de los mismos a inversiones que sólo después de mucho tiempo empezarán a producir sus resultados.

El alza de los precios, así creada en el sector de bienes de consumo, produce unos efectos totalmente opuestos a los ya descritos para la expansión crediticia: los beneficios de las industrias más próximas al consumo comienzan a elevarse, mientras que decaen los correspondientes a los sectores de bienes de inversión. Los bienes de capital que empezaron a producirse teniendo en mente una estructura productiva muy capitalista han de readaptarse, si ello es posible, a otra que lo es menos (y por tanto que es más trabajo-intensiva, como es lógico, si se tiene en cuenta que el alza de precios de bienes de consumo supone una reducción de los salarios reales). Y, en general, comienza el traslado de los factores productivos de la inversión hacia el consumo, apreciándose grandes pérdidas en los sectores más capitalistas (construcción, astilleros navales, etc.), que sólo son rentables para bajos tipos de interés, y que se ve ahora se desarrollaron con exceso. En suma, ha llegado la depresión económica por falta de recursos para completar unos cambios en la estructura productiva demasiado ambiciosos; depresión que se manifiesta externamente por la existencia de un exceso de producción en los sectores de inversión y una escasez de la misma en los más próximos al consumo.

No hay que olvidar en ningún momento que, como ya se dijo anteriormente, para los «austriacos» el interés no es sino el margen de beneficios, que tiende a hacerse uniforme para todas las fases de la estructura productiva. Es claro que se pueden hacer aparecer como rentables inversiones que en realidad no lo son, sin más que reducir temporalmente el tipo de interés de mercado, utilizando para ello una política de dinero barato. Pero si el tipo de interés natural, tal y como lo sienten los individuos, al gastar éstos en bienes de consumo la misma proporción de sus rentas que en el pasado, no ha variado, se produce, como hemos visto, un aumento de los precios de bienes de consumo que implica una elevación en los márgenes de beneficios de este sector, que se extiende por toda la estructura productiva y no hace posible el mantenimiento de las nuevas inversiones iniciadas en las etapas más capitalistas. Éstas comienzan a sentir cómo sus costes crecen más de prisa que sus precios de venta y el abandono de muchos factores productivos que son fuertemente reclamados por las industrias de bienes de consumo. Además, si, por motivos institucionales, los mercados laborales no gozan de la flexibilidad precisa como para hacer posibles ta-

les trasvases masivos de mano de obra, aparecerá lógicamente una elevada cantidad de parados, haciéndose mucho más largo y penoso todo el proceso.

Por último, hay que tener en cuenta que un crecimiento monetario constante, en la medida en que comienza a ser esperado por los agentes económicos, hará posible que se desencadenen todos estos efectos depresivos, aunque el aumento del dinero no se haya detenido (con lo que cabe llegar a la situación actual de profunda depresión y paro, con una elevada inflación, pero que ya no es capaz de ningún efecto expansivo apreciable), siendo el único modo de retrasar la llegada de la depresión la utilización de tasas progresivamente aceleradas de inflación, y, aun así, esto a base de agravar un problema que la opinión pública, o la crisis del sistema monetario, harán más tarde o más temprano inevitable.

III. La teoría austriaca del ciclo económico: un análisis gráfico

Dos características importantes del sistema capitalista son que, en el mismo, se dedican factores originarios de producción para obtener bienes de consumo en un futuro más o menos distante; y que, alargando los procesos productivos, se puede conseguir una mayor cantidad de bienes de consumo, si es que se está dispuesto a esperar lo suficiente.

El cambio de unos procesos productivos más cortos a otros más largos implica una modificación en la estructura productiva que podemos representar por medio de la Figura 1.

En este esquema, el valor de los factores originarios de producción está recogido por la proyección horizontal de la hipotenusa. En la dimensión vertical se representa el progreso del tiempo medido en periodos arbitrarios, y en la base el valor del *output* actual de bienes de consumo. El área indica las etapas sucesivas a través de las cuales pasan las unidades de los factores originarios de producción antes de convertirse en bienes de consumo. Evidentemente, la proporción área-base aumenta si la estructura productiva se hace más capitalista.

La figura no representa producción física alguna, sino tan sólo su valor en dinero, no estando recogida en la misma el beneficio correspondiente a cada etapa. Si ahora hacemos la simplificación de considerar que los bienes se mueven intermitentemente y en intervalos iguales de una fase productiva a la siguiente, el proceso dejará representar un flujo continuo y el esquema quedará como el de la Figura 2.

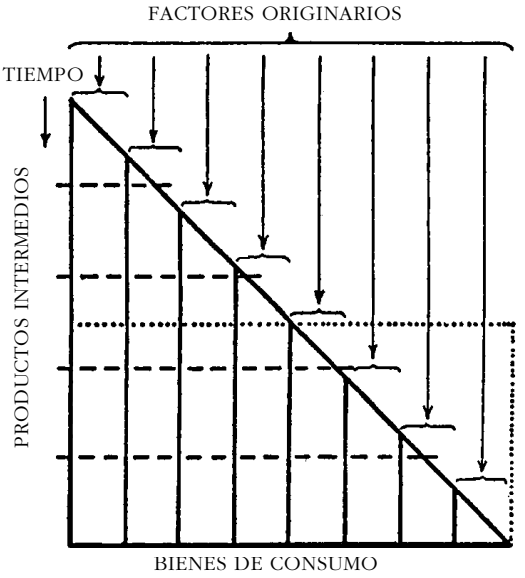


Figura 1

En esta figura, cada área sombreada representa el producto resultante de la etapa en cuestión, que va pasando a la que le sigue, siendo la diferencia entre áreas el valor de los bienes originarios de producción utilizados en cada fase. Suponiendo una economía de uniforme giro (estacionaria), podemos afirmar, pues, que el valor del *output* de bienes de consumo es igual a la renta total recibida por los factores originarios. Además, la proporción existente entre el área clara y la rayada de la figura (40/80 o 1/2) expresa la relación entre el *output* de bienes de consumo y el de bienes de capital.

La primera conclusión de todo lo dicho hasta aquí es que la cantidad de dinero gastada en bienes de producción durante cualquier periodo de tiempo es muy superior a la cantidad gastada en bienes de consumo durante el mismo periodo; es decir, la cantidad de dinero que reciben los empresarios en cada etapa productiva se compone de renta neta, que pueden gastar en bienes de consumo, y de otra parte que constantemente deben reinvertir.

Vamos a ver ahora qué efectos tiene el cambio en la estructura hacia unos métodos de producción más capitalistas. Esto ocurre si la demanda

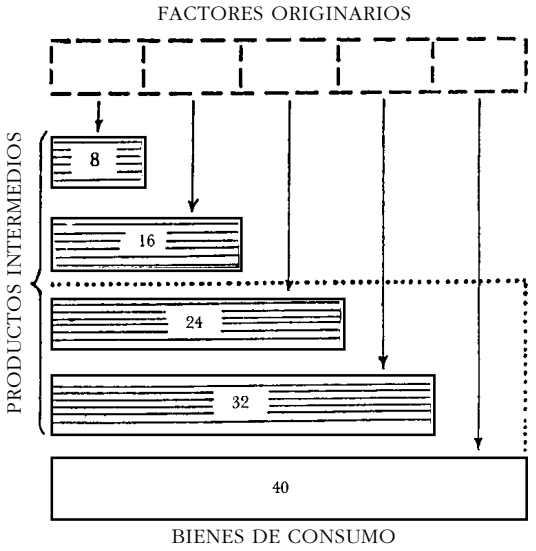


Figura 2

total de bienes de producción expresada en dinero aumenta en términos relativos respecto de la demanda de bienes de consumo, lo cual a su vez puede suceder por cualquiera de los dos siguientes motivos: a) como resultado de un aumento en el volumen del ahorro voluntario (permaneciendo constante la cantidad total de dinero que hay en el sistema), o b) si se produce un incremento en la cantidad de dinero de que disponen los empresarios para la compra de bienes de producción.

Estudiando primero el caso del ahorro voluntario, se puede suponer que los consumidores, de golpe, deciden ahorrar una cantidad de dinero equivalente a 1/4 de su renta, a lo largo de un periodo determinado. La mencionada proporción bienes de consumo/bienes de producción cambiará entonces de 40/80 a 30/90, o, si se prefiere, de 1/2 a 1/3. Consecuencias de este incremento del ahorro voluntario son, entonces, las siguientes: a) el *output* de bienes de consumo sólo puede ser vendido por una suma de 30, que es la cantidad reducida en 10, ahora disponible para ese propósito; b) esto sólo puede ocurrir si el número de etapas o fases productivas aumenta en la misma proporción que la demanda de bienes intermedios; y c)

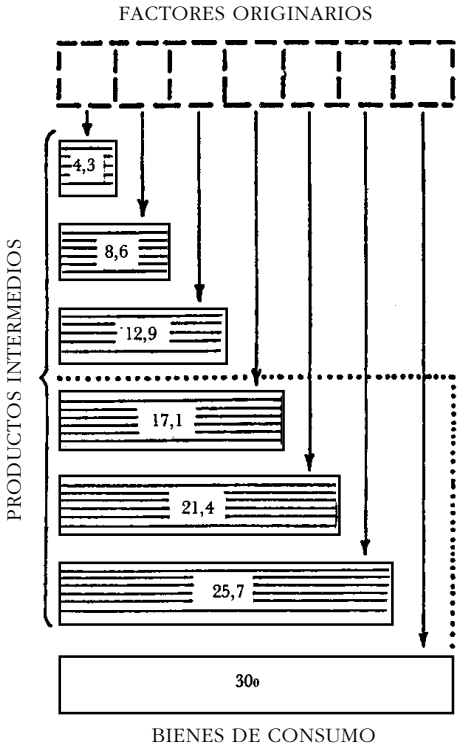


Figura 3

la estructura productiva ha cambiado, adquiriendo la forma más larga y estrecha de la Figura 3.

Producido un aumento del ahorro voluntario, se verifica un crecimiento en el precio de los factores (motivado por el incremento de la inversión), reduciéndose paralelamente el precio de los bienes de consumo; primero, porque disminuye la demanda monetaria dirigida a los mismos; más tarde, porque se incrementa el flujo de su oferta, como resultado del alargamiento de los procesos, que los hace mucho más productivos (el stock de bienes de consumo, que permanece temporalmente invendido como consecuencia del ahorro voluntario, cumple la función de mantener a la comunidad mientras se completan los procesos productivos, que se quieren hacer más capital-intensivos).

Sin embargo, ni subirán de precio todos los factores de producción, ni los que lo hagan lo harán de una manera uniforme. En las fases productivas que preceden inmediatamente a aquella en que los bienes de consumo son vendidos el efecto de la caída del precio de los bienes de consumo será sentido más fuertemente que el efecto del incremento de los fondos ahora disponibles en mayor cuantía para la compra de bienes de producción, como resultado del mayor ahorro que ha sido decidido por los individuos. El precio de los productos de estas fases también se reducirá, pero caerá menos que el correspondiente a los bienes de consumo, lo que significa un claro estrechamiento del margen de beneficios entre estas dos etapas. Pero tal reducción de dicho margen hará que el empleo de recursos productivos sea más beneficioso en las etapas más alejadas del consumo, comenzándose a trasladar paulatinamente aquéllos hacia éstas.

El precio de los bienes de producción tenderá, en conjunto, a aumentar, dado que al efecto producido por la mayor abundancia de fondos disponibles para la producción hay que añadir el fenómeno de que se conviertan en más atractivas y beneficiosas las etapas más alejadas del consumo.

Además, se va verificando una reducción general del margen existente entre las fases productivas, margen que, como resultado del juego de la competencia, tenderá a ser el mismo en todas y cada una de ellas, transcurrido el correspondiente periodo de transición.

¿Qué ocurre si el movimiento natural de los precios se ve distorsionado por la inyección en el sistema de nuevas cantidades de dinero que se dediquen principalmente a la adquisición de bienes de inversión?

Es claro que para colocar el dinero adicional en forma de créditos a los productores es necesario reducir temporalmente el tipo de interés de mercado, que de esta manera deja de corresponder con las tasas o márgenes de beneficio existentes entre las etapas.

El tipo de interés reducido hace ahora aparecer como rentables procesos productivos que antes no lo eran, especialmente los más alejados de la etapa final del consumo y que son relativamente más intensivos en capital. Se produce, además, de forma inmediata, un alza en el precio de los bienes de producción.

Este alargamiento artificial de los procesos productivos (que está recogido en la Figura 4) se produce sin que medie reducción alguna del consumo, que puede mantenerse al ritmo anterior, hasta que las nuevas inversiones, por implicar una retirada masiva de recursos de las últimas etapas, terminan por reducir temporalmente el flujo de bienes de consumo, cuyos precios comienzan a elevarse rápidamente. De haberse producido este alargamiento de los procesos productivos como consecuencia de un incremento

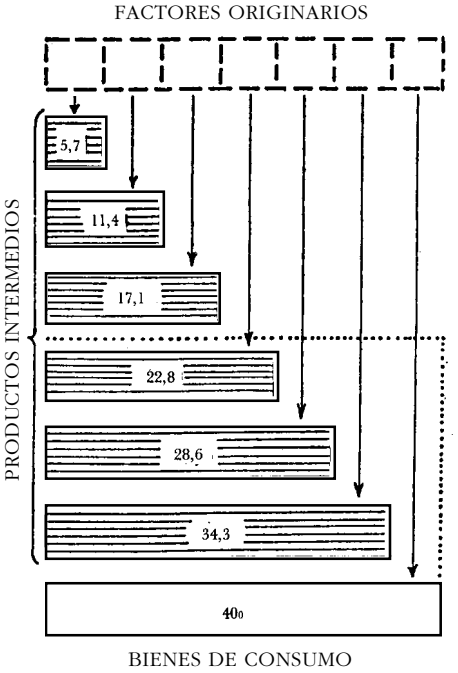


Figura 4

del ahorro y no artificialmente gracias a una expansión crediticia, tal «*gap* temporal» en el flujo de bienes de consumo se habría compensado con los stocks acumulados sin vender, al disminuir la demanda final de aquéllos.

La idea más importante es que no existe motivo especial para que se produzca aumento del ahorro voluntario alguno, siendo lo más probable que los consumidores que han visto incrementadas sus rentas monetarias como consecuencia del alza del precio de los factores de producción decidan seguir consumiendo en la proporción originaria.

Esto implica un nuevo cambio en la proporción entre la demanda de bienes de consumo y la demanda de bienes de producción a favor de la primera. En efecto, la mayor demanda monetaria de bienes de consumo, resultado de dicho incremento de las rentas de los consumidores, proyectada sobre una cantidad de aquéllos reducida al retirarse recursos de su inmediata producción hacia procesos más alejados, determinará un aumento

de los precios que en términos relativos superará al acaecido respecto de los bienes de inversión.

Luego el margen de beneficios de las etapas más próximas al consumo tenderá a aumentar muy por encima del correspondiente a las etapas más alejadas del mismo, por lo que interesará abandonar todos los procesos distantes que ya no aparecen como rentables, produciéndose una vuelta hacia una estructura productiva más achatada, como la recogida en la Figura 5.

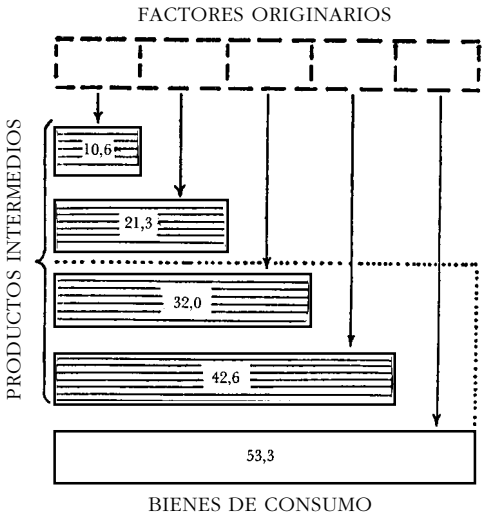


Figura 5

En suma, se vuelve a procesos productivos más cortos, siempre que el incremento de la demanda de bienes de consumo no se vea compensado por una nueva inyección, proporcionalmente mayor, de dinero en manos de los productores.

Pero, por razones obvias (inflación insoportable, crisis del sistema monetario, etc.), la expansión crediticia no puede aumentar indefinidamente; llega un momento en que el reajuste se hace necesario, se acortan los procesos productivos, se abandonan las inversiones más alejadas del consumo por no ser ya rentables, y se trasladan recursos productivos de éstas a otras fases más próximas a aquél: la depresión económica ha llegado.

Se trata de una crisis de exceso de consumo, o, si se prefiere, de escasez de ahorro, que no es suficiente para completar las inversiones más capital-intensivas. La situación sería semejante a la de los imaginarios habitantes de una isla perdida que, habiendo emprendido la construcción de una enorme máquina capaz de cubrir completamente las necesidades de la población, hubiesen agotado todos sus ahorros y capital antes de terminarla y no tuvieran más remedio que abandonar su construcción, dedicándose con toda su energía a buscar el alimento diario, sin contar con ningún capital útil para ello.

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

La recesión es, por tanto, una etapa de sano reajuste económico que no cabe evitar, sino tan sólo facilitar, acabando con toda expansión crediticia o fomento artificial del consumo, y dejando que las fuerzas del mercado paulatinamente creen una estructura productiva más acorde con los verdaderos deseos de los individuos que participan en el mismo.

Bibliografía

F. A. Hayek, *The Pure Theory of Capital*, Routledge and Kegan Paul, Londres 1976; *A Tiger by the Tail: The Keynesian Legacy of Inflation*, IEA, Londres 1972; *Prices and Production*, Routledge and Kegan Paul, Londres 1967; *Profits, Interest and Investment*, Routledge and Kegan Paul, Londres 1976; *Monetary Theory and the Trade Cicle*, August M. Kelley, Clifton 1975; *Money, Capital and Fluctuations,* Routledge, Londres 1984.

H. Hazlitt, *The Critics of Keynesian Economics*, Arlington House, Nueva York, 1977.

W.H. Hutt, *A Rehabilitation of Say's Law*, Ohio University Press, 1974.

L. von. Mises, *Human Action*, Henry Regnery Co., Chicago 1966; *The Theory of Money and Credit*, Yale University Press, 1959; *On the Manipulation of Money and Credit*, Free Market Books, Nueva York 1978.

M.N. Rothbard, *Man, Economy and State*, Nash Publishing Co., Los Angeles, 1966; *America's Great Depression*, Sheed and Ward Inc., Kansas 1975.

I.M. Kirzner, *An Essay on Capital*, Augustus M. Kelley, Nueva York 1966.

L.M. Lachmann, *Capital, Expectations and The Market Process*, Sheed Andrews and McMeel Inc., Kansas 1977; *Capital and its Structure*, Sheed Andrews and McMeel Inc., Kansas 1978.

F.A. Fetter, *Capital, Interest and Rent*, Sheed Andrews and McMeel Inc., Kansas 1977.

E.G. Dolan, M.N. Rothbard, I.M. Kirzner, L.M. Lachmann, G.P. O'Driscoll y S.L. Shenoy, *The Foundations of Modern Austrian Economics*, Sheed and Ward Inc., Kansas 1976.

L.M. Lachmann, J.B. Egger, M.J. Rizzo, I.M. Kirzner, S.C. Littlechild, D.T. Armentano, G.P. O'Driscoll, M.N. Rothbard, L.S. Moss, R.W. Garrison, *New Directions in Austrian Economics*, Sheed and Ward Inc., Kansas 1978.

CAPÍTULO XIV

UN PROGRAMA PARA LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

La grave situación de la economía española es motivo de atención especial por parte de todos aquellos economistas que vivimos fuera de nuestro país y estamos en contacto directo con las últimas tendencias y avances de nuestra ciencia fuera de las fronteras de España.

El presente artículo pretende explicar con rigor y seriedad, utilizando un lenguaje sencillo, cada uno de los siguientes cuatro puntos: a) cómo se ha llegado a la presente crisis económica; b) cuáles son las causas de su especial agravación; c) cuál sería el «programa económico ideal», y d) qué factores pueden dificultar su puesta en práctica.

La actual situación de marasmo económico que afecta a España es resultado directo de la inflación. Por inflación hemos de entender, a los efectos de este artículo, todo aumento desmesurado en la cantidad de medios de pago que circulan en el país, en relación con la totalidad de bienes y servicios disponibles para la venta. El efecto de la inflación es la subida de los precios. En una economía moderna es muy difícil aumentar la producción tangible de bienes y servicios por encima de un 3 o un 4 por 100, de un año para otro. Por eso, fácilmente se comprenderá que si la cantidad de billetes del Banco de España y sobre todo el crédito bancario en poder de los españoles aumenta a un ritmo muy superior (del 10 al 15 por 100 anual), la tendencia al alza de los precios es inevitable.

¿Cómo se produce la inflación? ¿Por qué aumenta tanto la cantidad de dinero que circula en España? El nuevo dinero se inyecta en la economía española de dos formas distintas: a) a través del sistema crediticio y bancario, mediante una «política de expansión crediticia», es decir, de dinero barato y bajos tipos de interés, y b) cuando los gastos del Estado son superiores a sus ingresos y la diferencia se cubre simplemente fabricando más billetes para pagar a los acreedores de la Administración («política de déficit público»). Ambas acciones son causa de la inflación, y han sido emprendidas de manera deliberada y creciente por los distintos gobiernos de España desde los últimos quince años hasta hoy. Así, a modo de ejemplo, y según decla-

---

Publicado en *ABC*, 4 de julio de 1981, y *5 días*, 30 de abril de 1986.

raciones del ministro de Hacienda a las Cortes el 6 de mayo de 1981, el aumento del nuevo dinero puesto recientemente en circulación por el Banco de España para atender a las necesidades de tesorería derivadas de los Presupuestos del Estado fue de 344.318 millones de pesetas, y si se incluyen otros organismos del sector público, esta cifra alcanza los 386.939 millones de pesetas.

Aunque parezca mentira, el efecto más importante de la inflación (entendida, repetimos, como todo aumento del dinero en circulación) no es la subida de los precios. El efecto más importante y pernicioso de la inflación es que distorsiona gravemente toda la economía nacional, creando el desempleo. En concreto, la inflación motiva que la estructura de la oferta de bienes y servicios producida en el país no coincida con la composición de la demanda de los mismos, tal y como es manifestada por la voluntad de los españoles cuando éstos gastan sus rentas en el mercado.

La afirmación anterior contiene la enseñanza más importante que nos proporciona la ciencia económica de nuestros días. Por eso vamos a tratar de aclararla, tanto como sea posible en un corto artículo de divulgación.

Cuando se crea por el Estado una determinada cantidad de dinero, ésta no se reparte por igual a todos los españoles. Todo lo contrario, el nuevo dinero es recibido al principio por unos pocos particulares, por determinadas industrias y ciertos sectores, que, favorecidos por una demanda adicional, tienden a desarrollarse en exceso. Tal exceso de demanda es sólo temporal. El nuevo dinero, después de un período más o menos largo, se extiende por toda la economía, haciendo que la demanda vuelva a tener su anterior composición y poniendo en una situación difícil a aquellas «industrias privilegiadas» que primero recibieron el dinero inflacionario. Se aprecia ahora cómo estas empresas crecieron demasiado y cómo dejan de ser rentables al dispararse sus costes, pues los factores de producción que utilizan (mano de obra, maquinaria, crédito) son posteriormente demandados con más urgencia en otros sitios.

Es comprensible que, ante esta delicada situación, se recurra al Estado y se pidan nuevos créditos y más dinero para evitar la catástrofe de algunos. Esta catástrofe no puede evitarse, pero sí retrasarse (haciéndola después mucho más grave), mediante la inyección de dosis aceleradamente crecientes de nuevo dinero. Esta política inflacionaria puede mantenerse, como la experiencia tristemente enseña, durante años, incluso décadas; pero cuando la inflación alcanza ya niveles no soportables, y se intenta poner límites a su crecimiento, comienza un proceso, necesario e inevitable, de liquidación y reajuste de aquellos sectores mantenidos en el aire gracias al dinero meramente inflacionario.

Esta etapa de reajuste se conoce con el nombre de «depresión económica» y afecta de forma más espectacular a las industrias de bienes de capital (astilleros, metal, altos hornos, construcción) y de bienes de consumo duradero (electrodomésticos, automóviles, etc.), que son las más propensas a superdesarrollarse ante políticas continuadas de bajos tipos de interés y dinero barato.

Factores del agravamiento de la crisis

La inflación ha motivado, pues, que el ahorro de nuestro país se haya invertido allí donde no se debía. Se han producido herramientas, máquinas e instalaciones enteras que no tienen ningún uso económico racional. El país se ha empobrecido en su conjunto al haberse invertido malamente el escaso ahorro de los españoles en unas líneas de producción que no son económicamente rentables, por falta de suficiente demanda para ellas.

La disminución del número y tipo de máquinas y herramientas útiles por trabajador explica la generalizada baja en la productividad del país y su inevitable corolario: la baja en los salarios reales de mercado.

Es aquí, y sólo aquí, donde aparece el papel de los sindicatos como factor de agravamiento de la crisis, en un doble sentido. Primero, evitando a toda costa cualquier baja en términos reales de los salarios, los sindicatos son los directos responsables del alto volumen de desempleo para determinados tipos de trabajo que azota a España: todos aquellos trabajadores que producen un valor de mercado inferior al salario que le cuesta al empresario, o son despedidos o, lo que es peor, dejan de ser contratados. En segundo lugar, la fase de reajuste en que nos encontramos exige movimientos masivos de mano de obra de unas líneas de producción a otras, que muchas veces la actitud de los sindicatos no favorece en absoluto.

La fase depresiva podría acortarse sensiblemente si aumentase el ahorro voluntario del país. De esta manera se liberarían de forma permanente los recursos reales que son necesarios para hacer de nuevo rentables al menos una parte de los procesos de inversión erróneamente emprendidos. Por eso es un factor adicional de agravamiento la presente legislación fiscal sobre la renta y el patrimonio, pues penaliza claramente el ahorro privado y la acumulación de capital.

La política estatal de «creación» de puestos de trabajo es el último factor de agravamiento de la crisis que vamos a comentar. De nuestro análisis se deduce que toda política del Estado financiada mediante la creación de nuevo dinero produce tan sólo unos efectos meramente temporales sobre

la economía real, y que tienden en todo caso a revertirse, cambiando totalmente de signo, tan pronto como el nuevo dinero va llegando al bolsillo de los consumidores y es gastado por éstos en el mercado. Desde el punto de vista científico es imposible que la actual Administración —o cualquier otra— sea capaz de «crear», como se ha anunciado en estos días, 350.000 puestos permanentes de trabajo en el sector privado, mediante un ambicioso plan de obras públicas y de «fomento» de la inversión. Y será imposible en tanto en cuanto no estemos en un régimen plenamente colectivizado y los 35 millones de españoles sean libres de gastar su dinero en lo que les plazca, generando de esta forma una demanda cuya composición no va a coincidir con la estructura de la oferta, que aparece en el mercado totalmente distorsionada gracias a la mencionada «política de fomento» de la Administración. Solamente un mayor crecimiento del ahorro privado y unos mercados laborales flexibles, con bajas y alzas de salarios reales siempre que el mercado de cada clase de trabajo así lo exija, pueden crear de forma permanente puestos de trabajo para ese millón de compatriotas actualmente desempleados.

El programa económico ideal

De todo lo dicho hasta aquí se deduce que las líneas maestras del «plan económico ideal» para salir cuanto antes de la depresión económica que sufre España serían las siguientes:

1. *Acabar de inmediato con la inflación.* La inflación es el origen de todos los males que sufrimos, y por eso debe combatirse de forma prioritaria. En concreto, hay que abandonar toda política de expansión crediticia y dejar que los tipos de interés alcancen sus niveles de mercado. En este sentido tenemos que criticar duramente las políticas expansivas preconizadas por la CEOE. El empresario español hace un servicio muy pobre al país pidiendo más «dinero barato» a estas alturas. Y ello sólo nos muestra hasta dónde llega su grado de desesperación y falta de conocimiento de por qué hemos llegado hasta donde hemos llegado. Su postura nos recuerda la del alcohólico que, desesperado por los sufrimientos de la resaca, pide a gritos más vino.

Igualmente es necesario que desaparezca el déficit público. Gobiernos de países mejor encaminados que el nuestro se han comprometido a equilibrar sus presupuestos en el corto plazo de dos o tres años. Nosotros nos limitamos a hacer afirmaciones vacías en torno a la necesidad de contener (no eliminar) el déficit estatal, sin que se tome ninguna medida efectiva para disminuir el gasto público. Y, mientras tanto, el déficit pronto alcanzará los

700.000 millones; es decir, dentro de poco, el 20 por 100 del Presupuesto Nacional va a estar en números rojos.

2. *Liberalizar al máximo la economía.* Hemos dicho que la depresión es una etapa de reajuste, caracterizada por la necesaria liquidación de proyectos de inversión que, fomentados por la inflación, están mal concebidos y no son nada rentables. Dicha liquidación exige trasvases masivos de factores de producción de unos sectores a otros. Cuanto más libre y flexible sea el sistema de precios, menos doloroso y duradero será el necesario reajuste.

3. *Disminución de los impuestos.* Se trata de una medida necesaria para fomentar el ahorro y disminuir el peso del Estado, cuya carga sobre los hombros de los españoles, en estos momentos de profunda depresión económica, se hace insostenible. La proyectada rebaja en un 30 por 100 de los impuestos, así como los evidentes efectos beneficiosos apreciados siempre que esta política ha sido llevada a la práctica, deben animarnos a defenderla con el máximo de nuestras fuerzas.

4. *La responsabilidad de mantener el pleno empleo debe recaer solamente sobre los sindicatos.* El Gobierno no debe ser responsable del mantenimiento del pleno empleo, ya que dentro de una economía de mercado es técnicamente imposible que el Gobierno sea capaz de crear cualquier cantidad permanente de puestos de trabajo en el sector privado. Esta enseñanza de la ciencia económica se comprueba en la realidad práctica de la vida diaria, en la que los gobiernos que hacen todo lo posible por relanzar el empleo ven con desesperación lo infructuoso de sus esfuerzos.

Como nadie debe ser responsabilizado de lograr algo para lo que se es incapaz, la responsabilidad de mantener el empleo debe trasladarse del Estado a los sindicatos. Éstos son los únicos que pueden garantizar el pleno empleo, mediante las adecuadas políticas laborales, tendentes a hacer más ágil la movilidad de la mano de obra y más flexibles los salarios. Además, y a diferencia de lo que ocurre en la actualidad, este cambio de enfoque permitiría canalizar adecuadamente las iras del país contra aquellos sindicatos que mostrasen un comportamiento más antisocial de cara al empleo.

Dificultades prácticas

Son varias y graves las dificultades que hacen problemática la puesta en marcha del «plan económico ideal» que acabamos de esbozar. En concreto, mencionaremos las siguientes:

Primero, la escasez de buenos economistas. El contenido de los programas de estudio de las Facultades de Economía de nuestro país es muy

descorazonador. Y la mayor parte de los profesores y responsables de la Administración pertenecen a la «generación perdida» en el marasmo de las teorías de lord Keynes. Recientemente han oído que ya nadie toma en serio la macroeconomía que estudiaron hace años, pero pocos han tenido el tiempo o la oportunidad de hacer estudios profundos buscando posibles alternativas.

Segundo. La mentalidad intervencionista de la Administración. En ella domina la idea de que el Estado dispone del poder necesario para modelar a su antojo los complejos procesos económico-sociales. Tal pretensión es puramente utópica y generadora de gravísimas consecuencias (como la profunda depresión económica que ahora sufrimos).

Por último, las dificultades políticas. No cabe duda de que en política muchas veces privan los sentimientos sobre la razón, y los intereses particulares de unos pocos sobre los intereses de la nación. Por ello, no es de extrañar que programas económicos como el defendido sólo se hayan llevado a la práctica por gobiernos coherentes y con fuerte respaldo popular, o en situaciones de verdadera emergencia nacional.

CAPÍTULO XV

NOTA CRÍTICA A UN PROGRAMA ECONÓMICO

A pesar de que el programa económico socialista pretende ser el resultado de «un esfuerzo de reflexión y de imaginación», se trata, más bien, de un programa altamente intervencionista, muy desfasado desde el punto de vista científico, y que sólo encuentra su justificación en la necesidad de llevar a la práctica los principios éticos del marxismo, con una apariencia de moderación.

Los pilares básicos sobre los que se apoya la estrategia económica socialista son los siguientes:

a) El aumento del papel que debe jugar el sector público y su extensión a las áreas más rentables y dinámicas de la economía. Se afirma que el sector público se encuentra inmovilizado de ineficiencias y corrupciones, que no es sino un «cementerio de empresas no rentables y un despilfarro colectivo». Pero en vez de llevar esto a la conclusión de que las citadas ineficiencias son el resultado de la inexistencia de un mercado libre y eficaz, se proclama la extensión del Estado a las áreas que hoy permanecen libres de su interferencia. Desde luego, sorprende la imagen invertida que los economistas socialistas tienen de la realidad, máxime si se tiene en cuenta que es un hecho comprobado que las ineficiencias y distorsiones se extienden allí donde el Estado invade esferas que deben reservarse para la iniciativa privada, y que el caso de las economías socialistas, en lo que a despilfarro y caos económico se refiere, es a todas luces patente.

b) Los sindicatos deben cooperar con la labor socialista de gobierno, moderando las demandas salariales a cambio de un mejor aprovisionamiento de bienes colectivos. Todo ello dentro de una política de planificación concertada entre los distintos grupos económicos, que en muy poco se diferencia de los modelos pre-democráticos corporativistas. Y es que, cuando se renuncia a dejar en funcionamiento el libre juego de las fuerzas

---

Publicado con el título de «El programa económico del PSOE bajo la lupa liberal», en *El Europeo,* año XVII, n.º 848, semana del 11 al 17 de abril de 1980, pp. 20-21; y también en *Nueva Empresa,* n.º 84, 1 de mayo 1980, pp. 32-34.

del mercado, no cabe más que ordenar desde arriba el papel de los diferentes grupos económicos, que de esta forma no pueden realizar otros planes distintos de aquellos coactivamente impuestos por quienes ocupen el poder (sean éstos de «derechas» o de «izquierdas»).

Crisis económica

Los economistas socialistas tienen tanta fe en la crisis del sistema que la esperan sin explicarla en absoluto. Se dice que hay crisis porque la hay. Simplemente leemos los conocidos tópicos en torno a las insoportables contradicciones del sistema, el papel de las multinacionales, etcétera. En pocas palabras: demagogia política, nacionalismo económico pre-capitalista y, lo que es peor, ausencia de los conocimientos más elementales de la teoría económica. Porque no se menciona que la crisis económica no es sino el resultado del intervencionismo monetario y fiscal de los gobiernos sobre la estructura productiva. Dos recientes premios Nobel de Economía avalan este diagnostico y ponen de manifiesto cómo sólo una economía más flexible y liberal puede acelerar la salida de una crisis que en forma alguna es el resultado de la economía de mercado, sino la inevitable consecuencia del intervencionismo estatal.

Por una sociedad más justa e igualitaria

Como el socialismo, en cuanto teoría económica, ha dejado de ser una proposición con significación científica, no hay más remedio que recurrir a consideraciones morales, psicológicas e incluso religiosas. Sólo toda la palabrería en torno a la «justicia», la «igualdad», la «solidaridad» y el «progreso» dan fundamento a una serie de medidas a todas luces contradictorias con los fines que se persiguen.

Profundización de la reforma fiscal

Los socialistas pretenden seguir adelante la drástica reforma fiscal, «sin permitir ningún tipo de exoneración ni diseminación en las bases imponibles», e impidiendo, en todo caso, que las mismas se alejen de la realidad económica. Pero es un grave error el creer que es posible un aumento de la presión fiscal sin deteriorar aún más la situación económica de los contribuyentes, en general, y de los inversores, en particular. La iniciativa privada se frena cuando el sector público extiende sus tentáculos, sube la

presión fiscal y se estrechan los controles administrativos, sean éstos centrales o autonómicos.

Equipamientos colectivos

Se insiste en la necesidad de que el Estado invierta en equipamientos colectivos. Se afirma, sin demostración alguna, que existe un gran déficit de los mismos. Habría que comprobar cuál es el verdadero deseo del público al respecto si conociese el verdadero coste implicado por este tipo de inversiones. Más bien parece ir extendiéndose el desencanto ante tanto despilfarro a un coste tan elevado, generalizándose el deseo de que en esta área la economía debería funcionar como ya lo hace en los campos en que impera el mercado libre.

En el tema de la vivienda se menciona la escasez de viviendas en alquiler, sin indicar que la misma no es sino el resultado de una Ley de Arrendamientos Urbanos demagógica y expoliadora para los propietarios, que, de esta forma, no están dispuestos a invertir. La propugnada socialización del suelo urbano motivaría una ineficaz asignación de los solares escasos disponibles en usos que dejarían de ser eficientes, para venir determinados desde arriba por presiones políticas y de todo tipo. De esta forma la escasez de solares se incrementará, agravándose el problema de la vivienda.

En el campo de la Sanidad se pretende resolver el actual caos con una serie de buenas palabras e intenciones. De nuevo no se menciona la posibilidad de que la gestión de este servicio se lleve a cabo por el sector privado, en plena competencia con el público, con lo cual, desde un primer momento, se pondría de manifiesto la inoperancia e inherente mal funcionamiento de este último.

También en el tema educativo se olvida el papel que debe jugar la enseñanza privada, así como el respeto en todo caso al deseo de los padres, que pueden no estar de acuerdo con los valores que el Estado imponga en sus escuelas, a las que debe asistirse según el programa socialista obligatoriamente (es decir, coactivamente), desde los seis meses a los dieciséis años de edad.

El empleo

Si en algo destaca la desorientación de los economistas socialistas, es en el tema del empleo. Primero, en ningún sitio se menciona que la causa única y directa del desempleo es la inexistencia de unos mercados laborales flexi-

bles y el hecho de que los salarios sean demasiado altos, ignorándose así una de las leyes económicas más constatadas. En segundo lugar, se pretende luchar contra el paro emprendiendo un vasto programa de inversiones públicas, sin tener en cuenta que cada peseta que gasta de esta manera el sector público es a costa del sector privado, cuyo desempleo crecería, y del resto de la economía que se vería fuertemente distorsionada. Por último, se propone la pueril solución de remediar el desempleo elevando el número de años de escolarización y adelantando las jubilaciones, lo cual no produciría sino una falsa apariencia de disminución de los parados (se crearía un ejército adicional de desempleados constituido por la gente joven y ya mayor, deseosa de trabajar, y cuyo mantenimiento sería una carga más para la maltrecha Seguridad Social).

La energía

En el programa se aboga por la nacionalización de la red de alta tensión, dado que «el sistema eléctrico mantiene una estructura feudal, anacrónica, que ya se ha convertido en un freno a su propio desarrollo». Esta afirmación implica un craso desconocimiento de la naturaleza del monopolio y de la realidad económica española. Para que un monopolio pueda imponer un precio perjudicial para los consumidores, es necesario que la respectiva curva de demanda sea inelástica; siendo la falsedad de este hecho uno de los hallazgos más interesantes de la crisis energética actual. Aparte de que el sistema eléctrico español no ha supuesto freno alguno al crecimiento. En efecto, la producción española de electricidad, de 1946 a 1976, se multiplicó por 20, mientras que el sector eléctrico francés, nacionalizado, sólo logró multiplicar por ocho su producción durante el mismo período.

Sistema financiero

Se insiste en que no se puede poner todo el peso de la lucha antiinflacionaria en la política monetaria. Se olvida de esta forma que la inflación es un problema estrictamente crediticio y monetario, y que los países que más éxito han tenido en su lucha contra la depresión son aquellos que persiguen unas políticas monetarias más duras. Se olvida, en fin, que nuestro país está muy lejos de emprender una política estabilizadora valiente, y lo único que se ha conseguido hasta ahora es ralentizar el ritmo progresivamente creciente de nuestra oferta monetaria, pero no el crecimiento en sí, que sigue siendo muy alto (en torno al 15 por 100 anual).

Por último, no se les ocurre a nuestros colegas socialistas otro remedio para luchar contra los elevados tipos de interés que el tratar de reducir los «elevados» márgenes de las instituciones financieras, olvidando que la elevación de los tipos de interés se debe a otras causas (más concretamente a la inflación), y que el nivel adecuado de costes de intermediación es algo que sólo el mercado, y no ninguna regulación administrativa, puede fijar.

CAPÍTULO XVI

EL FRACASO DEL ESTADO «SOCIAL»

El descalabro político, económico y social del socialismo en los países de la Europa del Este está afectando profundamente a aquellos teóricos occidentales que aún siguen empeñándose en defender y justificar el «socialismo intervencionista» que constituye la más íntima esencia y típica característica del denominado Estado social. Así, recientemente, Gregorio Peces-Barba ha publicado un artículo en la tercera página de ABC que, ante todo, nos pone de manifiesto en qué patética posición han llegado a situarse muchos intelectuales de Occidente que, como Peces-Barba, todavía quieren creer que el Estado intervencionista es capaz de mejorar el orden social.

Y, sin embargo, el análisis teórico más riguroso ha demostrado que tanto el «socialismo real» de las economías de tipo soviético como el socialismo intervencionista que se ha extendido en los países occidentales se basan en el mismo error intelectual y se encuentran, por tanto, a la larga, condenados al fracaso. Este error intelectual consiste simplemente, como de manera tan brillante y concisa ha puesto de manifiesto el premio Nobel F.A. Hayek en su último libro, titulado *La fatal arrogancia*, en la imposibilidad de que los responsables y funcionarios del Estado social puedan hacerse con el enorme volumen de información y conocimientos que constantemente crean, generan y utilizan de forma dispersa los millones de ciudadanos que han de sufrir sus órdenes y mandatos, tengan éstos o no forma de ley, y hayan sido o no elaborados más o menos «democráticamente». De manera que el intervencionista se encuentra siempre en una situación de «ignorancia inerradicable» frente a la sociedad civil.

Por ello le es imposible mejorar los procesos de coordinación y desarrollo de la sociedad mediante la sistemática extensión y profundización de esa «coacción institucional» que, en agudo contraste con la «idílica» imagen que se nos quiere presentar, constituye la más típica característica y manifestación de un Estado al que se le añade el calificativo de «social», con la finalidad de hacerlo al menos mínimamente atractivo, desorientando a

---

Publicado en *ABC*, 8 de abril de 1991, p. 102

los ciudadanos que cada día han de sufrirlo respecto al verdadero contenido y significado del mismo.

Las consecuencias de este error intelectual en el que se basa el ideal socialista se manifiestan en cuatro dimensiones: la económico-social y cultural, la jurídica, la ética y la política, las cuales, aunque se encuentran íntimamente relacionadas entre sí, es preciso analizar separadamente.

1. En el ámbito «económico-social y cultural», la obsesión reglamentista y recaudadora del Estado social dificulta, y en muchas ocasiones imposibilita, la generación de nuevas iniciativas y procesos, empresariales o no, que constituyen la savia más creativa y vivificadora que mantiene y permite el desarrollo del organismo social. De forma que el Estado social no sólo es incapaz de hacerse con la información que necesita para organizar coactiva y deliberadamente la sociedad, sino que además actúa como un pesado lastre «inhibidor» de la creación de nuevas ideas, proyectos y empresas por parte de los ciudadanos que constituyen la sociedad civil.

Se entiende ahora el hecho, tantas veces contrastado en la realidad, de que, a igualdad de circunstancias, el Estado social dificulta el desarrollo económico, generando siempre una sistemática escasez y pobreza relativa de ideas y recursos, precisamente en aquellas parcelas de la vida social en las que de forma más efectiva e intensa pretende intervenir.

Esto hace, además, que sea inevitable que los ciudadanos, en un comprensible y natural movimiento «defensivo», traten de desviar o evitar en sus circunstancias particulares los efectos para ellos más perjudiciales o drásticos de los mandatos coactivos del Estado, dando así lugar a la creación de una «economía sumergida o irregular», que si bien tiene un claro carácter superfluo y redundante, es una de las mas típicas consecuencias del Estado social, y actúa positivamente como una verdadera «válvula de escape» frente a la coacción sistemática e institucional que le caracteriza.

2. En el ámbito «jurídico», el desarrollo del Estado social prostituye y vacía de contenido el concepto tradicional del Derecho, corrompe el funcionamiento de la justicia y desprestigia socialmente e incita a violar la Ley. En efecto, en el Estado social el Derecho tradicional, entendido como conjunto de normas de carácter general y abstracto aplicable por igual a todos, es sustituido por un confuso entramado de contradictorios reglamentos, órdenes y mandatos de tipo administrativo que cada vez constriñen y especifican más cuál ha de ser el comportamiento concreto de cada ciudadano. No es de extrañar, por tanto, que los ciudadanos vayan perdiendo el hábito de adaptación a normas generales y se vayan acostumbrando, por el contrario, a que todo les sea específicamente indicado y resuelto por el Estado.

Simultáneamente, y de forma paradójica, dado que eludir el mandato coactivo es, en muchas ocasiones, una exigencia impuesta por la propia necesidad de sobrevivir, el respeto social a la ley formal desaparece por completo y su incumplimiento pasa a ser considerado, desde el general punto de vista de la población, más como una loable manifestación del ingenio humano que se debe buscar y fomentar, que como una violación a un sistema de normas que puede perjudicar gravemente a la sociedad. A esta prostitución del concepto de ley inexorablemente le acompaña una paralela corrupción del concepto y de la aplicación de la justicia.

Esto es así porque en el Estado social el concepto tradicional de justicia es sustituido por un concepto espurio de justicia «social» según el cual, en vez de juzgarse comportamientos individuales aplicables por igual a todos dentro de un marco general de normas, la «justicia» se concibe como la estimación más o menos emotiva, primaria o pasional, del resultado de los procesos sociales, al margen de cuál haya sido el comportamiento de sus participes desde el punto de vista de las normas del Derecho tradicional.

Este fenómeno, junto con el alto grado de imperfección y caos de la maraña de órdenes y reglamentos en que se plasma la actividad legislativa del Estado social, hace que, con un poco de suerte y habilidad, casi cualquier pretensión puede llegar a impresionar favorablemente a un juzgador.

Surge así una generalizada inseguridad jurídica que, a su vez, crea un fortísimo incentivo para litigar y pleitear, todo lo cual disminuye aún más el grado de calidad de las decisiones judiciales, y así sucesivamente, en un proceso que, por desgracia, conocemos muy bien por la experiencia más próxima de nuestro propio país, y que amenaza con la desaparición de la justicia tradicional, o incluso de los propios jueces y magistrados, que, ante tanta confusión y carga de trabajo, corren el riesgo de convertirse en simples burócratas al servicio del poder político, encargados más de la misión de controlar el imposible cumplimiento del entramado de mandatos coactivos, que de la santa, abnegada y tantas veces incomprendida misión de aplicar a todos por igual la ley entendida en su sentido tradicional.

3. Las consecuencias que en el campo de la «ética» tiene el Estado social son también especialmente graves. En efecto, la imposición coactiva de determinados principios aparentemente más o menos «éticos» por parte del Estado social no sólo ahoga y acaba con los hábitos y prácticas individuales de preocupación por el prójimo y de caridad privada, sino que hace que la moral individual, a todos los niveles, se debilite e incluso desaparezca, siendo sustituida por un reflejo de ese típico misticismo organizativo pro-

pio del Estado que inevitablemente termina por influir también en el comportamiento individual de los ciudadanos.

Se hace prevalecer así, a nivel individual el típico voluntarismo socialista en cuanto a la consecución de los fines que se fijan y pretenden conseguir más como caprichos personales decididos «ad hoc» y alimentados en los propios deseos e instintos, que mediante la libre interacción humana sometida a normas y principios generales de carácter moral y legal. El resultado de este proceso de abandono de los principios tradicionales de la moral y de la ética individual (en el que, por cierto, han tenido mucho que ver diversos autores que, como Rousseau, son laudatoriamente citados por Peces-Barba en su artículo y que irresponsablemente califican los principios de ética individual como «represivas e inhibitorias tradiciones sociales») no es otro que el de eliminar las pautas de conducta que hicieron posible la evolución y el desarrollo de la civilización, arrojando indefectiblemente al hombre, falto de tan vitales guías y referencias sociales de actuación, a sus más atávicas y primitivas pasiones.

4. Finalmente, comentemos con brevedad la dimensión «política» del problema que plantea todo Estado social. Por un lado, los ciudadanos que sufren la coacción sistemática del Estado pronto descubren que tienen muchas más posibilidades de lograr sus fines si dedican su tiempo, esfuerzo e ingenio humano a tratar de presionar, influir y conseguir ventajas particulares y privilegios del Estado antes que a realizar actividades económicas verdaderamente productivas. La vida social, por tanto, se politiza en extremo, y el proceso espontáneo y armonioso que es propio de la sociedad civil pasa a ser sustituido por un proceso de constante lucha por el poder y en el que el conflicto y las desavenencias entre los distintos grupos sociales pasa a ser la nota más característica y dominante de la vida en sociedad.

En este contexto, los políticos convierten el objetivo de mantenerse en el poder en su máxima guía de actuación, a la que todo lo subordinan, dedicando la mayor parte de su tiempo a crear situaciones en las que ese poder que detentan pueda aumentarse, extenderse y verse justificado. Se explica así el abuso continuo de la propaganda política por parte del poder en la que siempre se intenta dar una versión idílica de los efectos de la intervención gubernamental, todo ello en compañía de los grupos de interés que salgan beneficiados en cada caso, así como con las organizaciones burocráticas, que siempre tienden a sobreexpansionarse y a crear la artificial necesidad de su existencia, exagerando los «beneficiosos» resultados de su intervención y ocultando sistemáticamente los perversos efectos de la misma. Estas intervenciones crean todo tipo de desajustes y conflictos

sociales que los políticos siempre achacan a la «falta de colaboración y egoísmo de la ciudadanía». Los conflictos y desajustes se utilizan, a su vez, como un pretexto para justificar ulteriores dosis de intervención aún más profunda y dañina, y así sucesivamente, en un proceso de extensión «totalitaria» del poder político que todo lo pretende invadir.

El fracaso del Estado social se basa, por tanto, en la total ignorancia del intelectual socialista, que cree posible y conveniente recurrir a la violencia estatal para mejorar la sociedad, y ha sido evidenciado por el análisis teórico de economistas y sociólogos que, como Mises, Hayek y el también Premio Nobel Buchanan, han sido capaces de explicar a nivel teórico algo que la experiencia práctica de muchas naciones ya venía poniendo de manifiesto desde hace mucho tiempo. El daño que sobre el entramado de la convivencia ciudadana crea el Estado social es tan grave y profundo, y los mecanismos de su extensión tan sinuosos y corruptores, que no cabe duda de que el Estado social se ha convertido en el verdadero y más peligroso «opio del pueblo» de nuestro siglo. Por ello, la principal obligación moral de todo intelectual amante de la sociedad civil debe consistir en desenmascarar tal sistema, ayudando en todo lo posible a que sus conciudadanos inicien también en Occidente una histórica «perestroika» que, bien por vía evolutiva o revolucionaria, acabe con las grandes dosis de socialismo intervencionista que se han desarrollado en muchos de los llamados países de economía de mercado.

CAPÍTULO XVII

¿ES EL TRABAJO UNA MERCANCÍA?

A menudo se afirma que el «trabajo no es una mercancía», especialmente para justificar tanto la actividad sindical como diversos tipos de intervencionismo estatal en materia económica. Nadie se atreve a cuestionar una «verdad» que parece ser tan evidente como arraigada está en profundos sentimientos humanos y populares. Es más, la propia historia de la civilización recoge claramente la lucha del hombre contra esa institución tan odiosa de la esclavitud, en virtud de la cual muchos seres humanos eran comprados, utilizados y vendidos como si de animales se tratase.

Sin embargo, y a pesar de las anteriores consideraciones, nunca ha dejado de ser cierto que los servicios del trabajo humano (no nos referimos, desde luego, a la persona humana en sí misma, que es indiscutiblemente inalienable) están sometidos a idénticas leyes económicas que el resto de las mercancías y factores de producción.

Y es que las leyes de la ciencia económica afectan de forma inexorable a todos los agentes que intervienen en el mercado, con independencia de cuál sea el sentir popular en relación con las mismas. En concreto, hemos de señalar como leyes económicas más importantes relacionadas con el factor trabajo, en primer lugar, «la ley de la oferta y la demanda», y, en segundo lugar, la que asegura que «el salario está determinado por el valor descontado de la esperada productividad marginal del trabajo». La primera ley indica que, a igualdad de circunstancias, un aumento de la demanda de determinados servicios del factor trabajo tiende a aumentar el salario pagado por éstos, mientras que un aumento de la oferta tiene efectos totalmente opuestos. La segunda ley es de gran trascendencia, y dice que al trabajador se le paga el valor íntegro de lo que produce, pero calculando dicho valor en aquel momento en que se efectúe el trabajo y no cuando se ha completado temporalmente el proceso de producción. Esto es muy importante si se tiene en cuenta que los procesos productivos modernos duran un periodo de tiempo muy prolongado y que la experiencia demuestra que muy pocos trabajadores están dispuestos a

---

Publicado en *El Empresario*, núm. 92, 2.ª época, abril de 1985, p. 32.

esperar todo este tiempo para percibir el valor íntegro del producto final (los trabajadores por cuenta propia son una minoría y el número de cooperativas es muy reducido y ello pese a todos los intentos de popularizarlas. La mayoría prefiere que se les pague por adelantado el valor descontado (utilizando el tipo de interés de mercado) de aquellos productos elaborados con su trabajo y que sólo después de mucho tiempo estarán terminados. (A propósito, esta ley puso de manifiesto hace ya casi un siglo lo absurdo de la teoría marxista de la explotación: pagar al trabajador «hoy» el valor íntegro de lo que sólo va a estar totalmente terminado en un lejano «mañana» es, desde luego, pagar a dicho trabajador sensiblemente más de lo que él mismo ha producido hoy.) Esta segunda ley es de fácil demostración: si se pagase al trabajador una cantidad inferior al valor descontado de la productividad marginal esperada, aumentarían los beneficios del empresario si éste demandase y contratase más trabajadores, produciéndose de esta forma una tendencia a incrementarse los salarios y a disminuir la productividad hasta hacerse unos y otra prácticamente iguales. Lo contrario sucede en caso de que el salario exceda a la productividad: se despiden o se dejan de contratar trabajadores hasta que la productividad aumenta y los salarios disminuyen convenientemente (si, como consecuencia de leyes laborales y restricciones institucionales de todo tipo, este reajuste no se produce en el mercado, el paro se incrementa y perdura de forma indefinida, tal y como sucede hoy en día en nuestro país, donde existen más de tres millones de parados por culpa de la no existencia de mercados laborales suficientemente libres).

De las dos leyes anteriores procede deducir que existe un sistema y solamente un sistema capaz de aumentar los salarios de los diferentes tipos de trabajo y, por tanto, el nivel de vida de las masas. Tal sistema consiste en favorecer la acumulación de capitales y, en consecuencia, el incremento de productividad generado por el aumento del capital bien invertido a través del mercado disponible por trabajador. Si el obrero norteamericano gana cuatro veces más que el español, y cien veces más que el indio, por ejemplo, no se debe a que aquél sea más listo o más trabajador. La razón es mucho más sencilla: el norteamericano utiliza cuatro o cien veces más capital bien invertido a través del mercado (máquinas, ordenadores, herramientas, etc.) que sus colegas español o indio, respectivamente. Por ello, aquellos sistemas económicos que más favorecen el ahorro y la acumulación de capital bien invertido son los más beneficiosos para las masas, y especialmente los más necesarios de llevar a la práctica en los países más subdesarrollados.

De la misma forma que la ley de la gravedad sigue plenamente en vigor

con independencia de que algún enajenado pueda o no «aceptarla» y, tirándose por la ventana, se parta la cabeza al caer, poco importa que la gente ignore las leyes de la economía y, guiada por la demagogia sindical o política, se comporte de forma contraria a los principios económicos más elementales.

Así observamos cómo existen leyes de salario mínimo que, desde luego, tranquilizan a los espíritus socialmente más «sensibles», pero que no dejan de condenar al paro y a la desesperación a todos aquellos trabajadores que, por producir un valor inferior al salario establecido legalmente, no pueden encontrar trabajo. Un efecto semejante de generación de desempleo tienen las políticas sindicales de logro de aumentos salariales por medios coactivos (huelga, etcétera). El resultado siempre es el mismo: unos pocos trabajadores, aquellos que conservan su puesto de trabajo, salen favorecidos a costa de aquellos que están obligados a mal emplearse o a quedar desocupados. La falta de solidaridad entre los propios trabajadores no puede ser en estos casos más patente. Nuestro análisis pone de manifiesto que en nuestra sociedad existe un preocupante fenómeno de «explotación horizontal», que es la que se efectúa, consciente o inconscientemente, pero en todo caso de forma real y masiva, por parte de aquellos trabajadores privilegiados que conservan sus puestos de trabajo en unas condiciones laborales que no se darían en un mercado libre, en perjuicio de más de tres millones de parados que estarían encantados de trabajar en el mismo.

También llama la atención que muchos gobiernos —entre ellos el nuestro— se obstinen en dilapidar el capital existente en la nación mediante la puesta en práctica de leyes fiscales confiscatorias de la renta y el patrimonio para, de tal modo, llevar a cabo una política de «redistribución de la renta» que forzosamente ha de empobrecer a las masas, pues da lugar a una reducción general de los salarios reales, que es la consecuencia de la menor acumulación del capital disponible por trabajador que dichas leyes motivan.

Finalmente, no hemos de dejar de añadir que, por otro lado, es ciertamente una fortuna que el factor trabajo esté sometido a las leyes objetivas e impersonales del mercado: una distribución de la renta salarial basada en criterios diferentes de los señalados sólo podría realizarse utilizando los criterios subjetivos, y por ende arbitrarios, de un dictador económico. Y así, es fácil darse cuenta de que no hay mejor defensa para los derechos de las minorías marginadas por su religión, raza, etc., que la posibilidad de que éstas puedan vender en el mercado productos altamente útiles, a unos consumidores tan necesitados de los mismos como despreocupados están de

la religión o raza de quienes hayan podido intervenir en su eficiente elaboración.

Por todo esto, la próxima vez que el lector escuche la afirmación de que «el trabajo no es una mercancía», recuerde que es inútil y perjudicial para las propias masas trabajadoras el ignorar y luchar contra las leyes del mercado y que el día en que el trabajo haya dejado de ser una mercancía desde el punto de vista económico, cada trabajador habrá perdido su libertad y estará sometido a las decisiones puramente subjetivas y arbitrarias del dictador económico del momento (haya sido o no democráticamente elegido).

CAPÍTULO XVIII

TEORÍA DEL NACIONALISMO LIBERAL

Introducción

El problema del *nacionalismo* y la existencia de *naciones* produce, con carácter general, un gran desconcierto entre los pensadores liberales de hoy en día. Por un lado, se reconoce que el nacionalismo ha jugado un saludable papel protagonista, propiciando la caída de los regímenes comunistas del este de Europa, y oponiéndose en muchas ocasiones históricas al estatismo intervencionista y centralizador. Además, importantes líderes liberales europeos han defendido recientemente el papel de la *nación* como insustituible elemento equilibrador frente a las tendencias intervencionistas y centralizadoras que, por ejemplo, se están haciendo evidentes en el proceso de unificación europea. Finalmente, se observa en muchas circunstancias concretas cómo la descentralización nacionalista pone en funcionamiento un proceso espontáneo de competencia para reducir las medidas de regulación e intervencionismo que, en su mayor parte, tienen su origen en los órganos centrales de poder estatal.[1]

Sin embargo, por otro lado, no deja de reconocerse que el nacionalismo ha tenido, en muchas ocasiones, importantes consecuencias contrarias a la libertad de los seres humanos. Así, sin ser preciso remontarse a la tragedia que supuso el auge del nacional socialismo en Alemania e Italia durante la primera mitad de este siglo, es fácil recordar la tragedia de la guerra que se desarrolla entre las naciones de la antigua Yugoslavia o, por ejemplo, el atropello a la libertad de elección de muchos ciudadanos que, en materia educativa, está realizando el actual gobierno de Cataluña.

Dedico este artículo a mi buen amigo Alejo Vidal-Quadras, gran catalán, gran español y gran liberal. Agradezco a Mario Vargas Llosa sus valiosos comentarios y sugerencias sobre este trabajo.

[1] Así, por vía de ejemplo, cabe señalar cómo la Hacienda autonómica vasca, y siguiendo el ejemplo de la regulación foral Navarra, ha eliminado de facto para los vascos el impuesto de sucesiones entre parientes, lo cual supone una muy importante mejora comparativa respecto de los ciudadanos del resto de España.

Parece, por tanto, evidente que es preciso desarrollar una teoría sobre el nacionalismo que permita explicar estos problemas y haga posible que los liberales tomen una posición coherente respecto a la problemática que plantea el concepto de nación, el nacionalismo y la relación entre las diferentes naciones.

Concepto y características de la nación

La nación puede definirse como un subconjunto de la sociedad civil. Es un orden espontáneo y vivo de interacciones humanas, que está constituido por una determinada serie de comportamientos pautados de naturaleza lingüística, cultural, histórica, religiosa y, con mucha menos importancia, racial. De entre todos los hábitos de comportamiento que constituyen la esencia nacional destaca, sobre todo, la lengua o idioma que comparten los miembros del grupo nacional y que constituye una de las muestras de identidad nacional más importantes.

La esencia del concepto de nación que acabamos de describir engarza perfectamente con la teoría sobre el origen, naturaleza y desarrollo de las instituciones sociales que debemos a la Escuela Austriaca de Economía.[2] En efecto, la Escuela Austriaca explica el surgimiento evolutivo y espontáneo de las instituciones sociales (éticas, morales, económicas y lingüísticas) como resultado de un proceso descentralizado de interacciones humanas, liderado por aquellos hombres que en cada circunstancia histórica gozan de más perspicacia empresarial a la hora de descubrir los comportamientos más adecuados para conseguir sus particulares objetivos. Estos comportamientos que se experimentan en un proceso social de prueba y error, a través de los mecanismos sociales de aprendizaje e imitación se van extendiendo a lo largo del cuerpo social. Significa ello que las instituciones sociales se encuentran en un proceso constante de evolución y que, en el caso concreto de la nación, y de todas las manifestaciones lingüísticas y culturales que la constituyen, éstas se encuentran en constante cambio, solapamiento y competencia con otros órdenes nacionales que también, de manera continua, surgen, crecen, se desarrollan y, eventualmente, pueden llegar a estancarse o incluso a desaparecer siendo englobadas por otras nacionalidades y lenguas más avanzadas, ricas o amplias. En suma, las naciones no son

[2] Sobre la teoría austriaca de las instituciones sociales y el concepto de sociedad, entendida como un proceso espontáneo, puede consultarse Jesús Huerta de Soto, *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*, Unión Editorial, Madrid 1992, especialmente las pp. 68-73 y 84-85.

sino realidades sociales evolutivas, básicamente unidas por una lengua común y otras características históricas o culturales, que surgen de manera espontánea y selectiva y que constantemente compiten en un «mercado» mucho más amplio (de ámbito mundial) de naciones, sin que pueda llegar a saberse *a priori* cuál será el destino histórico de cada nación, ni mucho menos qué naciones concretas habrán de preponderar o subsistir en el futuro.[3]

Es importante reconocer las íntimas relaciones que existen entre las instituciones jurídicas, económicas y el subconjunto de la sociedad civil que hemos denominado *nación*. En efecto, la sociedad no es sino un complejísimo proceso de interacciones humanas, que básicamente son relaciones de intercambio que los seres humanos efectúan utilizando un lenguaje o idioma muchas veces común, que constituye el substrato básico de toda nación. Además, las interacciones humanas se efectúan de acuerdo con unas normas, reglas o hábitos de conducta que constituyen no sólo el derecho en su sentido material, sino toda una constelación de comportamientos pautados de tipo moral, normas de educación, de cortesía, de hábitos en el vestir, de creencias, etc., que en última instancia se constituyen y se engloban en el concepto de nación. Aquellos grupos sociales que adoptan unos comportamientos pautados más adecuados a la consecución de los objetivos que persiguen preponderan sobre los demás a través de un proceso selectivo y espontáneo que se encuentra en constante cambio y evolución. El ser humano carece de la información necesaria para diseñar conscien-

---

[3] Sobre la consideración de las naciones como órdenes espontáneos o subconjuntos de la sociedad civil que compiten en el proceso social con otros órdenes nacionales puede consultarse el libro de Ludwig von Mises, *Nation, State and Economy: Contributions to the Politics and History of our Time*, New York University Press, Nueva York y Londres 1983. Este libro es la traducción al inglés del originariamente publicado por Ludwig von Mises justo después de la I Guerra Mundial con el título de *Nation, Staat und Wirtschaft: Beiträge zur Politik und Geschichte der Zeit*, Manzsche Verlags- und Universitäts-Buchhandlung, Viena y Leipzig 1919. Es muy significativo que este importante libro haya sido también publicado hace muy poco en italiano con el título de *Stato, Nazione ed Economia*, Bollati Boringhieri, Turín 1994. Las sugestivas ideas de Mises sobre el nacionalismo fueron posteriormente desarrolladas en su notable libro *Omnipotent Government: The Rise of the Total State and Total War*, Arlington House, Nueva York 1969 (la primera edición es de 1944 y fue publicada por Yale University Press; existe una traducción al español de Pedro Elgóibar publicada con el título de *Omnipotencia Gubernamental* por Editorial Hermes en Méjico en el año 1946). Ludwig von Mises fue testigo especialmente cualificado de los graves acontecimientos que desembocaron en las dos guerras mundiales de este siglo y que, con su habitual perspicacia, explica y comenta con gran profundidad en los dos libros mencionados.

temente estos complejos procesos sociales, pues los mismos incorporan un enorme volumen de información y conocimientos prácticos constituido por el que continuamente están aprendiendo y descubriendo los seres humanos que actúan en la sociedad. Por ello, la utilización de la coacción o violencia física para imponer determinados comportamientos pautados de tipo nacional está condenada al fracaso, precisamente por las mismas razones que hacen imposible, desde el punto de vista teórico, que mediante mandatos coactivos se pueda coordinar la vida en sociedad. Es decir, el teorema de la imposibilidad del socialismo descubierto por los teóricos de la Escuela Austriaca (Mises y Hayek) es plenamente aplicable al objetivo de forzar o imponer por la violencia un determinado resultado del proceso social en el campo de las nacionalidades.

La anterior explicación, junto con el carácter constantemente dinámico de la realidad nacional, impide que se pueda aceptar el principio de que a cada nación deba corresponder un Estado político con unas fronteras fijas y determinadas. En efecto, si entendemos la nación como un subconjunto de la sociedad civil en continua evolución y experimentación, es evidente que siempre existirá un volumen importante de seres humanos en proceso de experimentación nacional, es decir, más o menos influidos por distintos comportamientos nacionales, sin que pueda conocerse si en última instancia terminarán siendo absorbidos por la cultura e idioma de una nación, por la de otra, o si terminarán constituyendo una nueva. Sabemos que las naciones se encuentran en constante competencia, cambio, evolución y solapamiento, lo que impide que, desde la concepción de la nacionalidad como una realidad histórica de carácter dinámico, pueda la misma atarse a un determinado espacio geográfico de una manera rígida y congelada. Todo intento de fijar violentamente dentro de unas fronteras preestablecidas a una realidad tan cambiante y social como es la de la nación tan sólo generará irresolubles conflictos y guerras, de gran coste humano y social, que, en última instancia, pondrán en peligro la propia existencia de la realidad nacional. Por el contrario, las nacionalidades entendidas como subconjuntos de la sociedad civil sólo pueden tener garantías de pervivencia en un proceso competitivo *internacional* desarrollado en un entorno de libertad cuyos principios reguladores esenciales analizamos en el apartado siguiente.

Principios esenciales del nacionalismo liberal

Son tres los principios esenciales que han de regir la relación sana, pacífica y armoniosa entre las diferentes naciones: el principio de autodetermina-

ción, el principio de completa libertad de comercio entre las naciones, y el principio de libertad de emigración e inmigración. Analizaremos a continuación cada uno de estos principios.

El *principio de autodeterminación* significa que cada grupo nacional ha de tener, en todo momento, la posibilidad de decidir libremente en qué Estado político quiere encuadrarse. O, dicho de otra forma, que cada subconjunto de la sociedad civil ha de tener la libertad para decidir a qué grupo político pertenecer. Así, es posible que una misma nación se encuentre, en función de la voluntad libremente expresada de sus miembros, dispersa en varios Estados. Esto es lo que sucede, por ejemplo, en relación con la nación anglosajona, quizá la más avanzada, viva y fructífera en los momentos históricos actuales, y que se encuentra dispersa en distintos Estados políticos, dentro de los cuales los Estados Unidos de América y el Reino Unido son, sin duda, los más importantes. También cabe mencionar el ejemplo de la nación de lengua alemana, cuyos más de cien millones de miembros se encuentran distribuidos a lo largo de tres Estados importantes de Europa, Alemania, Austria y parte de Suiza.

También es posible que distintas naciones decidan componer un mismo Estado. Así, Suiza incorpora a una serie de cantones que pertenecen a tres naciones distintas, la alemana, francesa e italiana. Igualmente, en el caso de España cabría considerar la existencia de al menos tres grupos nacionales, el castellano, el catalán y el vasco.[4]

En relación con el principio de autodeterminación, es preciso realizar, no obstante, dos matizaciones. En primer lugar, que la decisión de formar o no parte de un determinado Estado político no tiene que ser forzosamente una decisión de tipo explícito (aunque tampoco se descarte que en determinadas circunstancias históricas, por vía de referéndum, se decida una secesión, como recientemente ha ocurrido en relación con las naciones checa y eslovaca). En muchas ocasiones, la determinación de formar parte de un determinado Estado se manifiesta de manera consuetudinaria, es decir, por la voluntad implícita históricamente mantenida por la mayoría de los miembros de una determinada nación de formar parte y vivir dentro de un Estado específico. La segunda observación es que el principio de

[4] Quizá sea más exacto el diagnóstico de Fernando Pessoa, que considera que en Iberia existen tres naciones distintas, Castilla, Cataluña y la nación galaico-portuguesa, encuadradas en dos Estados diferentes: España y Portugal. Pessoa no se refiere a la nación vasca, quizá porque la considera una nación en retrogresión casi ya totalmente desaparecida y englobada en otras. Véanse sus artículos «Para o ensaio 'Iberia'» y «Principios do Nacionalismo Liberal», incluidos en Fernando Pessoa, *Obra Poética e em Prosa*, vol. III, Lello & Irmâo Editores, Oporto 1986, pp. 979-1009 y 1125-1136.

autodeterminación no se refiere exclusivamente a la posibilidad de que, de acuerdo con el criterio mayoritario, los seres humanos que residan en un determinado entorno geográfico deban decidir si quieren estar o no en un determinado Estado en función de su adscripción nacional, sino que tal principio ha de aplicarse con carácter general en todos los niveles y para todos los subconjuntos de la sociedad civil, se encuentren o no ligados por un nexo de tipo nacional. Significa ello que es perfectamente compatible con el principio de autodeterminación la existencia de naciones que libremente decidan dispersarse en distintos Estados y, por otro lado, que debe aceptarse también que dentro de una misma nación y dentro de un mismo Estado, grupos minoritarios decidan secesionarse, separarse o incorporarse a otro Estado en función de sus particulares intereses. Por tanto, ha de evitarse que un determinado grupo nacional, que haya decidido secesionarse de un Estado en el que se encontraba en minoría, utilice igualmente la coacción sistemática que antes sufría para sojuzgar a otros grupos nacionales minoritarios que se encuentren dentro de su propio seno.

El segundo principio esencial que ha de regir la relación entre las distintas naciones es el de la completa *libertad de comercio* entre las mismas. En efecto, si las naciones se empeñan en fijar fronteras geográficas específicas que las separen estableciendo dificultades a la libertad de comercio y medidas de tipo proteccionista, entonces, inevitablemente, surgirá, en mayor o menor medida, la necesidad de organizar su economía y sociedad sobre la base del principio de autarquía. La autarquía no es viable desde el punto de vista económico porque hoy en día, con el alto grado de desarrollo de la división internacional del trabajo, ninguna zona geográfica dispone de la totalidad de los recursos necesarios para mantener una economía moderna, por lo que una nación proteccionista se vería abocada continuamente a forzar la expansión de sus fronteras con la finalidad de ganar más recursos económicos, materiales y humanos. Significa ello que el proteccionismo en el campo nacional genera inevitablemente la lógica del conflicto y la guerra, que se justifican con la finalidad de expandir las fronteras y ganar más mercados y recursos productivos. Por tanto, el proteccionismo nacional, en última instancia, destruye y sacrifica las propias realidades nacionales en una inevitable guerra de todas las naciones contra todas las naciones. Es fácil comprender que los grandes conflictos bélicos han tenido siempre su origen en el nacionalismo proteccionista y que, por otro lado, los conflictos nacionales que hoy conocemos (Yugoslavia, Oriente Medio, etc.) desaparecerían en un entorno en el que existiera un mercado común con completa libertad de comercio entre todas las naciones implicadas.

En relación con este principio, hay que tener en cuenta la siguiente ley económica. A igualdad de circunstancias, conforme una nación se encuentre adscrita a un Estado político más pequeño, mucho más difícil le será imponer el proteccionismo centralista generador de conflictos bélicos y más se verá forzada a aceptar la libertad de comercio. Esto es así porque conforme más pequeño sea el Estado en cuestión, más sentirán sus habitantes la imposibilidad de acceder a mercados y recursos del extranjero si es que no existe una completa libertad de comercio. Y, al contrario, conforme mayor sea geográfica y humanamente la organización estatal, más fácilmente se podrá organizar su economía desde el punto de vista autárquico sin que los ciudadanos sean capaces de identificar todo aquello que pierden por no existir libertad de comercio. Esta importante ley económica es, sin duda alguna, un argumento *prima facie* a favor de la descentralización y la localización política de las naciones en unidades administrativas cuanto más pequeñas mejor.[5]

La libertad de comercio no es suficiente sin que exista una paralela y completa *libertad de emigración e inmigración*. Si no existe la libertad para emigrar e inmigrar, se pueden mantener de manera continuada importantes disparidades de renta entre unos grupos sociales y otros, que tienen su origen en la existencia de un monopolio proteccionista en el mercado de trabajo (constituido, precisamente, por las fronteras y regulaciones que impiden la libertad de inmigración), todo lo cual, en última instancia, puede dar lugar a importantes trastornos y violencias entre unos grupos sociales y otros. Ahora bien, la libertad de emigración e inmigración debe estar, a su vez, sometida a una serie de reglas y principios que impidan que la misma sea utilizada con fines coactivos e intervencionistas contrarios a la libre interacción entre las naciones. Así, la inmigración no debe estar subvencionada por el «Estado de bienestar». Aquellos que inmigren deben hacerlo a su propio riesgo. Si esto no es así, las transferencias forzadas de renta de determinados grupos sociales a otros atraerán como un imán una inmigración artificial que no sólo abortará los procesos redistributivos, sino que, además, dará lugar a importantes conflictos sociales. Se entiende perfectamente la gran amenaza que la inmigración constituye para el «Estado de bienestar», y que éste sea el principal responsable del levantamiento de muros a la inmigración en los tiempos modernos. La única solución para la cooperación pacífica de las nacio-

[5] Véase, en este sentido, el interesante artículo de Hans-Hermann Hoppe «Against Centralization», publicado en *The Salisbury Review*, junio de 1993, pp. 26-28.

nes consiste, por tanto, en desmantelar el «Estado de bienestar» y establecer una completa libertad de inmigración.[6]

En segundo lugar, la libertad de emigración no ha de implicar, en ningún caso, la rápida concesión de voto político a los emigrantes, con la finalidad de evitar la explotación política por parte de las nacionalidades implicadas en los correspondientes flujos de emigración. Aquellos que emigren han de ser conscientes de que lo hacen trasladándose a un nuevo entorno cultural, en el que presumiblemente mejorarán sus condiciones de vida, pero sin que ello les dé derecho a utilizar los mecanismos de la coacción política (plasmados mediante el voto democrático) para intervenir y modificar los procesos espontáneos de los mercados nacionales a los que llegan. Solamente cuando, después de un dilatado periodo de tiempo, ya se considere que han absorbido plenamente los principios culturales de la sociedad receptora, se podrá considerar la concesión del correspondiente derecho político al voto.[7]

En tercer lugar, los emigrantes o inmigrantes han de poder demostrar que acceden al grupo social que les recibe con la finalidad de aportar su capacidad laboral, técnica o empresarial. Es decir, que van a contar con medios de vida independiente, de manera que no sean una carga para la beneficencia y puedan, como principio general, mantenerse por sí mismos.

Y en cuarto y último lugar, y éste es el principio más importante que ha de regular la emigración, los emigrantes han de respetar escrupulosamente, en general, el derecho material (especialmente penal) del grupo social que les reciba y, en particular, el derecho de propiedad privada vigente en la sociedad a la que lleguen. De esta manera, se evitarán los fenómenos de ocupación masiva (como, por ejemplo, el de las *favelas* en Brasil, que se han construido siempre sobre terrenos de propiedad ajena). Y es que los problemas más visibles a que da lugar la inmigración suelen tener su origen en que no hay, con carácter preexistente, una clara definición y/o defensa de los derechos de propiedad implicados, por lo que aquellos que llegan causan inevitablemente un importante número de costes externos a

---

[6] Sobre las beneficiosas consecuencias del crecimiento de la población y de la inmigración deben consultarse los trabajos de Julian L. Simon y, en concreto, su *Population Matters: People, Resources, Environment and Immigration*, Transaction Publishers, Londres 1990.

[7] En esta circunstancia se encuentra la mayoría de la población de Cataluña y, sobre todo, del País Vasco cuya nacionalidad es básicamente castellana y cuyos derechos políticos nadie puede discutir, pues llevan muchos años, e incluso generaciones, residiendo en dichas zonas geográficas.

los que allí ya residían, lo cual termina dando lugar a brotes de xenofobia y violencia que tienen un gran coste social. Estos conflictos se minimizan y evitan en su totalidad precisamente en la medida en que se avance en el proceso de privatización de todos los recursos que existan en el cuerpo social.

Ventajas económicas y sociales del nacionalismo liberal

Siempre y cuando se cumplan los principios que hemos explicado en el apartado anterior, las ideas de nación y de nacionalidad, lejos de ser perjudiciales para el proceso de interacción social, son altamente positivas desde el punto de vista liberal, pues enriquecen, refuerzan y ahondan el proceso espontáneo y pacífico de cooperación social. Así, por ejemplo, consideremos un entorno en el que se den los tres principios básicos mencionados, y en concreto los principios de libertad de comercio y libertad de emigración, como es el caso de la actual Comunidad Económica Europea (hoy Unión Europea). Es claro que, en este entorno, ningún Estado-nación por sí sólo puede adoptar medidas intervencionistas o de coacción institucional. Así, por ejemplo, vemos cómo en Europa el nacionalismo actúa como una verdadera válvula de escape en contra de las fuerzas socialistas e intervencionistas defendidas por importantes sectores de la eurocracia, como son los representados por Jacques Delors y otros eurofanáticos. Recordemos que, en cuanto en un determinado Estado o región se intenta establecer una regulación más restrictiva o unos impuestos más altos, inmediatamente las inversiones y los ciudadanos tienden a huir de esa zona y se trasladan hacia otros Estados o naciones con una regulación menos intervencionista y más favorable, en virtud de la existencia de los principios de libertad de comercio y libertad de inmigración. Esto es lo que, por ejemplo, sucedió recientemente con las regulaciones laborales y fiscales en Dijon, Francia, que dieron lugar a que las empresas y fábricas más importantes de esa zona la abandonaran y cerraran sus instalaciones para trasladarse a otras zonas más favorables de la Comunidad Económica Europea, en Escocia y en otras partes del Reino Unido. No es, por tanto, ningún capricho ni contradicción el hecho de que una liberal tan conspicua como Margaret Thatcher, líder de los denominados liberales euroescépticos (entre los que me encuentro), haya defendido el modelo del nacionalismo liberal dentro de la Comunidad Económica Europea frente al del centralismo de Bruselas, puesto que la competencia entre las naciones en un entorno de libertad de comercio tiende a hacer que las medidas y regulaciones más liberales de cada una de ellas se extiendan y

apliquen a las demás, por la propia fuerza de la competencia entre unas y otras.[8] Por el contrario, se entiende ahora perfectamente que sea correcta la intuición de los socialistas e intervencionistas que consideran imprescindible la creación de un poderoso Estado federal europeo fuertemente centralizado en Bruselas. En efecto, ninguna medida intervencionista (en el campo laboral, social o fiscal) tendrá éxito si no se impone simultáneamente a todos los Estados y naciones miembros de la Comunidad Europea, por lo que los socialistas no tienen más remedio que mover el centro de gravedad de las decisiones políticas desde los Estados-naciones hacia el centro de Europa, dando cada vez más poderes y prerrogativas a los organismos de Bruselas en detrimento de los Estados-naciones que componen la Comunidad. Es curioso, además, la gran miopía de muchos políticos socialistas que, como Felipe González, aún no se han dado cuenta de que en un Estado federal fuertemente centralizado la importancia de sus propios Estados y naciones se reduce a la mínima expresión. ¿Alguien ha oído hablar alguna vez del jefe del Estado de Tejas? Pues igualmente absurdo será pensar en el papel de un jefe de Estado o rey en el Reino Unido o en España dentro de pocos decenios, si es que las fuerzas centralizadoras en favor de Bruselas que son movidas por el espíritu del socialismo intervencionista europeo terminan, en última instancia, preponderando.

Otro ejemplo que podemos poner de un entorno de libertad de comercio en el que existen diferentes naciones compitiendo entre sí es el de la propia España. Es evidente que se da la libertad de comercio y de inmigración entre las diferentes regiones y nacionalidades de España, lo cual ha dado lugar a que en muchos ámbitos la competencia entre unas zonas y otras haya producido una cierta desregulación que, si no ha avanzado más, ha sido debido al gran peso que el partido socialista, fuertemente intervencionista y centralizador, ha tenido hasta ahora en todas las regiones de España. Así, recientemente, la Hacienda foral vasca ha eliminado el impuesto sobre sucesiones, al que se encuentra sometido el resto de los ciudadanos de España (con la excepción de Navarra) y también ha permitido una regularización de balances en flagrante desafío con la voracidad fiscal manifestada por el centralismo socialista de Madrid. También es preciso señalar el caso de Navarra, que por razones históricas posee una administración foral única y recauda sus propios impuestos y que, aunque hasta ahora ha utili-

[8] Este fenómeno es el que precisamente pretenden evitar los líderes socialistas europeos, y en concreto Felipe González, cuando critican despectivamente a «la Europa de los mercaderes» que se diseñó en el Tratado de Roma, y pretenden la creación de un «espacio social» e intervencionista europeo.

zado sus prerrogativas históricas con gran timidez, es, en última instancia, el modelo de «administración única» que debería extenderse cuanto antes al resto de las regiones y nacionalidades de España.

El papel del Estado en el nacionalismo liberal

El modelo de competencia entre naciones dentro de un entorno sometido a los tres principios mencionados (autodeterminación, libertad de comercio y de inmigración) ha de profundizarse tanto hacia arriba como hacia abajo en la escala de los diferentes niveles de la organización estatal. Así sucede, *hacia arriba*, en relación con los Estados-naciones que constituyen la Comunidad Económica Europea dentro del modelo de competencia liberal entre los mismos defendido, como hemos visto, por Margaret Thatcher. Esta competencia entre las naciones llevará, ineludiblemente, a liberalizar cada vez más, y a poner cada vez más cotas y dificultades al centralismo dirigista de Bruselas. Pero la aplicación del modelo ha de defenderse, además, *hacia abajo*, es decir, en relación con las regiones y naciones que constituyen los diferentes Estados de Europa. Tal sería el caso, por ejemplo, de España, y del proceso de las autonomías que, en nuestra opinión, ha de culminar con la *administración única* para todas las regiones y naciones de España que opten por la misma (siguiendo en cuanto a su contenido el modelo de la Comunidad Foral de Navarra, que es, sin duda, el más descentralizado de los actualmente vigentes).

¿Cuál sería, por tanto, el papel del Estado en el sistema liberal de nacionalidades en competencia que defendemos? Si el Estado ha de tener algún papel, ha de ser, precisamente, el de suponer la encarnación jurídica de los tres principios básicos que hacen posible la cooperación voluntaria y pacífica entre las distintas naciones. Así, en el caso de España, la Corona y el Estado solamente encontrarán en el futuro su razón de ser si garantizan y aseguran los principios esenciales del liberalismo, es decir, de la libertad completa de comercio, de empresa y de emigración, dentro de una zona y entre unas zonas y otras. Y lo mismo, en un ámbito más amplio, puede decirse respecto a la única legítima razón de ser de la Unión Europea enteramente acorde con el originario espíritu fundacional de la misma incluido en el Tratado de Roma. Además, ha de defenderse el principio de que ninguna organización estatal ha de tener atribuciones y competencias que puedan ser desarrolladas por organizaciones estatales más pequeñas e inferiores en la escala política, por lo que, de acuerdo con el principio que defendemos, conforme nos elevemos en dicha escala, el contenido político concreto de las organizaciones estatales más tendrá que

disminuirse, pasando las mismas a tener competencias cada vez de tipo más estrictamente jurisdiccional (tribunal de derechos humanos, dedicado básicamente a la defensa y la garantía de los principios de la libertad de empresa y de comercio). A estas competencias de tipo jurisdiccional han de añadirse, igualmente, y como válvula adicional de seguridad, unas competencias respecto al establecimiento de los límites máximos de regulación y de gravamen fiscal que puedan ser efectuados por los organismos políticos inferiores. Se trata, en suma, de evitar que las regiones y nacionalidades descentralizadas puedan sojuzgar, como ha ocurrido en Cataluña, a sus ciudadanos de forma impune, a pesar de la existencia formal de libertad de comercio y de inmigración entre unas zonas y otras. Por eso, a los procesos espontáneos de competencia entre unas y otras naciones que *normalmente* llevará añadir unos topes máximos de regulación y gravamen fiscal que sean fijados por los Estados y organizaciones políticas superiores, de manera que éstas tan sólo permitan la competencia hacia abajo en lo que a impuestos y regulación se refiere, pero jamás que los entes descentralizados sobrepasen, en ningún caso, los niveles máximos de carga fiscal y regulación que se establezcan por cada Estado.[9] Por eso, debe abandonarse el proceso de armonización legal establecido en la Comunidad Económica Europea, a través del cual en la mayoría de la ocasiones las medidas intervencionistas de cada país son impuestas en todos los demás, sustituyéndolo por un proceso de competencia desregularizadora entre las diferentes naciones, en el que la Comunidad Económica Europea tan sólo tenga un papel de tipo jurisdiccional (protección de los derechos personales y vigilancia de la libertad de comercio y de inmigración) y, en todo caso, de establecimiento de máximos en cuanto a la capacidad de intervención y regulación económica, social y fiscal de cada Estado.

Nacionalismo liberal frente a nacionalismo socialista

Es fácil entender, por tanto, que el origen de los males actuales que generalmente se asocian con el nacionalismo, más que tener su causa en

[9] Es misión, por tanto, de los Estados, encuadrada dentro del ámbito exclusivamente jurisdiccional de defensa de los derechos personales y de libertad de comercio, el prohibir, por ejemplo, las limitaciones a los horarios comerciales y otras medidas de intervención coactiva que han sido recientemente tomadas en Cataluña y en otras regiones españolas, y que, por su especial y propia naturaleza, se encuentran más al abrigo de los beneficiosos efectos de la competencia inter-regional.

la idea de nacionalidad, tienen su origen en que no se cumplen los tres principios básicos ya analizados del nacionalismo liberal. O, dicho de otra forma, que el nacionalismo deja de ser una fuerza positiva para el proceso pacífico de cooperación social y se convierte, como en mayor o menor medida ha sucedido en relación con el actual gobierno de Cataluña, en un semillero de conflictos y sufrimientos precisamente cuando deja de ser liberal y se convierte en un nacionalismo intervencionista o dirigista. Es decir, el error se encuentra en el socialismo, en el intervencionismo y en el ejercicio sistemático de la coacción, y no en el nacionalismo *per se*. Si bien es preciso reconocer que, en muchas ocasiones, los intervencionistas y socialistas recurren, prostituyéndola, a la idea de nación para alimentar y justificar sus medidas de coacción. Que el origen de los problemas y conflictos se encuentre en el socialismo y en el intervencionismo, y no en el nacionalismo, puede entenderse plenamente analizando cualquier caso que se elija de conflicto nacional. Así, la guerra yugoslava desaparecería de inmediato si se estableciera una completa libertad de inmigración y un mercado común de bienes y servicios en el que se respetasen los derechos de propiedad. También el conflicto establecido por el gobierno de Cataluña en el ámbito de la educación tiene su origen en que ésta es pública, se financia con cargo a impuestos, y se decide políticamente en qué idioma va a efectuarse la enseñanza, coaccionando de manera sistemática a amplísimas capas de la población. En un entorno de libertad de enseñanza (con un bono escolar o algún sistema parecido que garantizara la libertad de elección de los ciudadanos), todo el conflicto que ha creado la Generalidad de Cataluña en el ámbito idiomático desaparecería por completo.[10]

[10] En palabras de Mises: «The way to eternal peace does not lead through strengthening state and central power, as socialism strives for. The greater the scope the state claims in the life of the individual and the more important politics becomes for him, the more areas of friction are thereby created in territories with mixed population. *Limiting State power to a minimum, as liberalism sought, would considerably soften the antagonisms between different nations that live side by side in the same territory*. The only true national autonomy is the freedom of the individual against the state and society. The 'statification' of life and of the economy leads with necessity to the struggle of nations.» Véase *Nation, State and Economy*, ob. cit., p. 96.

¿Es posible que los nacional-socialistas se conviertan al nacionalismo liberal?

El análisis del nacionalismo liberal que hemos efectuado hasta ahora posee, además, la virtualidad de permitir dar argumentos muy poderosos a aquellos defensores del ideal nacionalista que, hasta ahora, y malinterpretando las exigencias del mismo, lo han plasmado, en mayor o menor medida, de forma intervencionista o socialista.

Así, a un nacionalista, verdadero amante de la idea de la nación, se le puede argumentar que tan sólo existen dos modelos de cooperación entre las diferentes naciones: o bien el basado en los principios de libertad de comercio, inmigración y autodeterminación ya vistos, o bien el que se basa en el proteccionismo, la intervención y la coacción sistemática de origen estatal. Es, además, fácil de explicar a cualquier nacionalista que el modelo de protección coactiva e intervención frente a otras naciones está abocado ineludiblemente al fracaso. La autarquía a la que da lugar genera una dinámica de guerra y destrucción que, en última instancia, debilitará enormemente aquella nación a la que se quiera defender. No existe, por tanto, viabilidad alguna para el modelo proteccionista de relación entre las distintas naciones. La única alternativa viable, que con carácter general está empezando a ser reconocida entre los propios nacionalistas, es que las naciones han de competir en un plano de igualdad basado en los principios de libertad de comercio y de inmigración.

Ahora bien, suponiendo que se acepta y aplica la libertad de comercio y de inmigración entre las naciones, puede darse un paso más en la argumentación teórica con el nacionalista, y explicarle que si opta por ser, dentro del ámbito de su propia nación, un nacionalista intervencionista y regulador (es decir, en mayor o menor medida, socialista), sus medidas dirigistas se verán abocadas al fracaso si es que por algún procedimiento no logra que se apliquen simultáneamente en todas las naciones con las que compite en un amplio ámbito geográfico. Es decir, que es absurdo establecer medidas de regulación e intervención en un solo Estado-nación (por ejemplo, de la Comunidad Económica Europea) si no se logra que a través de una directiva o norma emanada de Bruselas se imponga la misma intervención al resto de los Estados-naciones y regiones de la Comunidad. Por tanto, aquel nacionalista de veleidades intervencionistas y socialistas, en última instancia, si persigue con ahínco y eficacia sus objetivos de intervención, lo único que logrará será traspasar el centro de gravedad de las decisiones políticas y económicas desde la nación que dice defender hasta el centro político del Estado u organización política más amplia a la que pertenezca

(Madrid o Bruselas). Es decir, volvemos a darnos cuenta de cómo es correcta la intuición socialista de los Jacques Delors, Felipe González y otros eurofanáticos que, en última instancia, pretenden un reforzamiento continuo de los poderes de Bruselas. Pero lo que parece paradójico y contradictorio es que también muchos líderes nacionalistas hayan defendido, en perjuicio de sus propias naciones, el engrandecimiento de los centros estatales de poder, cuando han perseguido políticas de corte intervencionista.

En esta perspectiva no es atrevido afirmar que gran parte de la responsabilidad, por ejemplo, del centralismo madrileño en España tiene su origen en el propio nacionalismo catalán que, históricamente, a la hora de conseguir y lograr privilegios en su favor (de tipo proteccionista, etc.), no ha dudado jamás en acudir a Madrid para «pactar» y conseguir leyes de ámbito estatal que obligaran a todas las regiones, incrementando, en última instancia, el poder de la capital en perjuicio de la propia nación a la que decían defender.[11] No hay, por tanto, históricamente mayores responsables del centralismo madrileño que los propios miopes nacionalistas catalanes.[12] Y este paradójico resultado histórico parece que está volviéndose a repetir de nuevo en relación con el ámbito más amplio de la Comunidad Económica Europea, a la que ingenuamente recurren los líderes de las distintas regiones y nacionalidades pensando que con ello disminuyen el poder de los Estados-naciones, sin darse cuenta de que el reforzamiento federal de la Comunidad da lugar al engrandecimiento de un poder centralista, el de Bruselas, que eventualmente puede llegar a ser mucho peor. Así se convierten en extraños «compañeros de viaje» los nacionalistas ingenuos que defienden el engrandecimiento de Bruselas en perjuicio de los Estados-naciones y los ingenuos entusiastas europeístas (como Felipe González y otros) cuya intuición socialista les lleva a reforzar el poder de Bruselas, sin

[11] Esto es lo que históricamente sucedió cuando se impuso el proteccionismo catalán a la Castilla librecambista, o en el caso de la promulgación de la ley de suspensión de pagos, hecha a medida de las exigencias de Cataluña tras la quiebra del Banco de Barcelona, o más recientemente, en el apoyo político al régimen dirigista y corrompido que actualmente ocupa el poder en Madrid en perjuicio del resto de España, gracias al soporte que recibe del nacionalismo catalán.

[12] Como muy bien ha demostrado Ludwig von Mises, «within a system of interventionism the absence of inter-State trade barriers shifts the political centre of gravity to the federal government». Véase *Omnipotent Government*, ob. cit., pp. 268 y ss, en las que se explica con todo detalle las razones de teoría económica que llevan a que, en un entorno de libertad de comercio, las medidas de intervención y socialización siempre sean en perjuicio de las naciones que constituyen el Estado y a favor del centro político del mismo.

que unos y otros se den cuenta de que ello se efectúa tanto a costa de una continua debilitación de la idea nacional española, y de sus símbolos más esenciales, como es el constituido por la propia monarquía, como a costa de un progresivo debilitamiento del ideal nacional de ámbito regional (cuyas decisiones cada vez cuentan menos en comparación con las que se toman en la Comunidad).

En este campo, como en otros, vemos cómo confluyen los erróneos e ingenuos intereses de nacionalistas y socialistas, todos ellos en perjuicio del verdadero espíritu liberal que ha de regular las relaciones pacíficas, armoniosas y fructíferas entre las distintas naciones.

En todo caso, no hemos de renunciar a utilizar la argumentación racional con los nacionalistas de tipo intervencionista, puesto que aquellos en los que prepondere el ideal nacionalista sobre la ideología intervencionista o de coacción, puede ser que lleguen a terminar de entender que lo más contrario a la propia idea de nación que defienden son las políticas intervencionistas en todos los órdenes (económico, cultural, lingüístico, etc.) que hasta ahora han venido preconizando.

Quizá una de las explicaciones más plausibles para el nacionalismo intervencionista se encuentre en el complejo de inferioridad y en la falta de seguridad en sí mismas que tienen muchas naciones. Y por eso son precisamente las naciones más en retrogresión, y, por tanto, más inseguras, las que de manera más violenta reaccionan contra su propio sino. En principio, podríamos afirmar que conforme una nación se encuentre en un estado de mayor retrogresión (habiendo sido absorbida por otras más ricas y dinámicas), más violentos serán los últimos estertores de su agonía (como lo prueba el caso de la nación vasca y, en menor medida, el de las manifestaciones intervencionistas en el campo lingüístico de la nación catalana). Una nación que esté segura de sí misma, que crea en su futuro y que no tema a la competencia con otras naciones en un plano de igualdad será una nación en la que más fácilmente preponderará el espíritu de cooperación liberal que hemos venido describiendo en este artículo.[13]

[13] «A nation that believes in itself and its future, a nation that means to stress the sure feeling that its members are bound to one another not merely by accident of birth but also by the common possession of a culture that is valuable above all to each of them, would necessarily be able to remain unperturbed when it saw individual persons shift to other nations. A people conscious of its own worth would refrain from forcibly retaining those who wanted to move away and from forcibly incorporating into the national community those who were not joining it of their own free will. To let the attractive force of its own culture prove itself in free competition with other peoples - that alone is worthy of a proud nation, that alone would be true national and cultural

Conclusión: por un nacionalismo liberal

La conclusión del análisis sobre el nacionalismo liberal que hemos efectuado en este artículo ha permitido dilucidar hasta qué punto es coherente y acertada la política de los euroescépticos iniciada por Margaret Thatcher en relación con la Comunidad Económica Europea, frente al ingenuo euroentusiasmo de los políticos europeos de tendencia socialista (Felipe González, Jacques Delors, etc.). Defendamos, por tanto, las naciones en un entorno de libertad de comercio, mercado e inmigración, pues ello es el mejor seguro de vida en contra del dirigismo, la coacción y el intervencionismo. Igualmente, hagamos ver a los miopes nacionalistas de cada Estado que todo lo que no sea el desarrollo del ideal nacional en un entorno de completa libertad va, en última instancia, en perjuicio de la propia idea de nación que ellos dicen defender. La falta de seguridad en sí mismos y de confianza en el valor de los principios culturales e idiomáticos de su nacionalidad les lleva a imponer por la fuerza un proteccionismo idiomático, cultural y económico que, en última instancia, debilita a su propia nación y la hace peligrar en el proceso de competencia liberal con las otras naciones. La nación sólo puede desarrollarse y reforzarse en un entorno de libertad, y cuanto antes los nacionalistas se den cuenta de estos principios esenciales, antes abandonarán las trágicas políticas que han adoptado hasta ahora, en perjuicio de sus propias naciones y de las otras naciones con las que forzosamente han de convivir. El nacionalismo liberal no es sólo la única concepción del nacionalismo compatible con el desarrollo de las naciones, sino que además constituye de cara al futuro el único principio de cooperación armoniosa, pacífica y fructífera entre todos los grupos sociales.

---

policy. The means of power and of political rule were in no way necessary for that.» Ludwig von Mises, *Nation, State and Economy*, ob. cit., p. 76. Pocas veces se han escrito unas palabras de mayor contenido, valentía y exactitud que éstas de Ludwig von Mises en relación con el concepto y el ideal del nacionalismo liberal.

CAPÍTULO XIX

POR UNA EUROPA LIBRE

Aunque las circunstancias políticas de nuestro país han robado gran parte del protagonismo en las próximas elecciones al Parlamento Europeo, no debe olvidarse que las mismas constituyen una magnífica oportunidad para que todos nos replanteemos la esencia de la idea de Europa en la que estamos inmersos.

Esta reflexión ahora es, además, muy pertinente, pues de forma continuada el prestigio liberal que en su origen tuvo la idea de Europa ha sido usurpado por una coalición de intereses intervencionistas (de origen socialista nacionalista y, en ocasiones, conservador) para ir construyendo una superestructura a nivel europeo estatista, burocrática y proteccionista, muy poco democrática y aún menos liberal.

En efecto, en vez de aprovechar el proceso europeísta para fortalecer la libertad individual, que es el principal valor cultural que de manera mayoritaria tradicionalmente comparten los ciudadanos europeos, el proceso de unión europea ha sido utilizado como un pretexto por parte de los estatistas para crear más niveles de regulación estatal e intervención política que continuamente usurpan a los ciudadanos una parcela cada vez mayor de sus derechos. Por eso es tan importante no dejar pasar la actual oportunidad para redefinir y limitar los poderes de los Estados miembros e impedir que surja un nuevo Leviatán que englobe y supere en intervencionismo a los Estados actualmente existentes. Se trata, en suma, de construir una Europa que garantice los derechos y la libertad de elección de todos sus ciudadanos, tanto —hacia abajo— frente a los actuales Estados-nación, como —hacia arriba— frente al nuevo megaestado europeo que los estatistas de todo cuño y la multitud de ingenuos que les siguen pretenden crear.

Además, es necesario construir una Europa para todos los europeos y no sólo para los ciudadanos de los actuales Estados miembros, que constantemente permanezca abierta y accesible a los países y naciones de Eu-

---

Publicado en *La Gaceta de los Negocios,* 8 de junio de 1994

ropa y que impida que las superestructuras políticas europeas de cada momento se perpetúen a sí mismas en el poder. Se trata, en suma, de preservar y fortalecer los valores básicos tradicionales europeos en un entorno de libertad cultural e institucional. Estos valores son el respeto a la libertad y dignidad personal, el derecho a la propiedad privada, la economía de mercado y la libertad de empresa y de comercio, todo ello en un marco de Estado de Derecho que haga posible que la maravillosa diversidad de pueblos y culturas potencie el desarrollo de todos sus elementos.

Las cuatro libertades básicas que inspiraron el Tratado de Roma deben seguir siendo, por tanto, el hilo conductor de todo el proceso y extenderse a todos los ciudadanos y países de Europa. Estas libertades esenciales son: la libre circulación de bienes, la libertad de prestación de servicios, el libre movimiento de capitales financieros y la completa libertad de emigración e inmigración. Cuatro derechos inalienables del ser humano que constituyen la única condición necesaria y suficiente para alcanzar una verdadera unión armoniosa, pacífica y enriquecedora entre todos los pueblos y ciudades de Europa. No es necesario, por tanto, como creen los intervencionistas, reproducir a nivel de toda Europa las estructuras políticas estatales, uniformizando y armonizando todas las leyes y creando artificialmente un megaestado federal de nuevo cuño, tan peligroso para la libertad individual como a la larga políticamente imposible y esencialmente ajeno y extraño a la diversa y plural tradición europea.

Por estos mismos motivos, es preciso oponerse a una regulación uniforme de carácter social para toda Europa, que perjudicaría enormemente a los trabajadores más desfavorecidos y a las naciones relativamente menos desarrolladas. Por el contrario, la libertad de comercio y emigración garantizan a la larga el mayor crecimiento económico posible y una tendencia inexorable hacia la igualación de las rentas de los trabajadores de toda Europa, de forma espontánea y sin coacciones ni violencias impuestas artificialmente desde Bruselas.

También es necesario reconsiderar la fundación del Banco Central Europeo, sustituyendo la prioridad de este objetivo por la libertad de elección de monedas de dentro y de fuera de Europa en un entorno en el que, como máximo, se admita un sistema de paridades fijas entre aquellas monedas que libremente se haya decidido ligar a aquella divisa nacional que en cada circunstancia histórica ofrezca más garantías de independencia y estabilidad. Además, habrá que huir de la armonización fiscal y de los impuestos de ámbito europeo, incentivando la responsabilidad fiscal de cada Estado-nación y que la libertad de circulación de personas y bienes entre ellos continuamente les fuerce a reducir su presión fiscal y a controlar la canti-

dad y calidad de sus gastos públicos. Y, por último, hay que ponerse en guardia frente a la regulación medioambiental europea, pues en este ámbito, como en los demás, las soluciones descentralizadas basadas en el mercado y en los derechos de propiedad son mucho más efectivas y, en todo caso, han de ser probadas y tener el beneficio de la duda antes de confiarlas a organismos burocráticos de Bruselas a los que nadie controla y que carecen de la información necesaria para actuar correcta e independientemente.

Toda la reglamentación europea que ha reducido el ámbito de las libertades esenciales de Europa ha de ser abandonada, y ningún sector, industria o empresa ha de recibir trato privilegiado alguno o protección.

En particular, es preciso establecer un programa para desmontar toda la Política Agraria Común, que penaliza el poder de compra de los ciudadanos europeos y privilegia a unos pocos sin solucionar los problemas básicos del sector agropecuario, dañando insolidariamente a los países relativamente más pobres.

Frente a la Europa de las nomenclaturas burocráticas, de las castas políticas intervencionistas de los sectores privilegiados, de los monopolios y grupos de interés, y de los subsidios y clientelas políticas, es preciso oponer la Europa de la libre competencia igual para todos, sometida al derecho sin privilegios, y basada en un sector privado sano y descentralizado, que no dependa para todo del poder político y que pueda hacerse cargo de la gestión de los servicios públicos que hoy, con tan baja calidad y a un coste tan desorbitado, malamente proporcionan los Estados-nación.

El verdadero déficit democrático europeo no se solucionará reorganizando unas artificiales superestructuras políticas europeas que copian y a su vez se superponen a las que existen a nivel de cada Estado-nación, sino profundizando en la definición y correcta defensa de los derechos individuales de cada ciudadano europeo, frente a los abusos y usurpaciones de que son objeto por parte de innumerables organismos a todos los niveles públicos. No hacen falta por tanto más estructuras políticas, sino, en todo caso, una más efectiva organización jurisdiccional europea que vigile el respeto por parte de los Estados a las libertades esenciales que impulsan el proceso europeísta y defienda los derechos individuales del ciudadano europeo.

CAPÍTULO XX

ECOLOGÍA DE MERCADO

La *ecología de mercado*[1] es una nueva disciplina que de forma incipiente empezó a surgir a comienzos de la década pasada y que hoy, poco más de diez años después, ha alcanzado un notabilísimo grado de desarrollo.[2]

---

[1] Consideramos más adecuada la expresión *ecología de mercado* que la traducción más literal «ecologismo de mercado libre» (*free market environmentalism*), que corresponde al título original del libro de Anderson y Leal que es referencia obligada en este tema (Terry L. Anderson y Donald R. Leal, *Free Market Environmentalism*, Pacific Research Institute for Public Policy, San Francisco 1991; se acaba de publicar una edición española prologada por mí con el título de *Ecología de mercado*, Unión Editorial, Madrid 1993). Aunque estos autores consideran el ecologismo de mercado como un «nuevo movimiento sociopolítico que propugna la defensa de la naturaleza» a través del mercado y la libertad de empresa (véase la definición del término «ecologismo» en el Diccionario de la Real Academia, Espasa Calpe, Madrid, edición de 1992, p. 552), su principal mérito y aportación es el de haber impulsado el desarrollo en el marco de la teoría económica de una nueva disciplina «que estudia la relación entre los grupos humanos y su ambiente, tanto físico como social» (segunda acepción del término «ecología», Diccionario de la Real Academia, edición de 1992, ob. cit., p. 555).

[2] De hecho, y como bien señala Richard Stroup, el movimiento intelectual a favor de la *ecología de mercado* comienza a concebirse en la segunda mitad de los años 70 por un grupo de jóvenes economistas amantes de la naturaleza y preocupados por el medioambiente agrupados en torno a la Universidad de Montana, la Universidad de California en Los Angeles (U.C.L.A.), y el Centro para la Elección Pública (*Public Choice Center*). Este grupo de economistas va dando lugar a una nueva disciplina que, con el nombre de «Nueva Economía de los Recursos Naturales» (*New Natural Resource Economics*), se fundamenta en tres cuerpos teóricos distintos pero complementarios: primero, la teoría de la Escuela Austriaca de Economía, centrada en el estudio de los procesos de interacción social que resultan de la fuerza creativa de la función empresarial; en segundo lugar, en la denominada Escuela de la Elección Pública, que analiza teóricamente los incentivos, condicionamientos y resultados de la acción combinada de los políticos, burócratas y votantes; y en tercer lugar, la teoría económica de los derechos de propiedad, su evolución, desarrollo y fundamento. Véase el trabajo de Richard Stroup «Natural Resource Scarcity and the Economics of Hope», publicado en *Economics and the Environment: A Reconciliation*, editado por Walter E. Block, The Fraser Institute, Canadá, 1990, p. 132. La recepción de las ideas de este movimiento en Europa surge a partir del ya histórico seminario organizado por Liberty Fund en Aix-en-Provence en

Lo que los teóricos de la *ecología de mercado* han desarrollado en última instancia es toda una teoría sobre las íntimas relaciones que existen entre la economía y la ecología. Estas relaciones, por otro lado, parecen obvias, sobre todo teniendo en cuenta que la ciencia económica, en su acepción más moderna, no es sino el estudio teórico de los procesos dinámicos de interacción que se dan entre los seres humanos,[3] pudiendo, por su parte, definirse la ecología como «la ciencia que estudia las relaciones de los seres vivos entre sí y con su entorno».[4] Se hace evidente, por tanto, que existe un absoluto paralelismo en cuanto a la concepción de ambas disciplinas, y también en cuanto a su objeto de estudio, centrado el de la economía en el análisis del *mercado* entendido como orden espontáneo de tipo descentralizado, y el de la ecología en el estudio y seguimiento de los *ecosistemas*, concebidos, al igual que el mercado, como procesos evolutivos y descentralizados en los que las distintas especies se van adaptando y modificando de forma espontánea en función de una multitud de circunstancias específicas de tiempo y lugar que nadie es capaz de prever ni conocer en su totalidad.[5]

El descubrimiento más trascendental de los teóricos de la ecología de mercado es que existen unos procesos espontáneos movidos por la propia fuerza creativa de la función empresarial humana que tienden a que el desarrollo económico y social de la especie humana se coordine y ajuste

---

septiembre de 1985, y al que asistieron, aparte de los profesores John Baden y Richard Stroup de la Universidad de Montana, el autor de estas líneas y otros prestigiosos economistas y amantes de la naturaleza del continente europeo. Fruto de la experiencia de este seminario fue mi trabajo sobre la materia, pionero en España, publicado en 1986 con el título de «Derechos de propiedad y gestión privada de los recursos de la naturaleza», *Cuadernos del pensamiento liberal*, n.º 2, Unión Editorial, Madrid 1986, pp. 13-30, reeditado en el volumen III de mis *Lecturas de Economía Política*, Unión Editorial, Madrid 1987, pp. 25-43. [Incluido como Capítulo XXI en este libro].

[3] Véase mi *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*, Unión Editorial, Madrid 1992, pp. 45, 54 y, sobre todo, 84-85.

[4] Primera acepción del término *ecología*, en el Diccionario de la Real Academia, edición de 1992, ob. cit. p. 555.

[5] Es más, como bien indica Walter Block, no es que exista una simple analogía entre el mercado y los ecosistemas, sino que las leyes de evolución e interacción en uno y otros procesos son muy parecidas, por lo que podría llegar a decirse que la ecología no es sino una parte de la ciencia económica (de ahí el término de «ecología de mercado») o, si se prefiere, que la propia economía sería una disciplina englobada en otra más amplia, la ecología. Véase el artículo de Walter Block «Environmental Problems, Private Rights Solutions», en *Economics and the Environment: A Reconciliation*, ob. cit., p. 289.

de una manera eficiente y respetuosa con el resto de las especies y elementos del entorno natural. Se ha descubierto, en suma, que las agresiones más importantes al entorno natural, los problemas de polución, la amenaza de extinción de muchas especies, el deterioro de los recursos de la naturaleza y, en general, del medioambiente, lejos de ser un resultado inevitable del desarrollo económico, del funcionamiento del mercado y del sistema espontáneo de organización social basado en la libre empresa, aparecen cuando de forma sistemática e institucional el Estado interviene de manera coactiva, y en mayor o menor medida impide el proceso espontáneo de coordinación y ajuste que surge del mercado y del libre ejercicio de la función empresarial en todas las áreas en las que el ser humano se relaciona entre sí y con las otras especies y recursos de la naturaleza.

Es preciso resaltar que los problemas de deterioro medioambiental constituyen, desde este punto de vista, uno de los más típicos ejemplos de los perversos efectos que tiene el ejercicio sistemático de la coacción o agresión institucional contra la acción humana o función empresarial.[6] El ejercicio no intervenido ni coaccionado de la empresarialidad da lugar de forma espontánea al surgimiento de una serie de instituciones, entendidas como esquemas pautados de comportamiento, que surgen del propio proceso empresarial y que a su vez lo hacen posible.[7] Entre estas instituciones sociales, que al igual que los ecosistemas surgen y se desarrollan de una forma evolutiva, descentralizada y adaptativa, quizá una de las más importantes, junto con el lenguaje y el dinero, sea la constituida por el

[6] En otro lugar he defendido la tesis de que el socialismo debía definirse como «todo sistema de agresión institucional contra el libre ejercicio de la función empresarial», y he demostrado que dicha agresión tiene el efecto de impedir la creación y el descubrimiento de la información práctica que es necesaria para ajustar y coordinar los comportamientos de los seres humanos, haciendo con ello imposible el desarrollo de la civilización. Cuando, en cualquier área social, y en concreto en las relacionadas con el entorno natural, se impide el libre ejercicio de la acción humana, se produce el paradójico resultado de que los seres humanos no son capaces de darse cuenta de que están actuando de forma ineficiente y descoordinada, por lo cual numerosos ajustes sociales no son descubiertos, ni se descubre ni pone remedio a los casos más flagrantes de agresión medioambiental. Véase en este sentido mi *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*, ob. cit., capítulos II y III, y en especial las pp. 117-118.

[7] La teoría del desarrollo evolutivo de las instituciones tiene su origen en Carl Menger, *Untersuchungen über die Methode der Socialwissenschaften, und der Polistichen Ökonomie insbesondere*, Duncker Humblot, Leipzig 1883, p. 182, y mi *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*, ob. cit., pp. 68-73.

derecho privado en general, y en concreto por los contratos y derechos de propiedad. En efecto, pocas acciones humanas se llevarían a cabo si el resultado creativo de las mismas, en vez de ser apropiado por sus protagonistas, les fuera coactivamente expropiado por un tercero (es decir, por alguien cuya acción no se ajustara al derecho), o si en dichas acciones se pudiera agredir o perjudicar a otras personas, como sucede cuando no se tiene en cuenta debidamente el coste de oportunidad en el que se incurre al actuar. Es por tanto esencial, y ello constituye una de las bases fundamentales del entramado institucional del sistema de libre empresa, que en relación con todos aquellos bienes que en algún sentido puedan en cada circunstancia histórica llegar a ser escasos de cara a la consecución de cualesquiera objetivos, se fijen los necesarios derechos de propiedad que, por un lado, permitan internalizar los costes externos[8] en los que se incurra al actuar y, por otro lado, garanticen a cada actor empresarial la consecución, dentro del marco de las normas establecidas por el derecho de propiedad, de los correspondientes objetivos descubiertos, creados y logrados empresarialmente.[9]

Es fácil darse cuenta, observando la situación del entorno natural que nos rodea, del hecho de que es precisamente en aquellas áreas en las que se impide la definición y/o defensa de los correspondientes derechos de propiedad y, por tanto, el libre ejercicio de la función empresarial sometida

---

[8] Véanse especialmente las pioneras y atinadas consideraciones al respecto de Ludwig von Mises en «The Limits of Property Rights and the Problems of External Costs and External Economies», epígrafe 6 del capítulo XXIII de *Human Action: A Treatise on Economics*, Henry Regnery, Chicago, 3.ª edición, 1966 (la 1.ª de 1949), pp. 614-663, traducido al español por Joaquín Reig Albiol con el título de *La acción humana: Tratado de Economía*, Unión Editorial, Madrid, 4.ª edición, 1986, pp. 953-965.

[9] Sobre los principios básicos del derecho de propiedad que son necesarios para el funcionamiento de una economía de libre empresa y su específica aplicación al caso de los problemas medioambientales debe leerse el sugestivo artículo de Murray N. Rothbard titulado «Law, Property Rights and Air Pollution», incluido en el libro *Economics and the Environment: A Reconciliation*, Walter Block (ed.), ob. cit., pp. 233-279. En este interesante artículo Rothbard defiende y desarrolla la aplicación de los principios tradicionales del derecho de propiedad, surgidos evolutiva y empresarialmente de la forma explicada en el texto, a las nuevas circunstancias que van surgiendo de forma imprevista, depurándolos de sus impurezas históricas y de sus vicios lógicos, y proponiendo su aplicación a las nuevas realidades que van surgiendo como resultado de la evolución de la civilización. De esta manera Rothbard explica las grandes ventajas que tendría, por ejemplo, la privatización de las carreteras, de los pasillos aéreos, de los diferentes usos del mar, del aire y del subsuelo, indicando igualmente, de una manera muy ingeniosa e imaginativa, cómo la misma podría y debería técnica y jurídicamente llevarse a cabo.

a los principios tradicionales del derecho privado, en donde se producen con toda virulencia los trágicos efectos de deterioro y expoliación del medioambiente tantas veces denunciados por los amantes de la naturaleza. De hecho, si tuviéramos que dar una definición teórica de *entorno natural deteriorado o amenazado*, diríamos que es un conjunto constituido por los siguientes dos tipos de especies o bienes naturales: en primer lugar, aquellos bienes que hasta ahora eran superabundantes en términos relativos, pero que en función de las circunstancias ya comienzan en mayor o menor medida a ser escasos desde el punto de vista de determinadas acciones concretas. Se trata, por tanto, de aquellos bienes que se encuentran en la *frontera* entre los que podríamos denominar «bienes libres» y aquellos bienes escasos en términos relativos de cara a la satisfacción de necesidades humanas y que por fuerza hay que asignar en términos económicos. Pues bien, en la medida en que se impida la definición de derechos de propiedad en relación con estos «bienes frontera», tal y como en muchas ocasiones ha sucedido en relación con bienes tradicionalmente libres que han pasado a ser escasos (Anderson menciona como ejemplo el caso de las praderas del oeste americano en el siglo XIX) inexorablemente se producirá un trágico efecto de sobreexplotación o deterioro que Garrett Hardin ha calificado con la expresión hoy ya consagrada de «tragedia de los bienes comunales».[10] El segundo tipo de bienes está constituido por todas aquellas especies o bienes que de hecho *ya* son escasos, pero en relación con

[10] Aunque la expresión literal es de Garrett Hardin, el primer análisis sobre la «tragedia de los bienes comunales» fue realizado por Mises en 1940, en su «Die Grenzen des Sondereigentums und das Problem der external costs und external economies», epígrafe VI del capítulo 10 de la Parte IV de *Nationalökonomie: Theorie des Handelns und Wirtschaftens*, Editions Union, Ginebra 1940, 2.ª edición Philosophia Verlag, Munich 1980, pp. 599-605. La aportación de Garrett Hardin «The Tragedy of the Commons» fue publicada casi 30 años después, *Science*, diciembre de 1968, y reeditada en las pp. 16-30 del libro *Managing the Commons*, Garrett Hardin y John Baden (ed.), Freeman & Co., San Francisco 1970. El análisis de Hardin en poco supera al de Mises y además llega a unas conclusiones neomalthusianas que no podemos compartir y que ponen de manifiesto que Hardin es más bien un biólogo que un economista. Hardin especialmente pasa por alto el hecho de que el tener nuevos hijos sí que implica un coste que se descuenta *a priori*, de forma más o menos explícita, por parte de los padres. Además, en otro lugar he demostrado que el aumento de la población es la condición necesaria de todo desarrollo económico y social y que el problema de las sociedades subdesarrolladas actuales, más que de la población, se deriva de la imposición coactiva de instituciones y sistemas económicos que no permiten el ejercicio creativo de la capacidad empresarial ni el desarrollo coordinado de mercados libres y eficientes (socialismo e intervencionismo). Véase mi *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*, ob. cit., pp. 80-83.

los cuales y por determinadas razones se ha impedido por el Estado la extensión a los mismos del derecho contractual privado y del derecho de propiedad, siendo en consecuencia considerados, desde el punto de vista jurídico-administrativo, como «bienes públicos».

El origen de estos dos tipos de bienes que dan inexorablemente lugar a la sobreexplotación del entorno natural puede encontrarse, bien en la concesión de un privilegio por parte del Estado a determinados entes privados, para que puedan impunemente violar los derechos de propiedad ajena (tal es el caso de muchos polucionadores industriales, que son protegidos de las consecuencias de su agresión en aras de una malentendida defensa del progreso industrial); bien en el desarrollo de una errónea doctrina de los «bienes públicos»[11] en relación con ciertos recursos escasos, que se utiliza para justificar el freno a la espontánea privatización de los mismos, bloqueando el espíritu empresarial necesario para utilizarlos adecuadamente y haciendo con ello imposible el descubrimiento e introducción de las innovaciones tecnológicas necesarias para llevar a cabo la definición y defensa de los correspondientes derechos de propiedad.

De esta manera se destruye la fuerza de la función empresarial y se desvía de manera perversa su ímpetu y espíritu creativo. Además, es claro que los problemas medioambientales constituyen un caso particular que ilustra a la perfección el teorema de la imposibilidad del cálculo económico socialista, entendiendo por socialismo, como hemos visto, aquel sistema coactivo que de forma más o menos extensa impide de manera sistemática el libre ejercicio de la empresarialidad. En efecto, la existencia de áreas reservadas al dominio público impide, en primer lugar, el *cálculo económico* que es necesario para asignar con conocimiento de causa los recursos.[12] Por cálculo

---

[11] Como bien señala Mises (*La acción humana*, ob. cit., p. 917), el problema de los bienes públicos surge de la existencia de *beneficios externos* en aquellos bienes cuya oferta es conjunta y no hay rivalidad en el consumo, y posee, por tanto, una entidad propia y completamente distinta de los casos de *costes externos* que surgen siempre que se impide la definición y/o defensa de derechos de propiedad sobre los recursos naturales, dándose lugar así a la «tragedia de los bienes comunales». Es, por tanto, analíticamente erróneo aplicar el concepto de «bien público» al problema de deterioro del medioambiente que ahora nos ocupa. Incidentalmente, en otro lugar he argumentado que el conjunto de bienes públicos tiende a hacerse vacío en una economía no intervenida y que, por tanto, el análisis estático de su supuesta existencia no puede utilizarse para justificar la existencia del Estado. Véase *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*, ob. cit., pp. 36-37.

[12] «El cálculo económico deviene, desde luego, falso y engañoso dondequiera los costos resultan externos en proporción sustancial. Tan lamentable realidad, sin embargo, en modo alguno puede atribuirse a la supuesta deficiencia del sistema de propiedad

económico hemos de entender todo juicio estimativo sobre el valor de los distintos cursos de acción. De forma que cuando se impide el funcionamiento del libre mercado y no se asignan derechos de propiedad, no se puede crear la información que es necesaria para actuar racionalmente y ni siquiera los ecologistas más radicales podrán llegar a estar seguros de que las medidas concretas que preconizan no provocan daños medioambientales aún mayores que aquellos que tratan de evitar. ¿Cómo podemos, por ejemplo, llegar a estar seguros de que el establecimiento con carácter obligatorio de depuradoras de SO_2 para fábricas que utilizan carbón no producirá efectos con un coste superior para el medioambiente? Pues puede suceder que el coste de instalar dichas depuradoras en términos de recursos económicos y medioambientales sea muy superior a otras alternativas que podrían descubrirse empresarialmente si en un entorno de derechos de propiedad bien definidos y protegidos se dejara experimentar a la función empresarial (por ejemplo, en vez de instalar depuradoras, cabría utilizar carbón con menos contenido de sulfuro).

En segundo lugar, la extensión del concepto jurídico de bien público a los recursos naturales no sólo impide, como hemos visto, el cálculo económico racional, sino que además desvía de forma perversa el ejercicio de la empresarialidad, al modificar de manera generalizada los incentivos que mueven a los empresarios. Es claro que si se declara que el aire es un bien público, se impide la definición de derechos de propiedad sobre el mismo y cualquiera puede polucionarlo en mayor o menor medida. Surge así el incentivo para que todos los empresarios lo polucionen, puesto que aquellos que tengan más conciencia ecológica y decidan poner una depuradora incrementarán sus costes y no podrán competir con aquellos otros que se limiten a ensuciar el aire, por lo que serán expulsados de su negocio. Por tanto, se explica de nuevo perfectamente el fenómeno de la «tragedia de los bienes comunales» que se cierne sobre todas aquellas áreas en las que no se permite el ejercicio de la empresarialidad, no se definen o no se defienden adecuadamente los derechos de propiedad o se interviene coactivamente en el libre funcionamiento del mercado. Y es que en todo bien declarado público cada actor internaliza la totalidad de los beneficios que se deriven de su uso, sin asumir ni ser responsable de la totalidad de los

---

privada de los medios de producción. Es, por el contrario, consecuencia de no haberse implantado, con el debido rigor, la aludida organización social. Todos esos repetidos inconvenientes desaparecerían en cuanto se reformara oportunamente la responsabilidad por daños y perjuicios y se abolieran cuantos obstáculos impiden la plena implantación del derecho de propiedad privada» (Ludwig von Mises, *La acción humana: Tratado de Economía*, ob. cit., p. 957).

costes en los que se incurra, que ni siquiera se ven ni descubren y que se diluyen entre todos los presentes y futuros potenciales usuarios, por lo cual el incentivo será siempre al deterioro o sobreexplotación. Como bien señala la sabiduría popular, «lo que es del común no es de ningún» y, en efecto, más le vale, por ejemplo, al furtivo cazar el búfalo o el elefante hoy para extraerle la piel o el colmillo, pues si no lo hace, lo más probable es que otro furtivo lo haga mañana. El inexorable resultado del dominio público es la desaparición del elefante, del búfalo, de la ballena o del recurso natural público de que se trate.

Además, de poco vale el intentar mantener el carácter comunal del bien sin definir derechos de propiedad privada sobre el mismo, pero estableciendo las condiciones de su uso por vía estatal reglamentaria. Ello se debe a que el funcionamiento de los sistemas políticos es altamente ineficiente, como bien ha demostrado con detalle el análisis teórico de la Escuela de la Elección Pública. Las decisiones gubernamentales sustituyen el libre entramado de contratos voluntarios en el que todas las partes salen ganando (porque si no, no se llevarían a cabo), por la lucha política entre grupos de interés, en la que lo que unos ganan otros lo pierden («juegos de suma cero»). La gestión pública está compuesta por un incomprensible entramado o maraña legislativa que hace tremendamente ineficiente la gestión de los recursos, no sólo por ser resultado del consenso político, sino también por su carácter arbitrario y, sobre todo, por la situación de ignorancia inerradicable en la que en última instancia siempre se encuentra el legislador o gobernante respecto de los actores individuales. En efecto, la información relativa a cualquier fenómeno de la sociedad, y en particular a las especies y recursos naturales, es una información de tipo privativa, dispersa, subjetiva y difícilmente articulable, que varía en cada coordenada concreta de tiempo y lugar, y que tan sólo puede llegar a ser conocida, es decir, descubierta e interpretada, por cada empresario individual en el contexto de su acción. Por ello, no sólo es imposible trasladar tal información al órgano gubernativo de control, sino que además la intervención coactiva de la Administración impide el ejercicio de la empresarialidad y con ello bloquea el surgimiento de la información que es necesaria para asignar y gestionar adecuadamente los recursos naturales. ¿Cómo podremos llegar a saber, por ejemplo, qué tipo y composición de pañales de niños son los más adecuados desde el punto de vista ecológico? Dado que la recogida y procesamiento de basuras es una responsabilidad del gobierno que se financia con cargo a impuestos, no existe manera alguna de que los consumidores internalicen los costes de procesar los distintos tipos de basura, por lo que los productores de pañales carecen de incentivos para considerar entre las cualifica-

ciones de su producto las de tipo medioambiental, y como en este campo sucede, aunque en la mayoría de los casos no nos demos cuenta, en todos los demás en los que interviene el Estado.[13]

¿Cómo se solucionarían, pues, los problemas medioambientales que hoy nos acosan? Una de las virtudes más notables de los teóricos de la ecología de mercado es que insisten reiteradamente en que las únicas soluciones verdaderas y definitivas que se pueden dar a los problemas medioambientales son de tipo institucional. O, expresado de otra forma, que lo verdaderamente importante es poner en funcionamiento los procesos empresariales tendentes a solucionar los problemas. Significa ello que no se pueden dar recetas concretas y específicas de tipo técnico, puesto que las mismas habrán de ser descubiertas, teniendo en cuenta las circunstancias particulares de tiempo y lugar de cada problema medioambiental, por la fuerza de la función empresarial, en un contexto de libre empresa y de correcta definición y defensa de los derechos de propiedad.[14] Y es que sólo la creatividad empresarial podrá encontrar soluciones a la hora de introducir las necesarias innovaciones tecnológicas que sean precisas para hacer posible

[13] Además, los defensores de la teoría de los bienes públicos caen en una contradicción lógica irresoluble al pretender solucionar la gestión de los mismos a través del sistema político democrático. Esto es así porque se pretende solucionar un problema de «efectos externos» creando otro de la misma naturaleza mucho mayor. En efecto, dado que el esfuerzo de informarse sobre los asuntos políticos y actuar y votar sobre los mismos con conocimiento de causa beneficia a toda la comunidad, suponiendo un elevado coste individual para cada actor, se genera un caso típico de efectos positivos externos, que lleva a que los seres humanos con carácter generalizado se desentiendan de los procesos democráticos y tiendan a no informarse adecuadamente y a no intervenir en los mismos. ¿Cómo resolverán los demócratas esta contradicción inherente de su sistema? ¿Justificando la coacción institucional contra los ciudadanos para que se informen y voten en el sistema democrático? ¿No supondría ello la muerte del sistema democrático y el surgimiento de una férrea dictadura? Es evidente, pues, que el tratar de definir y gestionar los bienes públicos a través de procesos políticos genera un problema de bien público mucho mayor, que no puede solucionarse por medios políticos.

[14] Efectivamente, y siguiendo a Israel M. Kirzner, no podemos disponer hoy del conocimiento que tan sólo será creado mañana por los empresarios que actúen en un entorno institucional adecuado tratando de solucionar los problemas y hacer frente a los desafíos relacionados con el medioambiente. Pero precisamente lo que nos impide conocer las soluciones concretas que serán adoptadas (la función empresarial) es lo que paradójicamente nos permite tener seguridad y confiar en que se adoptarán en cada momento las soluciones más adecuadas a los problemas medioambientales. Véase Israel M. Kirzner, *Discovery and the Capitalist Process*, The University of Chicago Press, Chicago 1985, p. 168.

la definición y defensa de derechos de propiedad en áreas en las que hasta ahora esto no ha sido posible. Así, por ejemplo, quizá a muchos sorprenda el hecho de hablar de carreteras privadas, pero es una posibilidad perfectamente factible desde el punto de vista técnico, que incrementaría enormemente no sólo la seguridad sino también la limpieza atmosférica de las mismas. Y de esta misma manera se pueden analizar sistemáticamente los problemas que plantean los diferentes bienes naturales, desde aquellos relacionados con los parques naturales, hasta los que plantean el agua, el aire, la basura, la polución y las especies en riesgo de extinción. Y a todas estas áreas se les puede aplicar la teoría dinámica de procesos basada en la función empresarial y apuntar las posibles soluciones que, por analogía a lo ya creado empresarialmente en otras áreas parecidas, o porque tímidamente ya han comenzado a concebirse, los empresarios podrían desarrollar e introducir para solucionar de manera efectiva los problemas que hoy nos acucian.[15]

Por tanto, la estrategia práctica para defender el entorno natural se basa, sobre todo, en la privatización de los bienes públicos, y en una redefinición del papel del Estado que habría de dedicar todo su esfuerzo a fomentar y favorecer la definición y defensa de derechos de propiedad tanto de los bienes públicos escasos como de los «bienes frontera», que hasta ahora han sido libres y que ya comienzan a ser escasos.[16] Hacer posible la defini-

[15] También se pueden considerar, con carácter temporal y subsidiario, soluciones de tipo *second-best* para aquellas áreas en las cuales la privatización de entrada parezca menos factible, y que en general se basan en la creación de mercados de *permits* o derechos, bien sea para polucionar, para capturar determinadas especies, etc. Este sistema sería mucho más eficiente que los actualmente utilizados, si bien es cierto que deja un gran peso a la intervención burocrática a la hora de fijar, por ejemplo, la cantidad total de polución o de pesca que pueda verificarse. En todo caso, se debe insistir en que las soluciones de tipo *second-best* siempre han de llevarse a cabo de forma temporal y subsidiaria, sin perder de vista que el objetivo fundamental ha de ser hacer posible el ejercicio libre de la empresarialidad y que ésta de manera creativa descubra las innovaciones y soluciones técnicas que son necesarias para definir y defender adecuadamente los correspondientes derechos de propiedad.

[16] Resulta descorazonador que hasta ahora la tendencia en nuestro país haya sido justo la contraria a la que señalan las conclusiones de la ecología de mercado. Baste recordar la Ley de Aguas, promulgada por el gobierno socialista, que eliminó los derechos de propiedad existentes sobre las aguas subterráneas. Esperamos que esta tendencia cambie en el futuro, sobre todo en aquellas Administraciones no socialistas de tipo local o regional que estudien de manera menos dogmática los problemas medioambientales. Así, sería muy fácil privatizar de entrada numerosos bienes públicos cuya gestión mucho mejoraría con la privatización (zoológicos, parques naturales, servicios de recogida de basuras, etc.), siendo igualmente fácil en términos relativos la introduc-

ción de derechos de propiedad, establecer un sistema judicial efectivo y defender adecuadamente los derechos de propiedad bien definidos son las medidas más trascendentales y urgentes que el gobierno debe tomar si es que quiere conservar y mejorar el entorno natural.[17] En suma, la nueva teoría de la *ecología de mercado* ha puesto de manifiesto que, teóricamente, carece de justificación el dominio público sobre el entorno natural. Los problemas que supuestamente puedan justificar su existencia crean un fortísimo incentivo para ser solucionados a través de la creatividad empresarial. En esta perspectiva dinámica, por tanto, siempre que surgen las circunstancias propias que dan lugar a un supuesto bien comunal, se ponen en funcionamiento las fuerzas espontáneas que tienden a eliminarlas, por lo que el conjunto de este tipo de bienes públicos teóricamente también tiende a hacerse vacío.[18]

Termino de escribir las últimas líneas de este artículo en Formentor, uno de los ecosistemas más bellos de nuestra geografía. Observando la realidad que me rodea, de sobreexplotación de la bahía por parte de las embarcaciones, incendios forestales que ponen en peligro la existencia de millares de pinos, playas abigarradas y aguas que, a pesar de que aún conserven su limpieza, están cada vez más amenazadas, aplicando la teoría de la *ecología de mercado*, me doy cuenta de que este privilegiado entorno natural de Mallorca sólo podrá mantenerse para las futuras generaciones libre de abusos y cada vez más cuidado y puro si se permite su explotación de acuerdo con los criterios propios del mercado libre y se verifica la completa privatización de todos los recursos naturales implicados, de forma

---

ción de soluciones de tipo *second-best*, en relación, por ejemplo, con los derechos de polución de las calefacciones de carbón y gasoil de los edificios de las capitales de España y en concreto de Madrid. Se trata de medidas de bajo coste político, que podrían tomarse rápidamente y cuyos beneficiosos efectos facilitaría dar los ulteriores pasos adelante en el proceso de reformas tendente a la privatización de otros recursos naturales y áreas del medioambiente que hoy parecen más problemáticas.

[17] El principio político esencial que ha de defenderse no es por tanto el de que «quien contamine pague», como burdamente se ha establecido en los programas políticos del centro derecha español, sino más bien el principio de que «quien contamine indemnice al contaminado y, eventualmente, sea sancionado por vía penal si es que hubo culpa o negligencia en el daño y no se llegó a una transacción voluntaria con los perjudicados».

[18] Otra de las grandes ventajas de la teoría de la *ecología de mercado* es la de echar por tierra todo el análisis basado en el *desarrollo sostenido*, que ha venido preponderando hasta ahora de la mano de muchos ecologistas ingenuos y científicos de la naturaleza poco versados en teoría económica.

que los mismos se conviertan en derechos de propiedad bien definidos y defendidos por los organismos públicos. Y a esta misma conclusión, a la que yo he llegado siguiendo a los teóricos de la *ecología de mercado*, estamos seguros que llegarán todos los amantes de la naturaleza de buena voluntad que lean el presente libro con una mentalidad abierta.

CAPÍTULO XXI

DERECHOS DE PROPIEDAD Y GESTIÓN PRIVADA DE LOS RECURSOS DE LA NATURALEZA

I. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo pretende demostrar que la gestión privada de los recursos de la naturaleza efectuada a través de mercados libres, en los que estén correctamente definidos los correspondientes derechos de propiedad, es mucho más eficiente y satisfactoria que la gestión pública que hasta ahora se ha venido efectuando de dichos recursos. Este trabajo puede considerarse incluido dentro del ámbito de la denominada «Nueva Economía de los Recursos Naturales» *(New Resource Economics),* que se ha venido desarrollando últimamente con una triple y sólida fundamentación, constituida por la teoría económica de los procesos dinámicos de la «Escuela Austriaca», la «economía política de los derechos de propiedad» y, por último, la teoría de la «elección pública».[1]

A continuación, estudiaremos primero, brevemente, cómo funciona el mercado libre en relación con los recursos de la naturaleza que son esca-

---

Publicado en *Cuadernos del pensamiento liberal,* n.º 2, Unión Editorial, Madrid 1986.

El autor desea hacer patente su agradecimiento al Liberty Fund, que patrocinó un seminario sobre el tema del que trata este artículo dentro del ámbito de la Huitième Université d'Eté de la Nouevelle Economie, que tuvo lugar durante los días 5 al 14 de septiembre de 1985 en Aix-en-Provence (Facultad de Derecho de la Universidad de Aix-Marsella). Además del autor, participaron en dicho seminario los siguientes profesores: John Baden (Univ. de Montana); Baudouin Bouckaert (Univ. de Gante); Jean-Pierre Centi (Univ. de Aix-Marsella); Jacques Garello (Univ. de Aix-Marsella); Michel Glais (Univ. de Rennes); Jean-Louis Harouel (Univ. de Poitiers); Jean-Dominique Lafay (Univ. de Poitiers); Henri Lepage (Instituto de Empresa de París); Leonard P. Liggio (Institute for Humane Studies); Jean-Philippe Mangin (q.e.p.d.) (Univ. de Niza); Christian Mouly (Centro Internacional Uncitral de Viena); Pascal Salin (Univ. de París Dauphine); Alain Siaens (Univ. de Lovaina) y Richard Stroup (Univ. de Montana).

[1] Randy T. Simmons y John Baden, «The Theory of the New Resource Economics», publicado en el *Journal of Contemporary Studies,* vol. III, n.° 2, primavera de 1984, pp. 45 ss.

sos y las ventajas que la economía de mercado ofrece en lo que se refiere a la asignación de dichos recursos. Después procederemos a contestar las críticas que se han efectuado a la gestión privada de los recursos naturales, la mayor parte de las veces para fundamentar y justificar, al menos implícitamente, la gestión pública de los mismos. La tercera parte del artículo irá dirigida a poner de manifiesto cómo la gestión pública de los recursos naturales es altamente deficiente, de manera que no puede ser considerada como una alternativa capaz de dar soluciones más adecuadas que el mercado a los problemas de asignación de dichos recursos naturales. El artículo terminará desarrollando una teoría de la evolución de los derechos de propiedad, así como citando diferentes casos particulares de la realidad a los que se pueden aplicar fructíferamente las principales conclusiones del mismo.

II. Gestión privada y funcionamiento del mercado en relación con los recursos naturales

Cuando los recursos naturales son propiedad privada y los correspondientes derechos de propiedad están bien definidos, protegidos institucionalmente, y son fácilmente transmisibles, las decisiones económicas en relación con los recursos se encuentran descentralizadas. En este caso, la asignación de los recursos y la coordinación entre los diferentes y múltiples planes individuales relativos a los mismos se efectúa a través del mercado. La idea más importante a señalar es que, en esta situación, los propietarios poseen tanto la *información* que necesitan para llevar a cabo una eficiente asignación de los recursos como el *incentivo* o estímulo necesario para gestionar tales recursos de forma eficiente en beneficio de los consumidores. Igualmente, los consumidores que han de pagar por los recursos naturales que utilizan se aprovechan de la información que conllevan los precios de los mismos, y pueden asignar de forma más eficiente su renta en función de la escala valorativa que consideren más adecuada y manifiesten en cada elección.

Así, por ejemplo, el propietario de una mina de determinado mineral, en una economía de mercado en la que el resto de los recursos naturales sean propiedad privada, recibe información proviniente del mercado de gran valor en relación con los usos alternativos del mineral que extrae, y se ve compelido a asignar el recurso natural del que es propietario a aquel valor comparativamente más alto dado por el mercado. El hecho de que ante casos históricos concretos parezca que se verifica o no tal asignación eficiente de los recursos es irrelevante, puesto que hemos de darnos por

satisfechos con que exista una *fuerza o tendencia constante* en el mercado hacia esa asignación óptima (resultado, como hemos visto, de la información que conllevan los precios y del incentivo a maximizar los beneficios por parte de los propietarios), aunque tal resultado óptimo nunca pueda alcanzarse, como consecuencia de la incertidumbre inherente a toda acción humana, así como del cambio continuo que se da en el mercado y que es fruto de la constante modificación de las circunstancias relevantes y de las valoraciones individuales. Y es que, en todo caso, si un propietario, por las razones que sea, no asigna eficientemente sus recursos, soportará consciente o inconscientemente cuantiosos costes de oportunidad que tarde o temprano influirán en su acción haciéndola más responsable.[2]

Puede afirmarse que la gestión privada a través del mercado de los recursos naturales posee importantes ventajas en lo que se refiere a la diversidad, libertad individual, capacidad de adaptación, producción de información y resultados equitativos. La *diversidad* surge de que, en el sistema de propiedad privada de los recursos naturales, no existe un único decisor, sino una gran variedad de propietarios y empresarios, cada uno de los cuales puede ejercer y probar sus propias ideas sobre cuál debe ser la gestión más adecuada de cara a las necesidades del futuro. De manera que aquellos que anticipan de forma más correcta los deseos futuros de los consumidores de sus recursos obtendrán un *premio* a su anticipación en forma de beneficios.

La libertad individual surge en el mercado básicamente porque aquellos que deseen participar o apoyar una determinada gestión en relación con los recursos naturales poseen la información necesaria a través de los precios de mercado y el incentivo suficiente para actuar lo mejor posible en cada momento. No importa que tan sólo unos pocos sean capaces de prever las oportunidades futuras, si de forma flexible y rápida pueden comprar, vender e intervenir en el mercado de recursos naturales, sin necesidad de convencer al 51 por 100 de los votantes, o a los burócratas res-

---

[2] Sobre el importante papel que juegan la producción de *información* y la creación de *incentivos* en el mercado, en relación con otros sistemas de asignación en los que no se verifica ni la una ni la otra (por ejemplo, en el caso de la gestión pública de los recursos naturales), puede verse el extraordinario trabajo de Thomas Sowell titulado *Knowledge and Decisions,* publicado en 1980 por Basic Books en Nueva York. Sowell, actualmente en la Universidad de Stanford, construye básicamente a partir de las aportaciones de la Escuela Austríaca, y en concreto de las del premio Nobel de Economía F. A. Hayek. En este sentido, véase el trabajo seminal de Hayek «The Use of Knowledge in Society», publicado en la *American Economic Review,* septiembre de 1945.

pectivos (como sería preciso en el caso de la gestión pública, tal y como analizaremos más adelante) de las ventajas que ellos ven en su forma de actuar.

La producción de información es otra ventaja clave en el mercado de los recursos naturales. Y es que se ha demostrado que es muy difícil gestionar de manera racional y eficiente aquellas actividades para las que no existe un mercado definido. Sabemos así, por ejemplo, cuánto estaría dispuesto a sacrificar la gente por obtener una determinada cantidad de madera para fabricar muebles; sin embargo, actualmente es muy difícil conocer, por ejemplo, cuánto estaría dispuesto a pagar el público por disfrutar de un día de campo en el Coto de Doñana, o en alguno de nuestros otros Parques Nacionales que son de propiedad pública.

De gran trascendencia es comprender el papel protagonista que la *función empresarial* ejerce en el mercado. El entender esta función empresarial como un estar *alerta* y tener la *perspicacia* necesaria como para estar al tanto de las oportunidades de ganancia y aprovecharlas es una de las aportaciones más importantes de la Escuela Austriaca de Economía.[3] La función empresarial es, por tanto, la fuerza motora del mercado, y constituye una función integrada o capacidad que se extiende en cada momento histórico, en mayor o menor grado, por todos y cada uno de los agentes intervinientes en el mismo (promotores, gerentes, trabajadores, capitalistas y consumidores).

El mercado es, por tanto, un proceso maravilloso que es movido por la fuerza de la función empresarial. Se trata de la institución social y humana por excelencia, que ha surgido de forma espontánea como resultado de un proceso de evolución que ha generado las instituciones y leyes relativas al derecho de propiedad que lo hacen posible.[4] Y es que, como veremos más adelante, la fuerza impulsora del mercado da lugar a las leyes que el propio mercado necesita para sobrevivir y desarrollarse a lo largo del citado proceso evolutivo. El funcionamiento del mercado requiere que los derechos de propiedad de cada recurso natural estén *bien definidos* y que sean

---

[3] Véase especialmente el Tratado de Economía de Ludwig von Mises titulado *La acción humana,* publicado en su tercera edición por Unión Editorial, Madrid 1980. Sobre las aportaciones de Mises ha construido uno de sus mejores discípulos, el prof. Israel M. Kirzner, de la Universidad de Nueva York, una muy elaborada teoría del empresario. Merece la pena destacar su *Competencia y función empresarial,* (tr. esp.: Unión Editorial, Madrid 1974) y, más recientemente, su *Perception, Opportunity and Profit,* University of Chicago Press, Chicago 1979.

[4] Esta es la idea central del magistral trabajo del Nobel F. A. Hayek *Derecho, legislación y libertad*, publicado por Unión Editorial, en tres volúmenes, 1982-1994.

fácilmente transmisibles. Si los derechos de propiedad no están bien definidos, o aunque se encuentren bien definidos, el aparato estatal de coerción no funciona y no los defiende con eficacia, es posible que aquellos que de forma relativa valoren menos los recursos en cuestión, los utilicen sin necesidad de compensar al propietario o a los otros consumidores que en términos relativos valoren más dichos bienes. Si los derechos de propiedad no son fácilmente transmisibles (lo cual suele suceder cuando no están bien definidos, o no son correctamente defendidos por el Estado), tampoco puede el mercado proceder a una gestión óptima de los recursos, puesto que entonces el propietario, cuyo derecho de propiedad no es fácilmente transmisible, se verá inclinado muchas veces a usar de forma ineficiente su recurso natural, antes que a transmitirlo sin ninguna compensación a otros.

Es por tanto necesario apreciar que la mayoría de los problemas de asignación de recursos naturales tienen su origen no en un mal funcionamiento del mercado, sino en una mala definición y defensa por parte del Estado de los derechos de propiedad respectivos, cuyo buen funcionamiento es preciso para que el mercado funcione. No parece científicamente honesto, por tanto, criticar el funcionamiento del mercado y abogar por un mayor protagonismo del Estado, cuando precisamente el inadecuado funcionamiento de las instituciones públicas, sobre todo en materia de definición y defensa de los derechos de propiedad, impide que el mercado ejerza de forma correcta las funciones que le son propias.

III. Crítica de los argumentos relativos a la supuesta «insuficiencia» del mercado. Crítica del intervencionismo estatal en materia de recursos naturales

Al final del apartado anterior hemos desenmascarado aquellas críticas al funcionamiento del mercado en relación con los recursos naturales, que en realidad tienen su origen en la mala definición y defensa de los derechos de propiedad cuyo funcionamiento es necesario para que el mercado funcione. Ahora vamos a ocuparnos de otros argumentos que se han ido elaborando con la finalidad de justificar el intervencionismo estatal en la gestión de los recursos naturales. Dentro de estos argumentos, los relativos al monopolio, externalidades, bienes públicos y comunales, costes de transacción y argumentos de equidad son los más importantes. Analizaremos cada uno de ellos.

La situación de monopolio

La situación que se pretende criticar en relación con el *monopolio* es básicamente la de aquel caso en el que un único individuo o empresa controla la oferta total de un determinado recurso natural, de manera que en algunos casos (curva de demanda «inelástica») pudiera resultar interesante reducir la producción total y aumentar el precio. Sin embargo, esta teoría del monopolio es muy deficiente. Ante todo, hay que señalar que el monopolio no es una situación «estática» como la descrita, sino que, y de acuerdo con las últimas aportaciones de la Escuela Austriaca al respecto,[5] el problema del monopolio sólo puede entenderse, al igual que el de la competencia, en sentido dinámico. De forma que tan sólo cabe concebir un monopolio en aquellos casos en los que, como consecuencia de una norma gubernamental, se conceda un privilegio en exclusiva por el que se restrinja o prohíba el acceso de la función empresarial a una determinada parcela del mercado.

Fuera de estos casos, no concebibles en una economía pura de mercado, la mayor parte de las «situaciones» de monopolio que son analizadas por la doctrina corresponden, más bien, al sano proceso dinámico y competitivo que es propio del mercado. Dicho proceso puede, incluso, dar lugar a situaciones de aparente monopolio, como consecuencia de previsiones acertadas por parte de empresarios que ponen a disposición de los consumidores facilidades y recursos naturales que, aunque aparentemente monopolistas, no habrían surgido en forma alguna sin ese instinto y previsión empresarial que los ideó. Luego no tiene sentido criticar por monopolista el resultado de un proceso competitivo que, de no haberse verificado, no habría dado lugar de ninguna manera a dicho resultado, aparentemente monopolista, pero altamente valorado.

El problema de las externalidades

Otra causa, que se cita frecuentemente, de la insuficiencia del mercado es la existencia de *externalidades*. De acuerdo con la doctrina más común, una externalidad existiría cuando los resultados positivos o negativos de determinada decisión no fueran soportados íntegramente por el decisor. En este sentido, cabría distinguir dos tipos de externalidades: negativas y

[5] Sobre la teoría de monopolio puede verse la obra de Kirzner ya citada y sobre todo el importante trabajo de Murray N. Rothbard, *Man, Economy and State*, Nash Publishing, Los Angeles 1970, cap. 10.

positivas. Un tipo de externalidad negativa sería la polución del aire en la que, por ejemplo, la fábrica que poluciona el aire no soporta los costes que produce sobre las personas que respiran el aire polucionado. En general, las externalidades negativas tienden a producirse en exceso, en perjuicio de las personas afectadas. Las externalidades positivas se producen cuando las acciones del decisor benefician a otros sin que exista compensación por parte de los terceros beneficiados. En este caso, esas externalidades positivas tienden a producirse de menos, en perjuicio, se argumenta, del público en general.

Sin embargo, el argumento de las externalidades es también muy dudoso. En lo que se refiere a las externalidades negativas, está claro que se trata más bien de casos en los que existe una insuficiente definición y defensa de los derechos de propiedad por parte del Estado y no un mal funcionamiento del mercado. En lo que respecta a las externalidades positivas, el argumento es, si cabe, aún más débil, pues toda acción humana, en cualquier contexto, se favorece de externalidades positivas, en relación con las circunstancias heredadas del pasado, la situación del entorno presente, etc., y tanto en lo que respecta a las diferentes instituciones y ventajas que la vida en sociedad conlleva, como a todos y cada uno de los bienes materiales e inmateriales que obtenemos de los demás a un precio de mercado inferior al que estaríamos dispuesto a pagar. No cabe, en ningún caso, definir de forma objetiva externalidades positivas que de por sí justifiquen específicamente una determinada intervención estatal, ni mucho menos indicar de forma no arbitraria la cantidad de recursos que habrían de ser dedicados a dicha actividad pública.

Los bienes públicos o comunales

Estos bienes pueden considerarse casos extremos de externalidad positiva. En este sentido, se define el bien público como aquel que, una vez producido, está disponible para que sea utilizado por cualquier persona que puede aprovecharse de tal bien sin pagar nada («free rider»). Es, por tanto, aplicable a la doctrina de los bienes públicos el argumento ya expuesto en relación con las externalidades positivas, llegándose a la conclusión no sólo de que no cabe definir de forma objetiva un bien público que tenga una naturaleza distinta al resto de los bienes y servicios que proporciona el mercado, sino además que en toda definición propuesta por la doctrina se incorporan juicios de valor que no es previsible sean compartidos por todos y que, en todo caso, no son científicos.

Los costes de transacción

El problema de los costes de transacción es más bien un argumento denominador común de todos los realizados hasta ahora sobre la «insuficiencia» del mercado. Y es que no existirían problemas de externalidades, ni de bienes públicos, ni incluso de monopolio, si los costes de transacción para evitar *free riders*, cargar a los productores de externalidades negativas su verdadero coste, etc., fueran muy pequeños o no existiesen.[6] Los costes de transacción surgen, por tanto, en la mayor parte de los casos, como consecuencia, no de defectos inherentes al mercado, sino de una mala definición y defensa de los derechos de propiedad que son necesarios para que el mismo funcione, por parte de los correspondientes entes públicos responsables. Además, como veremos más adelante, si no se deja que el mercado funcione libremente, no es posible que el mismo descubra las innovaciones técnicas y legales necesarias para minimizar los costes de transacción.

La equidad intergeneracional

El argumento de la equidad intergeneracional, por último, mantiene que la asignación de recursos naturales a través del mercado eliminaría el disfrute de gran cantidad de dichos recursos naturales para las generaciones futuras. Sin embargo, este argumento no resiste un examen lógico. Hay que resaltar, ante todo, que en el mercado existe una manifestación específica de la función empresarial de gran relevancia en el caso que nos ocupa y que es aquella que efectúa el *especulador*. El especulador es aquel que está dispuesto a comprar bienes presentes con la idea de revenderlos en un futuro más o menos lejano en el que espera tendrán un precio más elevado. *En el área de los recursos naturales, la función de los especuladores consiste, precisamente, en conservar recursos naturales para el futuro*. Es por tanto risible que muchas veces sean los propios ecologistas aparentemente más interesados en la conservación de la naturaleza los que critiquen al especulador de recursos naturales, cuando su función precisamente consiste en conservar dichos recursos para el futuro. Solamente pagando hoy un precio más alto que el que estén dispuestos a pagar los consumidores actuales es posible reservar los recursos para el futuro, y ésta es la actividad

[6] Este argumento es desarrollado con detalle en el magnífico trabajo de Richard Stroup y John Baden titulado «Property Rights and Natural Resource Management», en *Literature of Liberty*, volumen 2, n.° 4, septiembre-diciembre de 1979.

propia que realiza la función empresarial del especulador en el campo de los recursos naturales. En un mercado en el que los derechos de propiedad estén bien definidos y defendidos, los especulares tendrán la información necesaria y el incentivo y estímulo adecuados para reservar aquellos recursos naturales que se estime van a ser más valorados en el futuro que en el presente. Es muy difícil imaginar qué otro mecanismo distinto del mercado y de la especulación podría idearse para dar lugar a una asignación eficiente de los recursos naturales para el futuro y, como luego veremos, no puede considerarse que sea una alternativa ni siquiera medianamente interesante la de la gestión pública democrática en la que los votantes y los burócratas carecen de la información y de los incentivos necesarios para llevarla a cabo de forma eficiente.

Hasta aquí hemos dado un repaso a los argumentos más comunes que se presentan contra el funcionamiento del mercado para justificar implícitamente el intervencionismo estatal en materia de recursos naturales. Sin embargo, se ha desarrollado toda una teoría relativa a la *insuficiencia de la gestión publica* que es necesario resaltar, pues no tiene sentido fundamentar la gestión pública simplemente en los aparentes fracasos del mercado, cuando los fracasos e ineficiencias derivados de la acción pública son mucho más costosos y dañinos que los que supuestamente se derivan del mal funcionamiento del mercado.[7]

Pueden identificarse cinco motivos básicos por los que la gestión pública de la actividad económica en general y de los recursos naturales en particular está condenada al fracaso, o al menos a ser significativamente más ineficiente que la gestión basada en la propiedad privada y en el mercado. Analizaremos con detalle cada uno de ellos:

1. El efecto de la racionalidad de la ignorancia. De acuerdo con este principio, es racional permanecer ignorante sobre todas aquellas materias que son complejas y además están más allá de nuestro control. En efecto, los ciudadanos asignan el tiempo y el esfuerzo que requiere tomar decisiones y actuar a nivel político de idéntica manera a como asignan el resto

[7] En relación con el mal funcionamiento de la gestión pública de los recursos naturales puede verse el trabajo de John Baden y Richard Stroup «The Environmental Costs of Government Action», en *Policy Review*, n.° 4, 1978. Otras presentaciones más generales sobre el fracaso de la gestión pública pueden verse en el libro de Gwartney y Stroup titulado *Economics: Private and Public Choice,* Academia Press, Florida 1983, cap. 30. Veáse también el libro de Mckenzie y Tullock *Modern Political Economy. An Introduction to Political Economy,* McGraw Hill, Nueva York 1978, caps. 5 y 6; y el de William Mitchel, *The Anatomy of Goverment Failures*, publicado en 1979 en Los Angeles por el Instituto Internacional de Investigación Económica.

de los recursos escasos de que disponen. De forma que estarán interesados en obtener información y en tratar de influenciar los resultados de la gestión pública única y exclusivamente cuando se den las siguientes dos condiciones: primero, que se trate de materias de importancia suficiente para el interesado; y segundo, que el interesado piense que es capaz de influenciar el curso de las mismas de alguna manera. Así, es claro que el ciudadano medio ni se molestará en estudiar los pros y los contras de diferentes alternativas en relación con la política nacional de aguas subterráneas, no porque las considere en general de poca importancia, sino porque se da cuenta de que virtualmente es imposible que pueda tener algún impacto personal sobre ese tipo de políticas. Sucede en el área política algo parecido a lo que acaece con los agricultores, para los cuales quizá el determinante más importante de su renta sea la evolución del tiempo atmosférico y, sin embargo, es racional que los mismos no se molesten en estudiar meteorología, dado que la evolución del tiempo está siempre fuera de su control.

Este principio de la racionalidad de la ignorancia se mantiene a pesar de la machacona propaganda y de los ingeniosos argumentos que los políticos utilizan con la finalidad de hacer valer su profesión e interesar a los ciudadanos en la marcha de los asuntos públicos, tratando de reducir, por ejemplo, los altos porcentajes de abstención que suelen darse en las votaciones de los regímenes democráticos más asentados. Y es claro que en la mayoría de los casos no tiene siquiera sentido hablar de una gestión pública democrática como alternativa a una gestión privada efectuada a través del mercado, cuando, de acuerdo con el principio que comentamos, está en el interés de la mayoría de los ciudadanos el mantenerse al margen de los procesos democráticos y burocráticos que dan lugar a las decisiones de tipo público.

2. El efecto de los grupos especiales. La gestión pública no se encuentra viciada únicamente porque a la mayor parte de los ciudadanos les es conveniente desinteresarse de la misma, sino también porque, en muchos casos, pequeños grupos de interés fuertemente organizados pueden tener un tremendo impacto político y dar lugar a decisiones públicas contrarias a los intereses de la mayoría que nadie se molesta en defender. Estos grupos de interés se forman siempre que un conjunto determinado de personas percibe un interés muy importante para ellos en un aspecto muy concreto y específico de la gestión pública, y se dan cuenta de que al resto de los ciudadanos les es más conveniente permanecer al margen de cualquier polémica y abstenerse de estudiar las diferentes alternativas u opciones.

La suma de los efectos mencionados en los dos apartados anteriores da

lugar a que la gestión pública, prácticamente en su totalidad, sea el resultado agregado de la influencia ejercida por los grupos de interés, en contra del bien común o interés general de los ciudadanos. Habiéndose llegado, incluso, a la absurda situación de que lo que ganan los miembros de un grupo privilegiado de interés al conseguir una política por ellos defendida en un área concreta lo pierden como consecuencia del menoscabo que se produce entre sus miembros, en relación con el resto de las áreas de la vida social y económica en las que a su vez han conseguido privilegios particulares otros grupos de interés diferentes.[8]

3. El efecto de la representación no vinculante. Además, hay que tener en cuenta que, incluso aunque un votante se molestase en estudiar todos los temas públicos por considerarlos importantes y pensara que su intervención en la votación iba a ser la decisiva entre los millones de votos de sus conciudadanos, a la hora de determinar una política se produce la grave dificultad de que el votante en la mayoría de los casos no manifiesta su voluntad sobre temas concretos, sino que tan sólo elige a un representante, lista o programa de partido político, que habrá de configurar en bloque la política de cada uno de los temas en cuestión. Está claro que existe, por tanto, una gran imprecisión y falta de conexión entre el voto realizado y la política llevada a cabo, lo cual también se «descuenta» *a priori* por parte del ciudadano, y es un motivo adicional para considerar consciente o inconscientemente irracional su participación en la gestión pública democrática.

4. El efecto de la «miopía» gubernamental. De acuerdo con este principio, podemos esperar que la gestión pública siempre esté orientada hacia el corto plazo, dado que los políticos y miembros de la administración pública que quieran tener éxito ante todo han de ganarse el apoyo de los votantes actuales. Es decir, las generaciones futuras no pueden votar en las elecciones de hoy y, por tanto, en la práctica, no cuentan de cara a la gestión pública de los recursos naturales. En contraste, la especulación privada que efectúa la función empresarial a través del mercado, al no verse limitada por la necesidad de conseguir el apoyo democrático *presente* de determinados grupos, cada un número de años relativamente corto, puede orientarse hacia el futuro con muchísima mayor libertad.

---

[8] La democracia, tal y como hoy la entendemos, es un sistema altamente deficiente que es preciso mejorar. En este sentido, véanse los proyectos de reforma ideados por F. A. Hayek y que evitarían muchos de los problemas que aquí comentamos. Estos proyectos se hallan descritos en el volumen III *(El orden político de una sociedad libre)* de su obra *Derecho, legislación y libertad,* Unión Editorial, Madrid 1982.

5. La carencia de incentivos para actuar de forma eficiente. A diferencia de lo que ocurre en el sector privado, en el que aquellas empresas que utilicen recursos de valor mayor (costes) que el valor de lo que producen pierden dinero y por tanto ven amenazada su existencia, en el caso de la gestión pública no existe ningún control autónomo de este tipo, sino que una determinada línea de acción pública se mantendrá con independencia de su eficiencia si es que recibe el suficiente apoyo político (generalmente de poderosos grupos de interés). Muy raras veces el funcionario de la Administración pública se beneficia personalmente de una mayor eficiencia en el sentido económico, no sólo porque es muy difícil de medir tal eficiencia en la gestión pública, sino también porque al funcionario, igual que al resto de los humanos, le mueven básicamente motivaciones de tipo individual en las que la remuneración, su posición dentro de la escala administrativa, el importe y el tamaño del presupuesto del que pueda disponer, la cantidad de funcionarios que están a sus órdenes, etc., son los factores determinantes de su actuación. En conclusión, el incentivo político de la gestión pública es más bien el de expandirse de forma descontrolada que el economizar.

En suma, puede considerarse que las aportaciones de la Escuela Austriaca, en general, y del «Public Choice», en particular, han dado lugar a un análisis mucho más realista del proceso de gestión pública y de la actividad política, en el que se pone de manifiesto que detrás de cualquier decisión pública siempre existen individuos o personas concretas (y no misteriosos organismos o entes) que son los que toman las decisiones movidos por unos incentivos o motivos individuales muy concretos. Además, los estudios de estas escuelas han puesto de manifiesto que para que una decisión pública sea beneficiosa para la sociedad es preciso que exista una conexión entre aquellos que toman la decisión y los costes y beneficios que se deriven de la misma (concepto de «responsabilidad»). Está claro que en el mercado la gestión privada de los recursos a través de derechos de propiedad bien definidos garantiza una adecuada responsabilidad de las decisiones tomadas, mientras que en la democracia representativa se difumina y desaparece el nexo decisión-responsabilidad, por lo que no puede garantizarse a *priori,* y de hecho no sucede casi nunca a *posteriori,* que las decisiones tomadas sean las más adecuadas para el bien común.[9]

[9] Véase, por ejemplo, el excelente trabajo de Migué y Bèlanger, «Toward a General Theory of Managerial Discretion», en *Public Choice,* n.° 17, 1974; y también los fundamentales trabajos de William Niskanen, *Bureaucracy and Representative Government,* Adine-Atherton, Chicago 1971, y Gordon Tullock, *The Politics of Bureaucracy,* Public Affairs Press, Washintong D. C., 1965.

IV. La tragedia de los bienes comunales

Un caso típico en el que se considera necesaria la gestión pública es aquel de los bienes comunales en los que, en principio, todos tienen acceso a su disfrute pero ninguno soporta personalmente el coste de sus acciones. Supongamos, por ejemplo, unas tierras de pastos disponibles para todos los ganaderos de una comunidad o una zona de caza a la que puede ir cualquiera. La tragedia de los bienes comunales con que se titula este apartado hace mención a que, después de un período de tiempo no muy prolongado estos bienes se encontrarán totalmente deteriorados y no podrán seguir cumpliendo su misión. La verdad de este problema ha sido reconocida popularmente desde hace mucho tiempo y se encuentra recogida dentro del aserto tradicional de nuestra lengua que dice así: «Lo que es del común es del ningún». Pero ¿por qué se produce ese trágico efecto sobre los bienes comunales?

Supongamos el caso de los pastos que hemos mencionado anteriormente. Hay que partir de que cada ganadero, como actor racional, pretende conseguir sus objetivos, es decir maximizar sus beneficios o ganancias. De manera que de forma explícita o implícita, y más o menos consciente, se plantea el problema de cuál es la utilidad que él obtiene de llevar su ganado a pastar a los montes comunales y cuál es el coste de esa acción.

La componente de utilidad viene dada por el hecho de que el ganadero percibe los beneficios íntegros de llevar a pastar el animal marginal a ese monte, en forma de mayor valor que obtiene de la venta del mismo, etc. Sin embargo, la componente negativa del coste, derivado del hecho de que un animal más marginal paste en el monte, no es soportada por ese ganadero, sino que es compartida de forma difusa entre todos los ganaderos que actúan de la misma manera. En consecuencia, al aprovecharse cada ganadero de toda la utilidad y no soportar totalmente su coste respectivo, existe un constante incentivo a que se sobreexplote y desaparezca la capacidad de pasto del monte comunal.[10]

---

[10] La aportación clásica en este campo es la de Garret Hardin, «The Tragedy of the Commons», publicada en 1968 e incluida posteriormente en el libro *Managing the Commons,* editado por Hardin y Baden, Freeman and Co., San Francisco 1977, pp. 16-30. Sin embargo, aunque estemos de acuerdo con el análisis de Hardin, no podemos estarlo con las conclusiones neomalthusianas que en relación con la población incluye en su artículo y que ponen de manifiesto que el autor es más bien un biólogo que un economista. Hardin especialmente pasa por alto el hecho de que el tener nuevos hijos sí que implica un coste que se descuenta *a priori,* de forma más o menos consciente, por parte de los padres, así como que el aumento de población muchas veces da lugar

Está claro que la única solución al problema de la tragedia de los bienes comunales estriba en establecer derechos de propiedad privada en relación con los mismos. A lo largo de la historia tenemos múltiples ejemplos de lo que ha sucedido cuando se han dado soluciones correctas o erróneas al problema de los bienes comunales. Así, por ejemplo, la desaparición del búfalo en las praderas norteamericanas fue el resultado de que el mismo se consideraba, tanto por parte de los indios como del hombre blanco de la frontera, como un bien comunal, y de que no estableciesen a tiempo derechos de propiedad sobre este tipo de animales (básicamente sobre todo porque a la sazón era muy difícil desde el punto de vista técnico la definición y la defensa de tales derechos).

Algo parecido ha surgido en relación con la caza en los montes comunales y públicos españoles. Cualquier cazador aficionado español sabe que prácticamente han desaparecido las especies que puedan ser cazadas en dichos lugares. Sin embargo, a nivel privado, se ha ido desarrollando un importante negocio de explotación de recursos cinegéticos de naturaleza privada, que alcanzan unos precios de mercado que permiten aprovechar eficientemente los recursos y que atraen a gran cantidad de cazadores extranjeros a nuestro país todos los años.

Otro ejemplo que puede mencionarse es el del desarrollo de los territorios de caza por parte de los indios del Canadá antes de la llegada del hombre blanco. Suponían tales territorios una definición y defensa bastante efectiva de los derechos de propiedad sobre la caza del castor y la distribución de sus pieles, que evitó la sobreexplotación de los recursos e hizo posible el mantenimiento de las poblaciones de castores. Sin embargo, con la llegada del hombre blanco, se abandonó la defensa de los derechos de propiedad de los indios, pasando a ser considerados los castores como bienes comunales y desapareciendo casi la totalidad de los mismos como consecuencia de su sobreexplotación.[11]

---

a un crecimiento de los recursos productivos, de las oportunidades y de la producción total que no se habría podido llevar a cabo por otros medios. El problema de las sociedades y economías actuales, y especialmente de las subdesarrolladas, es, más que de población, un problema derivado de la adopción de sistemas económicos y de instituciones que no permiten el funcionamiento de la capacidad empresarial ni el desarrollo de mercados libres y eficientes.

[11] Véanse, sobre todo, los trabajos de Eleanor Leacock, «The Montagnais Hunting Territory and the Fur Trade», publicado en *The American Anthropologist* n.° 56 (1954) n.° 5, parte 2, memoria n.° 78, p. 35; y el de Frank G. Speck titulado «Land Ownership among Hunting Peoples in Primitive America and the World's Marginal Areas», Twenty-Second International Congress of Americanists 2.

Se ha afirmado que el problema de la «tragedia de los bienes comunales» justifica la intervención y la gestión pública en relación con los mismos. Sin embargo, por los motivos ya expuestos en el apartado anterior, el resultado de esa gestión pública sobre los bienes comunales es mucho más ineficiente que el que se deriva de la gestión privada de los mismos a través del mercado y de la correcta definición y defensa de los derechos de propiedad sobre aquéllos. Aunque en nuestro país todavía no existen estudios elaborados sobre el fracaso de la gestión pública de los recursos naturales, en Estados Unidos y otros países ha aparecido una creciente literatura relativa a la ineficiencia de la gestión pública en relación con los mismos, especialmente en lo que se refiere a la gestión de los montes comunales, bosques, parques nacionales y aguas de superficie y subterráneas. Nos tememos que cuando tales estudios vayan apareciendo en relación con los recursos naturales de nuestro país sean muy graves y en muchos casos irreversibles las ineficiencias y pérdidas que se hayan derivado de la gestión pública de los mismos.[12]

Especial importancia tiene el tema de la gestión pública de los recursos acuíferos, de gran actualidad en nuestro país sobre todo como consecuencia de la nacionalización de las aguas subterráneas llevada a cabo recientemente por el gobierno socialista, como una reacción contra la escasez de recursos acuíferos de los últimos años,[13] Difícil es imaginar una política más desacertada en este campo. La escasez de agua, que tuvo ciertamente su origen en circunstancias metereológicas, se vio tremendamente agravada como consecuencia de su gestión pública, y sobre todo de la fijación de «precios políticos» artificialmente reducidos, que motivaron la mala gestión de los recursos acuíferos y su desaprovechamiento en utilizaciones submarginales. Este efecto negativo se produjo básicamente en relación con las aguas de superficie, que eran las que de acuerdo con la Ley de Aguas española de finales del siglo XIX ya tenían carácter público y se administran mediante organismos y empresas regionales y locales de carácter público a precios políticos artificialmente bajos. Nuestros gestores públicos no han recono-

---

[12] Así, por ejemplo, el artículo de Baden y Stroup «Externality, Property Rights and the Management of our National Forests», en *The Journal of Law and Economics,* n.° 16, octubre de 1973, pp. 303-312; «Property Rights, Environmental Quality and Management of National Forest», publicado como capítulo 22 del libro *Managing the Commons,* ya citado, y «The Environmental Costs of Government Action», en *Policy Review,* primavera de 1978, pp. 23-38. Desde aquí invitamos a los estudiosos españoles amantes de la naturaleza a realizar trabajos semejantes sobre nuestro país.

[13] Ley 29/1985, de 2 de agosto, de Aguas *(BOE* del 8 de agosto), y RD 2.473/1985, de 27 de diciembre *(BOE* del 2 de enero de 1986).

cido que, sin embargo, el problema se mantuvo dentro de unos niveles soportables como consecuencia precisamente de la existencia de recursos acuíferos subterráneos de propiedad privada, en relación con los cuales se efectuó una asignación correcta de los mismos, siendo economizados en la medida de lo posible y compensándose así, al menos en parte, la relativa escasez de recursos acuíferos de superficie. La reacción de la mayoría de los representantes políticos en relación con este tema ha sido desconocer la realidad de los hechos, e impulsados por un análisis erróneo de lo sucedido y por la presión de los burócratas implicados y de otros grupos de interés, y todo ello sazonado por una ideología «socialista» ya caduca, han impulsado la nacionalización de los recursos acuíferos subterráneos, que habrá de tener gravísimas consecuencias en general a largo plazo sobre el entorno natural de nuestro país, y en particular siempre que se vuelva a repetir una situación de sequía.[14]

V. La respuesta del mercado al problema de los bienes comunales: una teoría de la formación y evolución del derecho de propiedad

El objetivo del presente apartado es el de poner de manifiesto cómo en una economía de mercado siempre existe una fuerza o tendencia para mejorar la definición y defensa de los derechos de propiedad, en relación con aquellos bienes que van deviniendo más escasos en términos relativos y adquiriendo, por tanto, un valor marginal mayor. La explicación es sencilla y es aplicable tanto para entender los cambios institucionales que se producen espontáneamente en una economía libre en relación con aquellos bienes «libres» (superabundantes) que comienzan a partir de determinado momento a ser escasos en términos relativos, y por tanto a ser objeto de

[14] Sobre la aplicación de los principios recogidos en este artículo al área de los recursos acuíferos puede verse el excelente trabajo de Terry L. Anderson titulado *Water Rights: Scarce Resource Allocation Bureaucracy and the Enviroment,* Pacific Institute, San Francisco 1984. Los efectos de la nacionalización de las aguas subterráneas se habrán de sentir de forma más grave, si cabe, en aquellas regiones en las que, como Canarias y Baleares, el agua es más escasa y más cuantiosas inversiones a nivel individual se habían afectado para explotar las aguas subterráneas. Con independencia de la dudosa constitucionalidad de la ley que comentamos, por suponer de facto una expropiación sin indemnización, es reconfortante que la oposición haya anunciado su proyecto de suspender esta legislación de llegar al poder. En este caso, entendemos que la privatización habría de extenderse no sólo de nuevo a las aguas subterráneas, sino también, y por primera vez, en la medida de lo posible, a las aguas de superficie.

economización, así como para comprender el proceso de mejora en la definición de los derechos de propiedad y la creación de incentivos y estímulos para buscar innovaciones tecnológicas y promover cambios legales que las hagan posibles en relación con bienes comunales en los que, por diversas razones, sea relativamente más difícil definir derechos de propiedad.

El modelo parte de considerar que la actividad humana dirigida a mejorar la definición de los derechos de propiedad y la acción pública de defensa se efectúa en función del modelo tradicional de decisión marginal de la ciencia económica. Es decir, se considera que la actividad de establecer y proteger los derechos de propiedad es como cualquier otra actividad productiva a la que los individuos dedican recursos en función de los ingresos marginales que esperan obtener de la misma y de los costes marginales subjetivos que creen se derivarán de su acción. Es claro que, a igualdad de circunstancias, cuanto mayor sea el valor esperado de mercado de los bienes implicados, mayor será el esfuerzo y actividad que realicen los individuos con la finalidad de conseguir una mejor definición y defensa de sus derechos de propiedad. Puede ser que durante un período de tiempo más o menos prolongado esa acción individual para mejor definir y defender los derechos de propiedad se vea entorpecida por las circunstancias específicas del caso, que lo hagan muy difícil por razones de tipo tecnológico o institucional. Sin embargo, existirá un claro y constante incentivo y estímulo, como consecuencia de la mayor valoración económica que incorporará el bien, y de la función empresarial presente en el mercado, para llevar a cabo descubrimientos de tipo tecnológico o de ahorro de costes que hagan posible a partir de determinado momento definir cada vez mejor derechos de propiedad que, en un principio, parecía muy difícil de establecer o defender de forma eficiente. En el mercado, pues, existe siempre una tendencia espontánea para innovar tecnológicamente, reducir costes y hacer más fácil la definición del derecho de propiedad que, aunque no pueda asegurar en cada caso particular y circunstancia histórica concreta la solución definitiva de los problemas, sí que permite garantizar a largo plazo una adaptación espontánea del mercado y de las instituciones que lo hacen posible a las nuevas circunstancias que afectan a la definición y defensa de nuevos derechos de propiedad.[15]

---

[15] El desarrollo detallado de este modelo con gráficos puede verse en el artículo de Terry L. Anderson y P. J. Hill titulado «From Free Grass to Fences: Transforming the Commons of the American West», publicado en el capítulo 20 del libro *Managing the Commons,* ya citado. El análisis gráfico sólo lo admitimos a efectos de facilitar la com-

Es muy importante apreciar que si en algún momento histórico concreto se sustituye la gestión privada a través del mercado por la gestión pública de algún recurso en relación con el que sea difícil establecer o definir derechos de propiedad, *queda automáticamente suspendido el proceso espontáneo de adaptación que acabamos de describir,* al interrumpirse la búsqueda de soluciones al problema planteado por parte de la función empresarial, por lo que, por tanto, deja de funcionar esa fuerza inexorable que pone en funcionamiento el mercado siempre que es preciso definir y defender mejor un derecho de propiedad en relación con un bien comunal que está siendo malamente utilizado. Si a esto unimos que no tenemos ninguna garantía en cuanto al resultado correcto de la gestión pública en base a los argumentos dados de este artículo, es claro que la solución óptima de los casos de mala utilización de recursos, por ser difícil la definición del derecho de propiedad de los mismos, pasa más por tratar de mejorar dicha definición y permitir que actúen las fuerzas del mercado que por dar entrada indiscriminadamente a la gestión pública de dichos recursos.

El modelo descrito en este apartado permite interpretar de forma mucho más clara el proceso de evolución de derechos de propiedad que se ha dado necesariamente en muchas circunstancias históricas del pasado. Así, por ejemplo, basta mencionar aquí el grave problema que se planteó en el Oeste norteamericano a la hora de definir los derechos de propiedad de la tierra, y que dio lugar a importantes tensiones entre ganaderos y agricultores, que han servido de argumento popular a gran cantidad de películas y novelas históricas. Estas tensiones tuvieron su origen en el creciente valor de los productos de la tierra, tanto agrícolas como ganaderos, en el Oeste norteamericano en la segunda mitad del siglo XIX, y motivó un esfuerzo cada vez mayor por parte de todos los agentes económicos implicados para definir y defender mejor sus correspondientes derechos de propiedad. Sin embargo, durante un período prolongado de años, el problema técnico de defender y de limitar la propiedad de la tierra de las grandes llanuras del Oeste norteamericano parecía casi insoluble. Afortunadamente, tarde o temprano el mercado dio, como siempre, solución a dicho problema, gracias al ingenio puesto por un gran número de empresarios que trataban de

---

prensión de la idea básica expuesta, pero sin que aceptemos la existencia de funciones de oferta y demanda, o de costes, en la vida real que puedan llegar a ser conocidas o medidas de alguna manera. En este sentido, véase mi artículo «Método y crisis en la ciencia económica», en *Hacienda Pública española,* n.° 74, y la bibliografía allí citada. [Reproducido como Capítulo III de este libro].

encontrar una solución para tan acuciante problema. Así, en la década de los años 1870 se descubre y se introduce en el mercado el alambre de espino, que significativamente redujo el coste de separar las propiedades e hizo mucho más fácil la delimitación de grandes extensiones de tierra y, por tanto, la definición y defensa práctica de los correspondientes derechos de propiedad, quedando solucionados, a partir de entonces, gran parte de los problemas que estaban planteados en esta área. Es posible dar otros muchos ejemplos semejantes a éste y, de hecho, *a priori,* podemos afirmar que *un proceso semejante se ha producido de forma espontánea siempre que a lo largo de la civilización humana un recurso que hasta un determinado momento se consideraba «libre» por no ser escaso, comenzó a ser economizado y, por tanto, devino propiedad privada de alguien*.[16]

En todo caso, merece la pena examinar, a la luz del modelo teórico de evolución de los derechos de propiedad en el mercado descrito en este apartado y de la interpretación histórica de tal evolución en el pasado, los intentos modernos en relación con los recursos que hasta ahora se consideraban libres y comienzan a ser escasos, como por ejemplo los recursos del mar, la riqueza de los fondos subterráneos del océano, la explotación de las costas, etc. A muchos puede parecer paradójico el hablar de la privatización de tales recursos, pero como se deduce de nuestro análisis, ésta es la única solución a largo plazo, y en este sentido parecen desalentadores gran parte de los pasos que se están dando en esta área a impulso de varias organizaciones internacionales y de diversos estudios más o menos científicos, y que de haberse aplicado en el pasado a los bienes que hoy son escasos pero entonces eran libres, no habrían hecho posible el desarrollo de nuestra civilización al nivel que hoy conocemos.[17]

---

[16] Desde el punto de vista teórico, ha sido estudiada la evolución de los derechos de propiedad por Harold Demsetz, «Towards a Theory of Property Rights», en *American Economic Review,* n.° 57, mayo de 1967; Svetozar Pejovich, «Towards an Economic Theory of the Creation of Property Righls», en *Review of Social Economy,* n.° 30, 1972, pp. 309-325. Desde un punto de vista histórico, destaca el trabajo del profesor Douglass C. North *The Creation of Property Rights in Europe, 900-1.700 a.d.,* University of Washington, 1972.

[17] Véase especialmente D.R. Derman, *Markets under the sea,* Hobart Paperback 17, IEA, Londres 1984.

VI. Conclusiones de política económica

La conclusión más importante del presente artículo es que los recursos naturales y bienes comunales no constituyen una excepción a la regla general del mercado. Se ha puesto de manifiesto que la aparente mala utilización de tales recursos tiene siempre su origen en una insuficiente definición y defensa de los correspondientes derechos de propiedad por parte del Estado, y nunca en que el mercado no funcione correctamente. Igualmente se ha puesto de manifiesto que, en virtud del análisis realizado, ha de hacerse lo posible para dejar que funcione el mercado en relación con los recursos naturales, ya que sólo de esa manera podemos garantizar que trabajará la fuerza inexorable de la función empresarial para idear e introducir las innovaciones tecnológicas y de todo tipo que sean necesarias para hacer posible una mejor definición y defensa de los derechos de propiedad más acorde con las nuevas circunstancias del entorno. En todo caso, habrá que minimizar la gestión pública de tales recursos, reduciéndola a aquellos casos en los que verdaderamente sea imposible encontrar una alternativa mejor, y esa gestión pública deberá realizarse de la manera que sea más conforme al mercado y siempre de forma provisional o transitoria. Ello es así porque, como hemos visto, la alternativa de la gestión pública produce resultados peores de los que se trata de obviar mediante la misma y *anulan los mecanismos del mercado que nos pueden garantizar siempre, a medio y largo plazo, la solución de los problemas planteados*. En suma, en el área de los recursos naturales y bienes comunales, más que buscar una perfección inmediata en los resultados, es preciso emprender estrategias de mejoras relativas e incrementales en las que se pongan en funcionamiento de forma descentralizada todos los recursos propios de la función empresarial mercantil.

Estos principios, que hasta hace poco podían ser considerados «chocantes» para la mayor parte de los interesados en el mantenimiento y buena explotación de los recursos naturales, han empezado a ser reconocidos como correctos por un número creciente de profesionales y amantes de la naturaleza. En este sentido, es muy alentadora la política de venta de tierras públicas que se ha emprendido en países como Estados Unidos, en los que casi la mitad de las tierras de los Estados occidentales eran hasta ahora de propiedad federal, y en relación con las cuales los malos resultados de la gestión pública se estiman ya insoportables. Igualmente, un número creciente de ecologistas y «verdes» empieza a considerar que la gestión privada de los recursos naturales es desde su punto de vista mucho más eficiente y segura que la gestión pública de los mismos, habiéndose iniciado todo un

movimiento de actividades privadas en este sentido que pretenden, mediante la creación y explotación de sociedades y empresas para la adquisición de parques, tierras y recursos naturales, una mejor conservación de los mismos para un mayor disfrute de sus asociados y del público en general (como es natural, mediante el pago del correspondiente precio),[18] Si se confirma esta tendencia a nivel internacional, y también en nuestro país, podemos estar seguros de que habremos de terminar este siglo disfrutando de un entorno natural mucho más rico, mejor cuidado, menos explotado y, sobre todo, más libre.

[18] Véase, por ejemplo, el interesante artículo del ecologista Randall O'Toole titulado «What do Environmentalists Really Want?», en *16-High Country News,* 10 de diciembre de 1984.

CAPÍTULO XXII

TEORÍA DE LA CRISIS Y REFORMA DE LA SEGURIDAD SOCIAL

Introducción

Los problemas que plantea la Seguridad Social pueden dividirse en *dos grandes áreas*. Por un lado, ha de considerarse el problema de *las pensiones* en caso de jubilación, viudedad, orfandad e invalidez, es decir el pago de prestaciones económicas regulares en caso de supervivencia, invalidez o muerte. Por otro lado, destaca el problema que plantea la *asistencia sanitaria*. Vamos a tratar de forma separada ambos problemas, aunque dedicaremos una atención especial al tema de las pensiones, dado que constituyen el problema actualmente de más trascendencia, tanto en España como en el extranjero, por la importancia de las obligaciones que se han asumido y las dificultades que plantea todo proceso de reforma en esta área.

Así pues, dedicaremos un primer apartado al *diagnóstico* del problema que plantea la Seguridad Social en el campo de las pensiones tanto desde el punto de vista *técnico* como desde el punto de vista *ético*. A continuación establecemos la *contradicción inherente* a todo sistema estatal de Seguridad Social y presentaremos el *modelo liberal de Seguridad Social* que estimamos más adecuado. En cuarto lugar, propondremos un *proceso de reforma* de la Seguridad Social que, orientado al objetivo adecuado, minimice las tensiones de toda reforma, para terminar analizando cuál debe ser la *estrategia*, desde diferentes puntos de vista, más adecuada para que dicha reforma tenga éxito. Por último, dedicaremos un apartado exclusivo al problema que plantea la *asistencia sanitaria*.

Originariamente publicado en inglés con el título «The Crisis and Reform of Social Security: An Economic Analysis from the Austrian Perspective», en *Journal des Economistes et des Études Humaines: A bilingual Journal of Interdisciplinary Studies*, vol. 5, n.º 1, París y Aix-en-Provence, marzo de 1994, pp. 127-155. Una versión muy previa de este trabajo se publicó en el *Boletín de Estudios Económicos*, vol. XL, n.º 125, Deusto-Bilbao, agosto de 1885, pp. 327-378.

I. Diagnóstico del problema

La crisis de la Seguridad Social, unánimemente reconocida, es de una doble naturaleza: por un lado, se trata de una crisis técnica, de naturaleza económico-actuarial; por otro, se trata de una crisis de naturaleza ética.

a) Problemas técnicos

1. Son los más fácilmente reconocibles. En concreto, hay que señalar cómo el *sistema financiero de reparto*, en que se basa la financiación de la Seguridad Social, *disminuye sustancialmente el ahorro global del país*. Esto sucede porque las pensiones son pagadas cada año con cargo a impuestos y cotizaciones que son detraídos coactivamente de los contribuyentes en cada ejercicio. De manera que se hace muy difícil ahorrar, no sólo porque la presión fiscal en forma de impuestos y cotizaciones a la Seguridad Social es ya casi insoportable, sino también porque la generalidad del público confía (o, por lo menos, confiaba hasta ahora) en que las generaciones futuras financiarán la Seguridad Social, de la misma forma que lo estamos haciendo los que ahora trabajamos.[1] Es muy difícil minimizar el perjudicial efecto que sobre la evolución de la economía nacional ha tenido esta influencia negativa de la Seguridad Social sobre el ahorro. Por ejemplo, la tasa de ahorro en España ha disminuido en porcentaje sobre el producto interior bruto de cerca del 27 por 100 en 1975 al 19 por 100 en 1992.[2] Puede

[1] Este principio teórico ha sido ilustrado empíricamente con el caso histórico del sistema americano de Seguridad Social en 1971 por Martin Feldstein en «Social Security, Induced Retirement and Aggregate Capital Accumulation, *Journal of Political Economy*, 82, (sept.-oct. 1974). Además, algunos estudios de simulación indican que los sistemas de Seguridad Social de la escala observada en los años 1980 en muchos países desarrollados pueden reducir el stock de capital a largo plazo de estas economías en un 20-30% (véase, por ejemplo, Laurence J. Kotlikoff, «Social Security and Equilibrium Capital Intensity», *Quarterly Journal of Economics*, 93 (2), mayo 1979, pp. 183-207, así como A.J. Auerbach y L.J. Kotlikoff, *Dynamic Fiscal Policy*, Cambridge University Press, Cambridge 1987). Por el contrario, Gary Becker duda de que la Seguridad Social reduzca la tasa de ahorro privado (véase «The Family, Altruism and Public Policy», reunión de la Sociedad Mont Pèlerin, St. Vincent, Italia, septiembre de 1986, p. 9). En la nota 12 criticamos la racionalización neoclásica de los sistemas de Seguridad Social que propone Becker.

[2] Véase J. Huerta de Soto, «Experiencias Internacionales sobre la Crisis de la Seguridad Social», *Boletín de Estudios Económicos*, Volumen XL, Bilbao, agosto de 1985, pp. 327-378, en el que también me refiero a la bibliografía relativa a los casos de Suiza, Francia y Japón (p. 328), y también mis trabajos sobre este tema publicados en Estados Unidos («Employee benefits in a nascent democracy», *Digest* de la IFEB, vol. 18, n.º 8,

considerarse que esta caída del ahorro ha tenido un papel protagonista en la aparición y agravamiento de la crisis económica española que se ha manifestado sobre todo por el surgimiento de numerosos proyectos de inversión que han perdido su rentabilidad por falta de la necesaria oferta, a unos tipos de interés favorables, de recursos financieros reales ahorrados. Si el ahorro del país hubiera sido significativamente más elevado en la última década, gran parte de los proyectos de inversión que han tenido que ser abandonados o reestructurados habrían podido explotarse de forma rentable gracias a la abundancia de recursos financieros que todo aumento del ahorro real motiva y que permite financiar el comercio y la industria a tipos más bajos de interés.[3]

2. Igualmente, desde un punto de vista técnico económico, es importante aclarar que, con independencia de cómo funcione el sistema desde el punto de vista legal o jurídico, es una falacia pensar que las contribuciones empresariales a la Seguridad Social son pagadas por las empresas. En efecto, aunque debido a la regulación jurídica esto aparentemente no sea así, *desde un punto de vista económico, tales contribuciones son pagadas en última instancia por los propios trabajadores*, dado que las mismas forman parte del *coste laboral total* del empresario, y a éste le daría igual pagarlas directamente a sus trabajadores en vez de tener que hacerlas efectivas al sistema estatal de Seguridad Social. Este punto de vista capital fue ya desarrollado por Ludwig von Mises en 1922 al afirmar que «las contribuciones al seguro se realizan siempre a costa de los salarios, independientemente de que sean satisfechas por los empresarios o por los trabajadores. Lo que el empresario tiene que pagar por seguros grava sobre la productividad marginal del trabajo, y de este modo tiende a reducir la remuneración del trabajo».[4]

---

septiembre de 1981, pp. 11-13, Inglaterra («The Current Employee Benefit Situation in Spain», *Benefits International*, vol. II, n.º 11, mayo de 1982, pp. 14-17) y Portugal («Securança Social Espanhola», *Egide*, II, n.º 8, octubre de 1982, pp. 12-15).

[3] En otra parte he tratado de integrar los efectos del ahorro derivado de los planes de pensiones con la teoría austriaca de los ciclos económicos, tal como ha sido desarrollada por L. von Mises y F.A. Hayek. Véase mi artículo «Interés, ciclos económicos y planes de pensiones», Congreso Internacional sobre Fondos de Pensiones, Madrid 1984, pp. 458-468, así como mi trabajo «La teoría austriaca del ciclo economico», *Moneda y Crédito*, n.º 152, Madrid, marzo de 1980 [en este libro, Capítulo XIII).

[4] «Denn die Versicherungsbeiträge gehen immer zu Lasten des Lohnes, gleichviel, ob sie von den Unternehmern oder von den Arbeitern eirgehoben werden. Auch das, was der Unternehmern für die Versicherung aufwenden muss, be Lastet die Grenzproduktivität der Arbeit und schmälert damit den Arbeitslohn.» Véase Ludwig von Mises, *Die Gemeinwirtschaft: Untersuchungen über den Sozialismus*, Gustav Fisher, Jena 1922

3. Por otro lado, y ya en una perspectiva más *técnica o actuarial*, la carga que supone la Seguridad Social para las generaciones activas está creciendo en espiral, como si de una bola de nieve se tratase. Éste es el resultado inevitable del envejecimiento paulatino de la población, que hace que aumente en términos relativos el número de personas jubiladas en relación con el número de personas activas que están trabajando. Actualmente, en nuestro país, puede considerarse que por cada dos personas que trabajan existe un pensionista, estimándose que a principios del próximo siglo cada trabajador activo deberá mantener a un pasivo, si es que se sigue con el actual sistema de Seguridad Social.[5] Además, la inflación presiona constantemente para que se revaloricen las pensiones en curso de pago.

---

y 1932, Philosophia Verlag, Munich 1981, p. 442. La traducción inglesa puede hallarse, por ejemplo, en la página 430 de la excelente edición inglesa, *Socialism: An Economic and Sociological Analysis*, traducida por J. Kahane, Liberty Classics, Indianápolis 1981. Casi 30 años después, von Mises desarrolló la misma idea con mucho mayor detalle, no sólo en términos mucho más generales, refiriéndola a toda «conquista social» (v. *Human Action*, 3.ª edition, Henry Regnery, 1966, p. 617), sino también analizando concretamente la cuestión acerca de quiénes soportan el coste de la Seguridad Social. Véase Ludwig von Mises, «Economic Aspects of the Pension Problem», Capítulo VII de *Planning for Freedom and Twelve other Essays and Addresses*, Libertarian Press, South Holland, Illinois, 1.ª ed., 1952, 3.ª ed. conmemorativa, 1974, pp. 83-86. Finalmente, debemos mencionar una interesante ilustración empírica de este importante argumento realizada con los datos históricos de varios países por John A. Prittain en «The Incidence of Social Security Payroll Taxes», *American Economic Review*, marzo de 1971.

[5] Esta tendencia es parecida a la que se produce en otros países desarrollados, si bien existen algunas diferencias. Por ejemplo, en Francia, había cuatro cotizantes por pensionista en 1974 y, sólo diez años después, en 1984, esta proporción se redujo a 3,4 cotizantes por pensionista. Actualmente sigue descendiendo aceleradamente a este ratio. En los Estados Unidos, había 17 trabajadores por cada pensionista en 1950; en 1970, sólo había tres personas que cotizaban por pensionista y se estima que, al comienzo de la próxima centuria, el ratio quedará reducido a dos personas activas por cada pensionista. Se estima que para el año 2040 dos quintos de la población total de Estados Unidos tendrán más de 64 años. Véase Laurence J. Kotlikoff, «Social Security», *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, ed. John Eatwell, Murray Milgate y Peter Newman, Macmillan, 1987, Vol. IV, p. 415. Esta tendencia se manifiesta igualmente en los países menos desarrollados de acuerdo con su crecimiento económico y cultural, el nivel de vida y la mejora de la sanidad y el consiguiente descenso de la natalidad. El aumento de las expectativas de vida y el gradual envejecimiento de la población parece, históricamente, acompañar a las etapas avanzadas del proceso de desarrollo económico. Véase mi «Crisis de la Seguridad Social y el papel de los planes de pensiones privados en su reforma», en *Prospects for Social Insurance and Private Employee Benefit Plans*, Actas del 23 Congreso International de Actuarios, Vol. II, Helsinki 1988, pp. 477-498.

Esta carga que suponen las pensiones para las personas que trabajan comienza a hacerse insoportable para el país en general y para el contribuyente en particular, agobiados por una clara recesión económica y por una presión fiscal creciente. De manera que cada vez es más dudoso que la Seguridad Social pueda pagar las pensiones a las que se ha comprometido, siendo concebible que llegue un momento en el cual las generaciones activas se desentiendan en mayor o menor grado de sus «obligaciones» en relación con los ya jubilados, dado lo pesado de la carga financiera que suponen las mismas. Por ello, parece claro que es necesario reformar profundamente el sistema actual de Seguridad Social, estableciendo paulatinamente uno nuevo en virtud del cual las clases pasivas que se vayan jubilando puedan valerse por ellas mismas sin tener que depender para nada de las generaciones jóvenes que sigan trabajando.

4. Tal vez el argumento más importante de la teoría económica contra el sistema de Seguridad Social es el que se deriva de su naturaleza *coactiva*. En realidad, el sistema estatal de Seguridad Social constituye uno de los casos más importantes de agresión institucional generalizada e indiscriminada contra los ciudadanos en los países occidentales.[6] No se puede

---

Finalmente, debemos destacar que la Seguridad Social surge siempre del deseo de favorecer a los grupos próximos a la edad de jubilación que, sin haber efectuado contribución alguna, adquieren el derecho a recibir una pensión en momentos de la historia en que el envejecimiento de la población que describimos más arriba no se ha producido. Esta utilización demagógica de la Seguridad Social, con un coste inicial que aparentemente era fácil de soportar, junto con la destrucción de los hábitos de ahorro popular como resultado de la inflación y la política económica de tipo keynesiano son las principales razones que explican el surgimiento de la Seguridad Social pública en la mayoría de los países (v. Ludwig von Mises, «Pensions, the Purchasing Power of the Dollar and the New Economics», en *Planning for Freedom*, cit. Sing. pp. 86-93); y en el mismo sentido se manifestaba F.A. Hayek en 1933 para el cual «The systems of social insurance which, while saving incomes in old age and providing for sickness, accidents and unemployment provide for payments out of accumulated revenues rather than accumulated reserves, are, no doubt, a very important factor decreasing the aggregate supply of saving.» Véase su artículo «Saving», en *Profits, Interest and Investment*, August M. Kelly, Klifton 1975, p. 165.

[6] Véase mi libro *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*, Unión Editorial, Madrid 1992, en el que, tras proponer una nueva definición de socialismo como «todo sistema de agresión institucional contra el libre ejercicio de la acción humana o función empresarial», desarrollo una teoría coherente sobre la imposibilidad teórica del socialismo y el intervencionismo, así como de sus inevitables efectos secundarios de ausencia de creatividad y coordinación, de corrupción y destrucción moral. Una versión inglesa del Capítulo 3 de este libro, con el título «Economic Analysis of Socialism», se presentó en la Primera Conferencia Europea sobre Economía Austriaca, celebrada en Maastricht del 9 al 11 de abril de 1992 (manuscrito pendiente de publi-

minimizar los efectos perversos de esta coacción, que de una manera masiva impide la libre y espontánea interacción humana y el desarrollo creativo de la empresarialidad, en relación con todos los actores implicados en el sistema (empresas, trabajadores, jubilados, huérfanos, viudas, incapacitados y enfermos, compañías de seguros, instituciones financieras, hospitales, médicos, ahorradores e inversores).[7] Esta coacción no sólo produce una profunda desviación de la asignación del trabajo y el capital, con su negativa repercusión sobre el ahorro,[8] sino que también, y esto es lo más importante, impide el descubrimiento empresarial, y la generación y transmisión creativas de la información necesaria para aportar nuevas y originales soluciones a los innumerables problemas que origina la institución de la Seguridad

---

cación). Mi teoría del socialismo es el resultado natural de la combinación del análisis austriaco de la empresarialidad desarrollado principalmente siguiendo el modelo de Israel M. Kirzner, con la teoría de la coacción como principal característica definidora del socialismo, que debo a Murray N. Rothbard y Hans H. Hoppe (véase de éste su libro *A Theory of Socialism and Capitalism*, Kluwer Academic Publishers, Amsterdam 1989, p. 2). Incidentalmente, es muy fácil observar que, dentro de la conocida clasificación de los tipos de intervención trazada por Rothbard, los sistemas de Seguridad Social constituyen un caso típico de coacción *binaria*, en el que el Estado «impone un *intercambio* forzoso *entre* el sujeto individual y el propio Estado» (M.N. Rothbard, *Power and Market; Government and the Economy*, Institute for Humane Studies, Menlo Park 1970, pp. 9 y 135-136).

[7] La Seguridad Social «is the target of complaints from all sides. Persons securing payments complain that the sums are inadequate to maintain the standard of life they had been led to expect. Persons paying Social Security taxes complain that they are a heavy burden. Employers complain that the wedge introduced by the taxes between the cost to the employer of adding a worker to his payroll and the net gain to the worker of taking a job creates unemployment. Taxpayers complain that the unfunded obligations of the Social Security system total many trillions of dollars, and that not even the present high taxes will keep it solvent for long. And all complaints are justified.» Milton y Rose Friedman, *Free to Choose; A Personal Statement*, Harcourt Brace Jovanovich, Nueva York 1980, p. 102. En la página 106 de la misma obra, Friedman, partiendo del análisis de Becker que criticaré en la nota 12, señala el problema fundamental al afirmar que «the difference between Social Security and earlier arrangements is that Social Security is compulsory and impersonal -earlier arrangements were voluntary and personal. Moral responsibility is an individual matter, not a social matter. Children helped their parents out of love and duty. They now contribute to the support of someone else's parents out of compulsion and fear. The earlier transfers strengthened the bonds of the family; the compulsory transfers weaken them.»

[8] Véase el brillante análisis austriaco de los efectos de la Seguridad Social sobre la asignación del capital y el trabajo realizado por Roger W. Garrison, «Misdirection of Labor and Capital under Social Security, *The Cato Journal*, Vol. 3, N.º 2, Otoño de 1983, pp. 513-529.

Social estatal. De este modo, los desequilibrios sociales se van agravando continuamente y los planes individuales carecen de coordinación.[9]

b) Problemas éticos

Los problemas técnicos, económicos y actuariales comentados en el apartado anterior no surgen solos, sino que están acompañados de importantes y graves problemas de naturaleza ético-política. En concreto, el sistema de Seguridad Social se basa en un paternalismo trasnochado, es insolidario por fomentar las tensiones y conflictos entre las generaciones, gravemente perjudica por su rigidez las posibilidades de desarrollo humano y profesional de las personas de la tercera edad, y se basa en unos conceptos de «justicia social» y «redistribución de la renta» que los liberales no pueden compartir. Comentaremos por separado cada uno de estos problemas.

1. El sistema estatal de Seguridad Social se basa en la *idea paternalista* de que las personas son, por naturaleza, imprevisoras y que, por tanto, es necesario establecer un sistema obligatorio y omnicomprensivo de Seguridad Social. Sin embargo, esta idea carece totalmente de fundamento en los tiempos actuales. Y es que es difícilmente comprensible cómo, por un lado, se considera a los ciudadanos lo suficientemente maduros y responsables como para votar y elegir libremente a sus gobernantes, mientras que, por otro lado, se les considera incapaces de solucionar por sí mismos el problema de su retiro. Esto significa que los argumentos paternalistas a favor de la Seguridad Social, en un entorno democrático como aquel en el que actualmente nos desenvolvemos, *implican la clara paradoja de que «la cosa pública» se ordene de acuerdo con la voluntad*

[9] Véase el Capítulo 19 sobre «La Previsión Social» del libro de F.A. Hayek *Los fundamentos de la libertad*, Unión Editorial, 5.ª ed., 1991, pp. 352-375. Hayek concluye: «Pocas dudas caben de que, tratándose de problemas de tanta magnitud como, por ejemplo, la prestación de servicios médicos a toda la nación, la organización única no constituye el método más eficiente para utilizar la totalidad del conocimiento disponible y menos aún para conducir a un rápido desarrollo y divulgación de los nuevos conocimientos. Como en muchos otros campos, la misma complejidad de la tarea requiere una técnica de coordinación que no se apoya en el consciente dominio y control de las partes por una autoridad directora, sino que está guiada por un mecanismo impersonal» (p. 360, n. 10). En la misma línea de pensamiento, véase el más desarrollado y profundo análisis de Israel M. Kirzner contenido en su «The Perils of Regulation: A Market Process Approach», *Discovery and the Capitalist Process*, Routledge, Londres 1991, pp. 136-145.

que unos votantes que el propio legislador considera incapaces para ordenar sus propios asuntos.[10]

La labor del Estado podría quedar limitada, por tanto, al nivel mínimo de asistencia social que se estimara necesario, en relación con aquella minoría de la población que, por diversas razones (imprevisión, mala suerte, etc.), llegara a la vejez sin haber cubierto por su cuenta las necesidades más imprescindibles. Pero lo que parece absurdo es que, como sucede en la actualidad, porque una minoría de la población no hubiera sido capaz de proveer a tiempo para su jubilación, se imponga a la totalidad de ésta la participación de forma coactiva en un sistema estatal que les impide dedicar una gran parte de sus recursos para la vejez de la forma que estimen más rentable y conveniente. La Seguridad Social, por tanto, *implica un ataque a la libertad de cada ciudadano* igualmente grave al que supondría el que, por el hecho de que una minoría de la población tuviera dificultades para procurarse el alimento, se estableciera un sistema por el que se obligara a la *totalidad* de la población a comer en cuarteles. La falta de ética es especialmente grave, además, si se recuerda que, como se ha indicado anteriormente, la totalidad de las contribuciones a la Seguridad Social las pagan en última instancia los trabajadores, por lo que puede afirmarse que se les está privando de una parte importante de sus ingresos, que no pueden dedicarlos así a asegurar su jubilación de la forma que estimen más adecuada a sus circunstancias particulares.[11]

2. Hay que recordar que siempre que una economía libre es intervenida mediante regulaciones estatales de carácter coactivo, se fomenta la aparición de conflictos y tensiones entre diferentes grupos de la sociedad que sustituyen en mayor o menor medida al entramado de intercambios voluntarios y pacíficos que es propio de toda sociedad libre. Esto es especialmente claro en el caso de la Seguridad Social. En efecto, hasta que no apa-

---

[10] Esta idea la expuso por primera vez Ludwig von Mises en 1949, *Human Action*, 1.ª ed., Yale University Press, p. 613. F.A. Hayek la retoma íntegramente al afirmar, once años más tarde, que el sistema de Seguridad Social produce «la paradoja de que la misma mayoría cuya presumible inhabilidad para escoger por sí misma de manera correcta constituye el pretexto para administrarle una gran parte de sus ingresos es invocada desde el punto de vista de su capacidad colectiva para determinar la forma en que han de gastarse las rentas individuales» (*Los fundamentos de la libertad*, cit., p. 358).

[11] Ludwig von Mises concluye que «Social Security does not enjoin upon the employers the obligation to expend more in buying Labor. It imposes upon the wage earners a restriction concerning the spending of their income. *It curtails the worker's freedom to arrange his household according to his own decisions*» (cursiva mía), *Human Action*, 3.ª ed. revisada, Henry Regnery, Chicago 1966, p. 617.

recieron los sistemas estatales de Seguridad Social basados en el reparto y en la idea de que las personas jóvenes que trabajan deben financiar las pensiones de los ya jubilados, el problema de la jubilación se solucionaba por diversos caminos, pero sin crear tensiones y conflictos entre unas generaciones y otras. Estos conflictos generacionales son especialmente graves hoy en día, y de hecho parece muy difícil tomar una decisión relativa al sistema de Seguridad Social sin que aparezcan *tensiones y roces entre la generación trabajadora y la generación ya jubilada*. Como el sistema, por razones técnicas, no se puede mantener, se achaca implícitamente la culpa del problema a los pensionistas, a los que cada vez es más pesado sostener financieramente.[12]

[12] Disiento de la racionalización neoclásica que Gary Becker hace del sistema estatal de Seguridad Social. Según Becker, refiriéndose a este asunto, «children would be *happy* (!) to enter into a social compact with their parents whereby the children support their parents when old at current levels in return for a commitment to the current level of public support for children» (*A Treatise on the Family*, Harvard University Press, Cambridge 1991, p. 373). En mi opinión, el análisis de Becker contiene un error metodológico, ya puesto de manifiesto por los teóricos de la Escuela Austriaca de Economía en el análisis crítico de la escuela neoclásica-walrasiana que ellos desarrollan a propósito del debate sobre la imposibilidad del cálculo económico en el socialismo. Concretamente, debemos criticar el excesivamente miope análisis del equilibrio estático y el concepto de «racionalidad» utilizado por Becker, así como el planteamiento puramente maximizador de tipo robbinsiano que siguen los agentes en el conocido análisis que Becker hace de la familia. Este típico planteamiento metodológico de la Escuela de Chicago ha sido recientemente criticado con gran brillantez por Israel M. Kirzner en su «Self-Interest and the New Bashing of Economics» (*Critical Review*, Vol. 4, Nos. 1-2, Invierno- Primavera de 1990, pp. 38-39, recogido en su libro *The Meaning of Market Process*, Routledge, Londres 1992, pp. 207-208). El análisis de Becker parece ser una simple racionalización *ad hoc* de los fenómenos agregativos, basada en la idea de que «people get what they want». Una teoría dinámica del proceso social puesto en marcha por la creatividad empresarial y los esfuerzos coordinadores de los seres humanos reales, con un universo abierto de sentimientos, creencias, fines y valoraciones, está completamente ausente del análisis beckeriano. Esto explica que, en la típica tradición cientista de la Escuela de Chicago, la agresión institucionalizada en que se basa la Seguridad Social no sea nunca mencionada por Becker ni parezca inquietarle lo más mínimo. Además, piensa que ha contribuido a «understand the widespread government interventions into family arrangements» (*ibidem*, p. 379), así como la manera en que «public expenditures on the elderly, together with public expenditures on children's education and other human capital, can fill the void left by the breakdown in the social norms» (*ibidem*, p. 370). Becker parece confundir la crucial distinción hayekiana entre el derecho de familia en sentido material, que se ha formado por evolución, de acuerdo con la conocida teoría de Carl Menger sobre la formación de las instituciones, con la legislación de los decretos estatales orientados a establecer los sistemas públicos de Seguridad Social. El primero es producto no pretendido y espontáneo de la interacción

La situación es muy semejante a la que se provoca cuando el mercado laboral deja de ser libre y, como consecuencia de todo tipo de restricciones institucionales y sindicales, el paro aparece. Surgen entonces los conflictos y tensiones entre los diferentes grupos sociales, puesto que aquellas personas que trabajan ven amenazados sus puestos de trabajo por los jóvenes y las personas que no quieren jubilarse, y se presiona constantemente para que aparezcan disposiciones retrasando la edad de incorporación al trabajo y adelantando la jubilación, en grave perjuicio de los grupos sociales afectados (jóvenes y personas mayores).

Puede concluirse, por tanto, que la Seguridad Social es un instrumento de desestabilización en las sociedades modernas, que hace peligrar su progreso armonioso y pacífico, dando lugar a graves tensiones y conflictos de difícil solución.

3. Especialmente preocupante es la situación de las personas que de forma rígida e inflexible son jubiladas de acuerdo con las disposiciones que regulan la Seguridad Social. Uno de los aspectos más negativos del sistema estatal de Seguridad Social es su carácter rígido y uniforme para toda la población. No se entiende por qué no se permite que cada empresa, institución o persona particular diseñe libremente la transición de la vida de trabajo a la vida de jubilado, de la forma que se considere más adecuada a las circunstancias y menos perjudicial a las partes implicadas. En una sociedad libre surgirían *espontáneamente* los más variados sistemas de jubilación que permitirían a cada ciudadano *elegir* la forma más adecuada de pasar a la jubilación, apareciendo instituciones, como las de la jubilación paulatina y el trabajo a tiempo parcial de los jubilados, que minimizarían los graves traumas psicológicos y físicos que en el ámbito de la Seguridad Social experimentan las personas mayores de nuestra sociedad cuando se jubilan. Como

---

social, mientras que el segundo es una típica manifestación de la agresión institucionalizada y deliberada (i.e. socialismo) sobre un área específica del cuerpo social, con todos los típicos efectos de la imposibilidad teórica de alcanzar ciertos fines, ausencia de coordinación y de los ensayos creativos de nuevas soluciones, y sistemática corrupción moral. Por esta razón debemos afirmar que la realidad parece ser cabalmente lo contrario de lo que sostiene Becker: la Seguridad Social, lejos de «filling the void left by the breakdown of social norms», ha sido una de las principales fuerzas que han llevado a la corrupción y destrucción de los valores morales y de las normas sociales. La expansión de la Seguridad Social, así como del socialismo en sus diferentes ramas y manifestaciones, se halla mucho más íntimamente ligada al error científico del constructivismo y a la histórica presión politica de ciertos grupos privilegiados que a la desaparición espontánea de los tradicionales valores de la familia (véase especialmente el último párrafo de la nota 5).

Hayek ha escrito certeramente, «resulta especialmente aleccionador que los dos principales sectores que el Estado aspira a monopolizar -el seguro de vejez y el de enfermedad- ofrezcan, cuando todavía no se ha impuesto el completo control estatal, progresos rápidos y espontáneos. Nos encontramos con una variedad de experimentos que quizá proporcionen nuevas soluciones a necesidades de cada día, soluciones que ninguna actividad planificadora hubiera podido entrever.»[13]

4. Por último, hemos de criticar la idea de que la Seguridad Social al menos sirve al ideal de «justicia social», al redistribuir la renta a favor de los grupos sociales menos favorecidos. En primer lugar, hay que señalar que, desde un punto de vista económico, *el efecto de las políticas de redistribución de la renta es muy perjudicial precisamente para los grupos sociales menos favorecidos*. Esto es así porque en una sociedad libre es imposible distinguir los procesos de producción de los de distribución de la renta. En una economía de mercado, se produce en función de los beneficios que se espera obtener, de manera que es imposible modificar los resultados a través de políticas de redistribución de la renta sin afectar gravemente al proceso productivo mismo. Es decir, las políticas de redistribución de la renta desincentivan gravemente la energía de los agentes productivos del país y por tanto empobrecen al conjunto del mismo y en especial a sus clases menos favorecidas. Además, no hay nada de progresivo en unas políticas de redistribución de la renta que lo único que persiguen es impedir que las personas de niveles de renta más bajos puedan ascender hasta los puestos más altos de la escala social.

Como bien ha demostrado Hayek, la idea de «justicia social» es especialmente peligrosa y debe ser criticada por todo liberal. En primer lugar, el concepto de justicia social carece de significado y es esencialmente incompatible con los principios que deben regir una sociedad libre. Como acabamos de indicar, una economía libre da lugar a un desarrollo económico armonioso y dinámico, pero motiva una desigual y siempre cambiante distribución de la renta. Todo intento de igualar los resultados del proceso de la libertad sólo podría llevarse a cabo una vez, puesto que se acabaría con el proceso mismo y con los fundamentos de la sociedad libre que defendemos. Además, el ideal de justicia social implica el conceder al Estado unos poderes de tal amplitud sobre la vida de sus ciudadanos, que son absolutamente incompatibles con el ideal liberal. En una sociedad libre no debe haber más justicia que la constituida por unas leyes de carácter general que se apliquen de forma abstracta a todos los ciudadanos e

[13] F.A. Hayek, *Los fundamentos de la libertad*, cit., cap. 19, pp. 360-361.

impidan conocer a *priori* cuál va a ser el resultado específico y concreto de la interacción entre los mismos. La única igualdad que deben defender los liberales es *la igualdad ante la ley* tal y como la acabamos de definir, pero en ningún caso una igualdad en los resultados, que es de raíz incompatible con la libertad y que se basa en un concepto de «justicia social» espúreo y falso.[14]

c) La contradicción inherente de la Seguridad Social[15]

El sistema estatal de la Seguridad Social se encuentra, desde sus orígenes, sometido a una contradicción insoluble que es la causa de todos sus problemas. Y es que el sistema de Seguridad Social pretende a la vez ejercer funciones de «seguro» y de «asistencia social», que son entre sí radicalmente incompatibles.

La Seguridad Social tiene una función de «seguro» cuando paga prestaciones en función de unas fórmulas que determinan pensiones más altas para aquellos que han pagado contribuciones más elevadas a lo largo de un periodo de tiempo más prolongado. Además, estas prestaciones son pagadas a los beneficiarios con independencia de que los mismos las necesiten o no. Estas características (prestaciones en función de las contribuciones y pagos de las mismas con independencia de las necesidades) son comunes a la Seguridad Social y al seguro privado, que se fundamentan en este sentido en los mismos principios.

Pero es que, a su vez, la Seguridad Social pretende conseguir o ejercer una función de «asistencia social». Esta función se ejerce cuando se pagan prestaciones a colectivos que se considera están más necesitados, con independencia (o teniendo menos en cuenta) la cuantía de las contribuciones y el periodo durante el cual se han efectuado los pagos. Además, de acuerdo con esta función «social», se pretende llevar a cabo un proceso de redistribución de la renta que se estima justo y que, como hemos visto más arriba, no puede compartirse desde la óptica liberal.

Los dos objetivos que acabamos de describir a menudo se suelen denominar en los trabajos especializados como el objetivo de la «equidad individual» (seguro) y el objetivo de la «equidad social» (asistencia social).

---

[14] F.A. Hayek, *El espejismo de la justicia social*, Vol. II de *Derecho, legislación y libertad*, Unión Editorial, 2.ª ed., Madrid 1988 [3.ª ed., 1994].

[15] Éste es casi el título del importante libro de Peter J. Ferrara del que me he servido ampliamente en este apartado. Véase Peter J. Ferrara, *Social Security; The Inherent Contradiction*, Cato Institute, San Francisco 1980.

Sin embargo, estas dos funciones son estricta y fundamentalmente incompatibles, y el resultado de que se trate de llevar a cabo las mismas a través de la institución de la Seguridad Social hace que desde el punto de vista individual la Seguridad Social sea un «seguro» altamente deficiente, y desde el punto de vista social, un instrumento de «asistencia social» muy defectuoso e injusto. Y es que no es posible conseguir a la vez objetivos propios del «seguro privado», que se fundamenta en el principio de conceder prestaciones en función de las contribuciones realizadas y con independencia de la necesidad individual del beneficiario, y objetivos de justicia social y distribución de la renta, que implican facilitar prestaciones a las personas necesitadas, con independencia de que hayan o no contribuido al sistema.

Por un lado, el deseo de perseguir el objetivo de justicia social o de asistencia social a través de la Seguridad Social afecta claramente al principio de «equidad individual» (seguro), ya que, como hemos visto, la financiación de la Seguridad Social por reparto afecta muy negativamente al ahorro y a la economía del país y crea una dinámica que hace imposible el cumplimiento de las obligaciones contraídas. Y dado lo pesado de la creciente carga financiera que suponen los pasivos, llega un momento en que la Seguridad Social ha de reducir las prestaciones y no se perciben las pensiones que los beneficiarios esperaban en función de las contribuciones que habían realizado al sistema en el pasado. Además, el contribuyente individual a la Seguridad Social deja de percibir la rentabilidad financiera que, de tratarse de una verdadero sistema de seguro privado, obtendría de los recursos ahorrados para asegurar su jubilación.[16]

Esta desigualdad entre lo que se contribuye y lo que se obtiene del sistema motiva que el mismo ineludiblemente sea construido sobre la base del concepto de coacción y obligatoriedad para todos los ciudadanos. Y ello porque no podría esperarse que funcionara un sistema como el de la Seguridad Social mediante la incorporación al mismo de forma voluntaria: aquellos contribuyentes que recibieran una cuantía de prestaciones superior a sus contribuciones se mantendrían en el sistema, mientras que aquellos otros cuyas contribuciones fueran superiores a las prestaciones recibidas saldrían de él, de manera que no podría mantenerse el equilibrio financiero del mismo.

Además, el hecho de que el sistema estatal de la Seguridad Social haya

[16] Este principio teórico lo ilustran Peter J. Ferrara y John R. Lott, Jr. en «Rates of Return Promised by Social Security to Today's Young Workers», *Social Security; Prospects for Reform*, ed. Peter J. Ferrara, Cato Institute, Washington 1985, pp. 13-32.

de ser por su propia naturaleza coactivo implica, para muchos, que el único órgano adecuado para su gestión sea la Administración del Estado (central o autonómica). Esto somete al sistema a una serie de influencias políticas que lo hacen *esencialmente inestable:* los políticos se encuentran tentados a utilizar el programa para conseguir sus propios fines, a expensas, muchas veces, de los propios participantes en el sistema y de la economía general del país. Los casos de compra de votos a corto plazo mediante modificaciones, reformas o aumentos demagógicos de las prestaciones de la Seguridad Social se encuentran a la orden del día en muchas democracias occidentales, y entre ellas en la española. Hay que señalar que esta tendencia afecta tanto a los partidos que se encuentran en el poder como a los de la oposición.[17] Así, es curiosa la situación española, en la que algunas voces de la oposición, en vez de criticar la reforma iniciada por la Administración por ser demasiado tímida y no ir demasiado lejos en el proceso de liberalización del sistema, pretenden mantener el concepto de Seguridad Social tal y como lo hemos conocido hasta ahora, ocultando los graves problemas técnicos y éticos que inevitablemente le afectan.

Por otro lado, la Seguridad Social no cumple sus objetivos de «equidad social», puesto que el pago de las prestaciones se realiza con independencia de que los beneficiarios las necesiten o no. Así, en muchos casos, personas jóvenes que se encuentran en los niveles de renta más bajos y que están luchando por sacar adelante a su familia se ven obligadas a detraer una parte sustancial de sus ingresos para financiar las pensiones de personas ya mayores que están menos necesitadas de ingresos, o están recibiendo pensiones muy sustanciales por varios canales a la vez.[18]

---

[17] Según Hayek, «es fácil comprender que el completo abandono del carácter actuarial del sistema, al reconocerse el derecho a una renta 'adecuada' a favor de cuantos alcanzan cierta edad (y de todos los que se hallan necesitados o incapacitados), renta que viene determinada corrientemente por la mayoría (de la cual los beneficiarios forman una parte sustancial), *transforma la total organización en arma política que juega a favor de los demagogos cazadores de votos*» (*Los fundamentos de la libertad*, cit., p. 365).

[18] Ahora bien, como Milton y Rose Friedman han demostrado gráficamente, «In addition to the transfer from young to old, Social Security also involves a transfer from the less well-off to the better-off. True, the benefit schedule is biased in favor of persons with lower wages, but this effect is much more than offset by another. Children from poor families tend to start work —and start paying employment taxes— at a relatively early age; children from higher income families at a much later age. At the other end of the life cycle, persons with lower incomes on the average have a shorter life span than persons with higher incomes. The net result is that the poor tend to pay taxes for more years and receive benefits for fewer years than the rich -all in the name of helping the poor!», *Free to Choose*, cit., pp. 106-107.

Como conclusión, es claro que los elementos de «seguro» que existen en la Seguridad Social abortan sistemáticamente y hacen ineficaz el programa de «asistencia social» que pretende llevar a cabo la Seguridad Social, y viceversa.

No se puede entender la problemática de la Seguridad Social ni se puede emprender una reforma seria de la misma mientras no se comprenda la contradicción esencial entre los objetivos que se pretende conseguir con la Seguridad Social. Y *no puede concebirse ninguna reforma seria de la Seguridad Social que no se fundamente en el principio básico de separar ambos objetivos y conseguirlos a través de instituciones diferentes.*

El objetivo de «equidad social» debe perseguirse inicialmente[19] a través de un sistema estatal de asistencia social, financiado a través de los presupuestos generales del Estado (es decir, mediante el «sistema de reparto»), que proporcione prestaciones a los beneficiarios en función de su situación de necesidad y garantice a todo ciudadano *necesitado* la obtención de una pensión mínima.

Por el contrario, la provisión de pensiones por encima del nivel mínimo necesario, en función de los deseos y la capacidad económica de cada ciudadano, así como del número de años en que haya contribuido y la cuantía de las contribuciones respectivas, debe efectuarse a través de un sistema basado en *seguros de vida y planes de pensiones privados individuales y colectivos* y, por tanto, en los principios y técnicas propios del sector privado asegurador.

Sólo de esta manera se conseguirá cumplir dos objetivos considerados como altamente necesarios en nuestra sociedad sin contradicciones ni problemas económicos graves. Y toda reforma parcial del sistema estatal de la Seguridad Social ha de realizarse teniendo siempre en mente la idea clave de que en el fondo de todos los problemas se encuentra la contradicción señalada y que, por tanto, el camino correcto de la reforma consiste en la identificación de esta contradicción y en la minoración y gradual superación de la misma.

---

[19] Digo «inicialmente», porque el gobierno es también muy ineficaz en la prestación de ayuda a los necesitados, y no puede competir técnica y económicamente en esta tarea con un ejército de emprearios competidores que dedican sus esfuerzos e ingeniosidad a descubrir las necesidades actuales de los pobres, hallando y provando constantemente nuevas formas de satisfacerlas en cualquier circunstancia específica de tiempo y lugar. En el campo específico de la solidaridad humana, la libre interaccción y empresarialidad humana, es decir, la caridad privada, es mucho más eficaz y ética que la coacción sistemática del gobierno (es decir, el socialismo).

II. El modelo ideal de seguridad social desde un punto de vista liberal

Los problemas técnicos y éticos que se han comentado en el apartado anterior se evitarían si los recursos financieros para pagar las pensiones de jubilación, viudedad, orfandad e invalidez procedieran de tres fuentes distintas: en primer lugar, un nivel de *asistencia social,* de carácter mínimo, proporcionado por el Estado con carácter subsidiario y solamente para aquellos que no hubieran podido, por el motivo que fuere, proveer tal mínimo por su cuenta. En segundo lugar, estarían, con carácter dominante, las pensiones provenientes de los *seguros de vida y planes de pensiones privados* de naturaleza individual y colectiva; y en tercer lugar, habría que mencionar el *ahorro individual* que cada uno hubiera logrado crear a lo largo de su vida.

Los planes de pensiones privados son sistemas privados que surgen a nivel de empresa, grupos de empresa, organizaciones profesionales, etc., en virtud de los cuales se va creando un *fondo financiero* durante la vida activa de los trabajadores, que es capaz de hacer frente al pago de las pensiones vitalicias de jubilación una vez que dichos trabajadores se hayan jubilado. Igualmente, el fondo permite el pago de las prestaciones previstas en el plan en caso de fallecimiento o invalidez (pensiones de viudedad, orfandad e invalidez).

Este sistema, de descripción tan sencilla, que ha surgido de forma espontánea[20] y ha alcanzado un enorme desarrollo en la mayor parte de los países industrializados de Occidente, permite solucionar simultáneamente dos graves problemas: por un lado, hace posible aumentar significativamente

---

[20] «Resulta paradójico que el Estado pretenda justificar la planificación centralizada en una esfera en que tal vez con más claridad que en ninguna otra se advierte que las nuevas instituciones no fueron fruto de un plan preestablecido, sino el resultado de un proceso gradual y evolutivo. Nuestro moderno concepto de prevención de los riesgos mediante el seguro no es creación de alguien que de modo consciente y tras encararse con la necesidad haya ideado una solución racional. Estamos tan familiarizados con la mecánica de los seguros, que parece natural pensar que cualquier hombre inteligente, tras una pequeña reflexión, descubriría pronto sus principios. El desarrollo histórico de los seguros proclama cuán erróneo es pretender que su ulterior progreso haya de realizarse exclusivamente por el cauce estatal. Se ha dicho con acierto que 'nadie montó los seguros marítimos en la forma en que posteriormente se crearon los seguros sociales' y que la actual técnica actuarial se debe a 'múltiples aportaciones de personas, unas anónimas y otras conocidas, que poco a poco elaboraron un sistema de tal perfección, que resulta enormemente superior a las más perspicaces creaciones de cualquier mente individual'» (Hayek, *Los fundamentos de la libertad*, cit., p. 360).

el ahorro global del país, favoreciendo con ello la salida de la crisis y el desarrollo económico; y, por otro lado, soluciona los otros problemas técnicos y éticos de la Seguridad Social ya comentados, y que se derivan básicamente del hecho de que una generación se esté haciendo cargo de la otra mediante el sistema financiero de reparto.

El efecto favorable sobre el ahorro se produce porque las cotizaciones que actualmente se realizan a la Seguridad Social por parte de los empresarios y los trabajadores, y que son destinadas inmediatamente a los jubilados que las reciben en forma de pensiones, irían a parar a unos fondos de pensiones que aumentarían enormemente los recursos financieros disponibles para la economía nacional. Ello impulsaría la inversión, sacando adelante empresas y proyectos económicos que hoy no tienen viabilidad por falta de los necesarios recursos financieros. El sistema de planes de pensiones privados haría posible a medio plazo: 1) *financiar las pensiones de jubilación sin producir tensiones* ni problemas financieros ni afectar negativamente al ahorro global del país, sino todo lo contrario, fomentándolo; 2) *reducir los costes laborales*, disminuyendo la tasa de paro del país, dado que, mediante el sistema actuarial de capitalización, realizando unas contribuciones más reducidas que las que actualmente se efectúan a la Seguridad Social, podría garantizarse el mismo nivel de pensiones que hoy en día se pagan; este efecto es muy fácil de entender, puesto que actualmente no se obtiene rentabilidad alguna de las cotizaciones que se pagan a la Seguridad Social, mientras que, por el contrario, en el sistema de planes de pensiones privados la rentabilidad financiera de las cotizaciones que constituyen los fondos es muy importante y minora significativamente el coste total final de las prestaciones; 3) *aumentar el salario real de los trabajadores* como consecuencia del impulso económico que se verificaría en el país y que sería resultado de la mayor afluencia de fondos financieros a la inversión productiva a tipos más bajos de interés.[21]

Pero es que, además, el sistema de planes de pensiones privados solucionaría el problema que actualmente supone el que una generación se haga cargo de la otra, acabando con las inevitables tensiones y conflictos sociales a que da lugar el actual sistema de Seguridad Social y que ya hemos comentado.

[21] «A man who is forced to provide of his own account for his old age must save a part of his income or take out an insurance policy. A nation cannot prosper if its members are not fully aware of the fact that what alone can improve their condition is more and better production. And this can only be brought about by increased saving and capital accumulation.» Ludwig von Mises, «Economic Aspects of the Pension Problem», *Planning for Freedon*, cit., pp. 92-93.

La creación de fondos de pensiones durante la vida activa de los trabajadores permitiría que éstos, una vez jubilados, *no dependieran de las generaciones más jóvenes*, sino de los fondos que ellos mismos hubieran generado durante su etapa activa. Se trata, simplemente, de aplicar al nivel público el elemental principio de auditoría de costes, en virtud del cual los costes han de reconocerse en el momento en que se producen, y no después. Es decir, el coste de las pensiones de los jubilados ha de repercutirse a los productos producidos cuando ellos trabajaban (sistema de planes de pensiones privados) y no a los bienes y servicios que hayan sido producidos posteriormente por otras personas que nada tienen que ver con dichos jubilados (sistema de Seguridad Social basado en el reparto). Al hacerse cada generación cargo de sí misma, se evitan los conflictos intergeneracionales, que carecen de solución y que han sido artificialmente creados por la Seguridad Social actual.

Finalmente, los planes de pensiones privados dan lugar a una rica variedad de soluciones y alternativas en el área del diseño de distintas fórmulas para determinar las pensiones, edad, sistemas de jubilación, etc. Los planes de pensiones privados constituyen un mecanismo que permite satisfacer las necesidades de *flexibilidad* sentidas en el seno de cada empresa y hacerlas compatibles con un tratamiento mucho más flexible y *humano* del problema de la jubilación desde el punto de vista del trabajador.

¿Cómo solucionaría el mercado el problema de instrumentar los planes de pensiones privados? En principio, es absurdo teorizar *a priori* sobre cómo solucionaría el mercado el problema de satisfacer la demanda de cualquier bien y servicio en general y de planes de pensiones privados en particular.[22] Sin embargo, guiándonos de la mayor experiencia que existe en otros países, así como del incipiente desarrollo del sector en nuestro país, podemos distinguir dos grandes grupos de instrumentos de financiación de pla-

[22] Por supuesto, no podemos poseer hoy el conocimiento que se creará por los empresarios en el futuro para resolver todos los problemas y desafíos relacionados con la propuesta privatización de la Seguridad Social. Sin embargo, en este concreto campo, somos particularmente afortunados, ya que podemos servirnos de importantes indicaciones con observar simplemente la pasada evolución de los seguros de vida y de los planes privados de pensiones. Como Kirzner ha afirmado con toda precisión: «The circumstance that precludes our viewing the future of capitalism as a determinate one is the very circumstance in which, with entrepreneurship at work, we are no longer confined by any scarcity framework. It is therefore the very absence of this element of determinacy and predictability that, paradoxically, permits us to feel confidence in the long run vitality and progress of the economy under capitalism». Israel M. Kirzner, *Discovery and the Capitalism Process*, The University of Chicago Press, Chicago 1985, p. 168.

nes de pensiones privados, según que se utilice o no una compañía de seguros de vida. De acuerdo con el primer sistema, en la póliza de seguros o contrato de plan de pensiones se incluye el reglamento del plan en las condiciones particulares, en las que se regulan con todo detalle las prestaciones y distintos extremos del plan de pensiones. También puede utilizarse un fondo de pensiones, dotado o no de personalidad jurídica, gestionado por un gestor profesional y con la intervención de una entidad financiera bancaria para la realización y el depósito de las inversiones. Estos fondos de pensiones no asegurados suelen utilizarse en relación con colectivos suficientemente grandes, en los cuales la estabilidad técnica previsible es mayor y en los que, por tanto, no es tan importante el aseguramiento.

Las principales ventajas de los instrumentos de financiación ofrecidos por las compañías de seguros de vida son de naturaleza técnica y de naturaleza administrativa. Desde el punto de vista técnico, hay que tener en cuenta que las compañías de seguros de vida vienen dando solución, de forma óptima desde hace casi dos siglos, a un problema idéntico al que ahora se plantea con los planes de pensiones privados, es decir la garantía de capitales o pensiones en caso de supervivencia o muerte. La institución del seguro de vida ha cumplido a la perfección su papel en circunstancias económicas e históricas que, muchas veces, han sido tan adversas que no han sido soportadas por otras instituciones financieras sin la ayuda financiera del gobierno. Ello ha sido posible gracias a un conjunto de *principios* actuariales, financieros y contractuales que se han ido desarrollando y consolidando durante muchas generaciones y que siguen evolucionando de manera espontánea.[23] Desde el punto de vista administrativo, las compa-

[23] Claro que la tradicional institución de los seguros de vida también puede corromperse, especialmente cuando sus principios se abandonan más o menos bajo el pretexto de una «desregulación financiera» o la mezcla con extrañas instituciones bancarias. Un ejemplo histórico de esta corrupción en la industria del seguro de vida es el protagonizado por John Maynard Keynes durante los años en que fue presidente de la National Mutual Life Assurance Society de Londres. Bajo su presidencia, promovió no sólo inversiones *ad hoc* en renta variable en vez de los tradicionales título de inversión de renta fija, sino también unos principios contables no ortodoxos al valor de mercado e incluso la distribución de dividendos a los tenedores de pólizas con caro a beneficios no realizados. Todas estas típicas agresiones keynesianas contra los principios tradicionales de los seguros de vida estuvieron a punto de costar la insolvencia de su compañía al llegar la Gran Depresión. La negativa influencia de Keynes sobre el sector de los seguros de vida en Inglaterra puede apreciarse aún hoy y, en cierta medida, también ha afectado al mercado americano. La vuelta a los principios básicos tradicionales en la institución de los seguros de vida es condición indispensable para cualquier reforma

ñías de seguros de vida están acostumbradas a utilizar unos procesos uniformes e informáticos para un número sustancial de pólizas que, junto con los servicios actuariales y financieros que les son propios, hacen posibles economías de escala en la gestión de los planes de pensiones muy significativas. Por último, las compañías de seguros de vida ofrecen una variedad muy grande de contratos de planes de pensiones privados que satisfacen las distintas necesidades que existen en el mercado (contratos de rentas diferidas, depósitos en administración, etc.).

No obstante lo anterior, cabe concebir muchos casos particulares en los cuales un fondo separado de la empresa y no asegurado sea considerado como lo más adecuado. Se trata, sobre todo, del caso de empresas de gran tamaño, en las que los fondos respectivos por sí solos serían comparables, incluso, a las compañías de seguros de vida más potentes. Sin embargo, hay que insistir en que, aunque el fondo no esté contratado con una compañía de seguros de vida, hay que actuar en todo momento como si de una compañía de seguros de vida se tratase. Es decir, utilizando los criterios actuariales, de solvencia y de conservadurismo financiero que son propios de este tipo de instituciones.

III. Estrategia para la reforma de la Seguridad Social

Es preciso comenzar con algunas consideraciones sobre la problemática que plantea la estrategia política liberal para conseguir reformas y logros adecuados, no solamente en el campo de la Seguridad Social, sino también en cualesquiera otros de los que constituyen el ideario liberal.

a) Algunos principios estratégicos básicos

El peligro más importante de toda estrategia liberal es el de caer en el *pragmatismo político del día a día*, olvidando los objetivos últimos que se pretende conseguir en virtud de la supuesta imposibilidad política de su logro a corto plazo. Esta estrategia es muy peligrosa, y en el pasado ha tenido efectos muy perjudiciales sobre la ideología liberal. El pragmatismo ha motivado sistemáticamente que por conseguir o mantener el poder político se hayan consensuado y adoptado decisiones políticas en muchos casos

---

seria basada en la privatización del sistema estatal de Seguridad Social. Véase Nicholas Davenport, «Keynes in the City», en *Essays on John Maynard Keynes*, ed. Milo Keynes, Cambridge University Press, 1975, pp. 224-225.

esencialmente incoherentes con los que debieran haber sido los objetivos últimos desde el punto de vista liberal. Además, la exclusiva discusión de lo que era políticamente factible a muy corto plazo, relegando y olvidando totalmente los objetivos finales, ha impedido que se efectuase el necesario estudio detenido y proceso de divulgación de dichos objetivos, todo lo cual ha motivado una continuada pérdida en el contenido de la ideología liberal que en muchos casos ha quedado totalmente desdibujada y diluida por otros programas, intereses e ideologías.

La estrategia correcta para la reforma liberal ha de basarse, por tanto, en un principio de naturaleza *dual*. Esta estrategia consiste, por un lado, en estudiar constantemente y *educar* al público en los objetivos finales que se pretende conseguir a medio y largo plazo, y por otro lado en realizar a corto plazo una política de acercamiento hacia dichos objetivos que sea siempre *coherente* con los mismos. Solamente esta estrategia permite hacer a medio y largo plazo políticamente posible lo que hoy quizás parece muy difícil de alcanzar.[24]

Volviendo ahora al tema que nos ocupa de la Seguridad Social, en los dos apartados siguientes vamos a proponer un proceso de reforma de la misma diseñado teniendo en cuenta la estrategia descrita.

b) Etapas de la reforma de la Seguridad Social

En el cuadro de la página siguiente se han recogido las cuatro etapas básicas de reforma de la Seguridad Social, las cuales evolucionan de forma natural de derecha a izquierda, es decir, de menos a más «progresistas» desde el punto de vista de la óptica liberal.

La primera etapa se caracteriza por la existencia de una Seguridad Social estatal clásica al estilo de Bismarck.

La segunda etapa se caracteriza básicamente por la reducción de las prestaciones garantizadas por el sistema estatal de Seguridad Social y, como consecuencia, la aparición de un cierto ámbito para el desarrollo de planes de pensiones privados. Igualmente, en esta segunda etapa puede considerarse que aparezca una disociación desde el punto de vista de la financiación del sistema de Seguridad Social, de manera que empieza a hablarse de una pensión mínima para todos los ciudadanos que se financia con cargo a los presupuestos generales del Estado y sobre la cual se superpone la

[24] Véase el clásico libro de William H. Hutt, *Politically Impossible ...?*, Institute of Economic Affairs, Londres 1971.[Una versión española de este libro se publicó en Unión Editorial con el título *El economista y la política*, Madrid 1974.]

ETAPAS DE LA REFORMA DE LA SEGURIDAD SOCIAL (SS.)

4.ª Etapa	*3.ª Etapa*	*2.ª Etapa*	*1.º etapa*
1 . Asistencia Social (en base a necesidades demostradas y con cargo a Presupuestos Generales del Estado)	1. Pensión mínima del Estado (Presupuestos Generales)	Niveles: 1. Pensión mínima del Estado (Presupuestos Generales)	Seguridad Social Estatal clásica Nivel único (90% - 100% salario)
2. Seguros de Vida y Planes de Pensiones Privados (Colectivos y voluntarios).	2. Planes de Pensiones Privados. (Obligatorio hasta nivel 50% - 60% salario, voluntario por encima de ese nivel)	2. Pensión Contributiva S.S. (60% - 70% salario)	
3. Ahorro individual	3. Ahorro individual	3. Planes de Pensiones Privados (colectivos y voluntarios) 4. Ahorro individual	
posición relativa de distintos países:	SUIZA INGLATERRA	ESPAÑA	FRANCIA ITALIA

Sistemas *más* progresistas ← (desde el punto de vista de la libertad individual) → Sistemas *menos* progresistas

pensión garantizada por el sistema estatal de Seguridad Social. *La evolución de la primera a la segunda etapa es la que parece que de una manera tímida ha comenzado a iniciarse por parte de algunos gobiernos socialistas europeos actualmente en el poder (España, Italia, etc.).*

La tercera etapa se caracteriza por que, aunque se mantiene el sistema de adscripción obligatoria al sistema público de previsión social, éste se encuentra dividido en dos escalones. El primer escalón está constituido, como en la etapa 2.ª, por una pensión mínima garantizada por el Estado y financiada mediante los presupuestos generales de éste. Sin embargo, el segundo escalón, aun siendo obligatorio, se puede gestionar a través de seguros de vida y planes de pensiones privados, existiendo una Seguridad Social de gestión pública sólo con carácter subsidiario (caso de Inglaterra hasta ahora), o no existiendo ésta en absoluto (caso de Suiza).

La cuarta etapa responde al objetivo final hacia el que debemos orientarnos y que se basa, como ya se ha explicado, en reducir el papel del Estado a establecer un sistema asistencial que conceda subsidiariamente prestaciones mínimas sobre necesidades demostradas.[25] El resto de la previsión se efectuaría privadamente a través de seguros de vida y planes de pensiones *privados* individuales y colectivos.

A la vista del anterior esquema, es evidente que la reforma de la Seguridad Social, desde el punto de vista liberal, ha de reunir las siguientes características:

1) Debe suponer en todo caso un avance hacia la izquierda en el cuadro que estamos comentando, es decir, dirigido en todo caso hacia la etapa cuarta.

2) En ningún caso han de tomarse decisiones políticas que supongan un alejamiento total o parcial de esa dirección (criterio de coherencia con el objetivo final).

3) El modelo de reforma a corto plazo de la Seguridad Social debe ser claramente más atrevido que el proyectado por muchos gobiernos actuales. Es decir, *tenemos que establecer una estrategia a corto plazo de reforma de la Seguridad Social que permita pasar de la etapa uno a la tres directamente.* A continuación estableceremos los rasgos básicos de dicha reforma.

---

[25] Puede contemplarse una *quinta* etapa en la que incluso la ayuda a los pobres verdaderamente necesitados podría privatizarse y dejarse en manos de la caridad privada. Por las razones apuntadas en la nota 19, este sistema enteramente privado sería mucho más ético y eficaz que la intervención del gobierno, aun cuando desempeñara un papel muy limitado y puramente subsidiario.

c) Líneas básicas del proyecto político liberal a corto plazo para la reforma de la Seguridad Social

La reforma que se propone consiste en pasar de la etapa actual primera a la etapa tercera, dejando para más adelante, una vez que se hubiera consolidado la reforma, el estudio de un necesario segundo capítulo de la misma (paso de la tercera a la cuarta etapa).[26]

La reforma liberal de la Seguridad Social debería efectuarse de acuerdo con las grandes líneas siguientes:

1) Regular y apoyar fiscalmente los planes de pensiones privados, favoreciendo su desarrollo e *incorporando a los mismos a todos los empleados jóvenes que comiencen su vida profesional*. Con ello se logra que el grupo actual de jubilados y activos se convierta en un grupo a extinguir poniéndose así un límite al agravamiento de los problemas actuales.

2) Ha de establecerse un primer escalón de pensión, de carácter mínimo (que se fije en un porcentaje del salario mínimo situado en torno al 50 por 100), cuyo pago ha de correr con cargo a los presupuestos generales del Estado. El segundo escalón puede continuar siendo, por ahora, de naturaleza obligatoria, hasta un nivel determinado (no superior al 50 por 100 del salario final). Sin embargo, *la gestión de este segundo escalón debe efectuarse a través de seguros de vida y planes de pensiones privados*, y solamente aquellas empresas que no establezcan voluntariamente su propio fondo contribuirán y seguirán formando parte del sistema estatal de Seguridad Social. Como es lógico, los seguros de vida y planes de pensiones privados podrán garantizar pensiones por encima del nivel mínimo obligatorio de este segundo escalón (50 por 100 del salario final).

3) Se ha de permitir que *una parte de las contribuciones que actualmente se realizan a la Seguridad Social vayan a parar a los planes de pensiones privados*. De acuerdo con la experiencia de otros países (Inglaterra y Chile), las empresas que *opten* por la gestión privada del segundo escalón verán reducidas sus contribuciones a la Seguridad Social, pero seguirán abonando a la misma unas cotizaciones reducidas, para ayudar a financiar las pensiones en curso de pago hasta su extinción.

4) La Seguridad Social y el Estado han de *continuar haciéndose cargo del pago de las pensiones* a los pensionistas ya jubilados, pensiones éstas

[26] Es ésta la reforma más urgente en muchos países de Europa continental y de Sudamérica. Para aquellos países que, como Suiza, USA, Chile, etc., están muy adelantados en las necesarias reformas, puede contemplarse el salto definitivo a las etapas 4.ª y 5.ª

que han de financiarse a través de los impuestos y mediante el resto de las contribuciones que sigan pagándose a la Seguridad Social.

5) Sería necesario dejar libertad para que las personas que están trabajando decidan si continuar en el antiguo sistema de Seguridad Social o trasladarse a un sistema nuevo basado en planes de pensiones privados. Para lo cual sería preciso reconocer un *bono equivalente al valor actuarial* de lo que se hubiera cotizado al sistema estatal de la Seguridad Social, en relación con aquellos empleados que, encontrándose en medio de su carrera profesional, decidieran incorporarse al nuevo sistema de planes de pensiones privados.

6) El actual colectivo de jubilados estaría constituido por un colectivo a extinguir de personas que desaparecería a lo largo de una generación. Ello implica que el *coste financiero de la transición al nuevo sistema iría disminuyendo* a lo largo de los años futuros, quedando liberado un importe creciente de contribuciones a la Seguridad Social que podría dedicarse a aumentar la dotación a los seguros de vida y planes de pensiones privados, a disminuir la carga global para las empresas y los trabajadores del mantenimiento de los dos sistemas (el nuevo de planes de pensiones privados y el antiguo a extinguir en relación con los pensionistas ya jubilados), o a cualquier combinación de estos dos objetivos.

7) En el plan que se propone en principio se prevé que aquellas empresas que no opten por gestionar a través de un seguro de vida o plan de pensiones privado el problema de la pensión de sus empleados sigan participando y contribuyendo a la Seguridad Social. Sin embargo, parece conveniente fomentar de tal forma la creación de planes de pensiones privados (a través de su tratamiento fiscal,[27] etc.), que el sistema estatal de Seguridad Social se convierta de verdad en un *sistema a extinguir* en los próximos años, por ser utilizado cada vez por un número mucho más pequeño de empresas (caso de Gran Bretaña).

8) Por último, se hará preciso regular si la transferencia al sistema nuevo de planes de pensiones privados será el resultado de una *decisión a nivel de empresa* (como ocurre en el caso de Inglaterra, en el que las empresas que decidan establecer un plan de pensiones privado deben cubrir a la

[27] Coincido plenamente con Roger Garrison cuando afirma que «Politically viable reforms may involve distortions of their own, such as the distortions associated with the tax-exempt status of retirement savings. These distortions, though lamentable, may be an unavoidable feature of any successful strategy designed to hasten the end of the coercive and inefficient Social Security program». Véase su «Misdirection of Labor and Capital under Social Security», *Cato Journal*, Vol. 3, N.º. 2, Otoño de 1983, p. 529.

totalidad de los empleados de la misma, sin distinguir entre si están o no próximos a la jubilación), o *a nivel individual* (como ocurre en el caso chileno, mucho más progresista en este sentido); uno y otro sistemas tienen sus ventajas e inconvenientes y exigen un análisis detallado desde el punto de vista técnico y político que sobrepasa claramente el ámbito de este trabajo.[28]

---

[28] A continuación vamos a resumir las características de dos modelos de reforma de la Seguridad Social que apuntan hacia una dirección correcta y que pueden suponer una guía para la futura reforma de la Seguridad Social en muchos países europeos e hispanoamericanos.

La característica más importante de la reforma de la Seguridad Social británica radica en que permite contratar privadamente, fuera de la misma, gran parte de sus prestaciones. La historia de la lucha política a favor de la contratación privada de las prestaciones sociales comenzó en 1960. Inicialmente el Partido Conservador estuvo a favor del sistema de privatización y el Partido Laborista se opuso. Cada vez que un partido alcanzó el poder, estableció su propio programa de reforma de la Seguridad Social, modificando el sistema que había sido establecido por el otro partido en la anterior legislatura. Y así hasta que en 1978 en Gran Bretaña se estableció el sistema de contratación privada de prestaciones de la Seguridad Social más amplio que existe hasta la fecha, y que fue resultado de un consenso entre el Partido Conservador y el Partido Laborista.

Esencialmente, Gran Bretaña posee dos tipos de prestaciones de Seguridad Social. El primer escalón, de naturaleza obligatoria, paga un nivel mínimo de pensión, que es recibida por todos los trabajadores una vez que se jubilan, con independencia de sus ingresos y de la cantidad de contribuciones que hayan pagado. El segundo escalón, sin embargo, se calcula en función de los ingresos. La característica más importante del sistema inglés es que permite que las empresas contraten fuera del sistema estatal de la Seguridad Social a través de un instrumento privado de financiación de planes de pensiones, el segundo escalón de pensiones. Y esta posibilidad se permite siempre y cuando el plan de pensiones privado de la empresa proporcione prestaciones que sean al menos igual de buenas que las que los trabajadores hubieran recibido de haber permanecido en el sistema estatal de la Seguridad Social.

De acuerdo con el sistema británico, cada trabajador que a través de su empresa contrató mediante un sistema privado el segundo escalón de la Seguridad Social, obtuvo una reducción anual de 227 libras de contribuciones, a cambio de renunciar al derecho a obtener una pensión anual del sistema estatal de la Seguridad Social de 40,53 libras (todos estos datos están calculados en función del salario medio que se obtenía en abril de 1978). En abril de 1983, el nuevo sistema cumplió 5 años y hasta la fecha se ha considerado que ha obtenido sus objetivos con éxito. *En 5 años más del 45 por 100 de los trabajadores británicos han contratado a través de planes de pensiones privados el segundo escalón de la Seguridad Social.*Y, lo que es más importante, el Estado británico ha reducido a *la mitad el valor actual de las obligaciones futuras que representaban las pensiones correspondientes al segundo escalón de la Seguridad Social, que ya se habían comprometido.* En su totalidad, puede estimarse que la disminución del valor actual de las obligaciones futuras de todas las pres-

d) Otros aspectos estratégicos

Es evidente que no será posible una reforma profunda de la Seguridad Social, tal como la que acabamos de proponer y necesitan la economía y la sociedad españolas, *mientras no se movilicen una serie de fuerzas sociales y políticas en pos de la misma*. Se trata de un proceso que es conve-

---

taciones de la Seguridad Social británica han disminuido en un 30 por 100 gracias a la adopción del sistema de contratación privado, y ello en un periodo de tan sólo *cinco años*. Estos resultados son altamente alentadores, puesto que ponen de manifiesto lo falaz de muchas voces que se consideraban lo suficientemente autorizadas como para manifestar la imposibilidad de establecer un sistema basado en la capitalización debido a su alto coste, si no es a lo largo de un periodo de varias generaciones (véase, por ejemplo, Michael T. Boskin, «Alternative Social Security Reform Proposals», informe preparado para la National Commission of Social Security Reform, 20 de agosto de 1982).

Señalemos que, originariamente, la elección para contratar fuera de la Seguridad Social las prestaciones de la misma no era de naturaleza individual, sino una opción que se concedía tan sólo a los empresarios. Es decir, son los empresarios los que pueden contratar a través de un plan de pensiones privado el segundo escalón de prestaciones de la Seguridad Social. Sin embargo, en muchos casos esta contratación es el resultado de la negociación colectiva entre empresarios y trabajadores. En segundo lugar, los empresarios no pueden contratar a través de planes de pensiones privados a una parte de sus trabajadores, dejando a otra parte en el sistema estatal de la Seguridad Social. Si toman la decisión de establecer un sistema de planes de pensiones privado, deben hacerlo para la totalidad de sus trabajadores, incluyendo a aquellos que saldrían menos beneficiados del cambio por encontrarse más próximos a la jubilación, y cuyo coste a través de planes de pensiones privados es muy elevado.

En tercer lugar, hay que señalar que la reducción de contribuciones que implica el contratar fuera de la Seguridad Social el segundo escalón de prestaciones es idéntica para todos los trabajadores, con independencia de su edad y nivel de ingresos.

Las principales diferencias entre el sistema chileno y el británico son las siguientes:

En primer lugar, a diferencia de lo que ocurre en Gran Bretaña, la elección entre contratar privadamente las prestaciones sociales o no se realiza a nivel individual por parte de cada trabajador, y no a nivel de empresa como resultado de una decisión del empresario. *En este sentido, el sistema chileno es socialmente mucho más avanzado que el sistema británico.*

En segundo lugar, la reducción de contribuciones a la Seguridad Social para aquellos trabajadores que decidan contratar las prestaciones fuera de las mismas es de 10 puntos. Es decir, aquellos trabajadores que permanezcan en el sistema pagarán una contribución total del 27 por 100 del salario; aquellos que decidan contratar las prestaciones fuera del sistema estatal de la Seguridad Social pagarán una contribución del 17 por 100. De manera que el 10 por 100 de diferencia es el que en teoría se dedica a constituir los fondos de los planes de pensiones privados. Otra característica diferencial del sistema chileno es que se han emitido unos bonos por parte de la

niente diseñar de forma correcta.[29] Los puntos esenciales de la estrategia específica para reformar profundamente la Seguridad Social han de ser, por tanto, los siguientes:

1) Tener un esquema claro y sencillo de adónde hay que ir y por qué. Se trata, como ya hemos indicado, de tener un esquema claro de cuál debe

---

Administración para recoger el valor de las contribuciones realizadas hasta la fecha de la reforma de la Seguridad Social. De manera que estos bonos darán lugar a unas pensiones en la fecha de jubilación que irán a incrementar las que se obtengan del sistema privado. La reforma de la Seguridad Social chilena ha tenido un enorme éxito, puesto que en tan sólo un año, más del 50 por 100 de los trabajadores chilenos decidieron contratar a través de sistemas privados su Seguridad Social.

Hay que señalar que en los modelos chileno y británico se produce una reducción significativa de las contribuciones de aquellos trabajadores que a través de sus empresas o por ellos mismos deciden contratar el segundo escalón de prestaciones de la Seguridad Social a través de sistemas privados. Sin embargo, a pesar de la reducción, siguen manteniéndose contribuciones al sistema estatal de la Seguridad Social muy elevadas. Estas contribuciones son necesarias para que el sistema pueda seguir haciéndose cargo del pago de las pensiones en curso de pago de las pensiones correspondientes a aquellos trabajadores que están próximos a jubilarse y que no optan por pasar al sistema privado de Seguridad Social. El hecho de que la reducción de contribuciones sea sensiblemente inferior a la que actuarialmente correspondería pone de manifiesto que *la generalidad del público tanto en Chile como en Gran Bretaña ha estado dispuesta a pagar un coste total de contribuciones mayor, a cambio de contratar una parte significativo de las prestaciones sociales a través de sistemas privados*. Es decir, la gente está dispuesta a pagar por «salirse» del sistema estatal de la Seguridad Social; y ello es altamente favorable, puesto que permite incentivar la financiación del proceso transitorio de reforma de la Seguridad Social, y sobre todo seguir financiando las pensiones en curso de pago de todos aquellos para los que ha llegado demasiado tarde la necesaria reforma.

[29] Véase James Buchanan, «Dismantling the Welfare State», Capítulo 16 de *Liberty, Market and State; Political Economy in the 1980's*, Harvester Press, Gran Bretaña, 1986, pp. 178-185. Coincido con Buchanan en que cualquier programa de reforma de la Seguridad Social que haya de salir adelante debe basarse en convencer al público de que el cambio de las estructuras actuales beneficiará a todos (o por lo menos que nadie perderá), si bien pienso que el mecanismo de *contratación* privada o «desenganche» que yo propongo es más sencillo que su propuesta de «pagar» individualmente el valor actual de todas las obligaciones contraídas, financiando estos pagos mediante la emisión de deuda pública adicional (*ibidem*, p. 182). Además, el mecanismo que propongo parece ser el mejor para revelar las preferencias sociales sobre la reforma de la Seguridad Social, y especialmente si el público en general desea pagar voluntariamente mayores contribuciones a cambio de contratar una parte significativa de las prestaciones sociales a través de sistemas privados, como ha sucedido en los casos de Inglaterra y Chile, donde la mayoría de la población demostró que deseaban pagar para «salir» del sistema público.

ser el sistema ideal de previsión pública y privada. Este esquema ha de estar fundamentado en tantos estudios actuariales, estadísticos y económicos como sea preciso, pero en última instancia ha de cristalizar en una serie elemental de principios que ya hemos comentado, y entre los que cabría destacar:

— Que los problemas de la Seguridad Social tienen su origen en que mediante la misma se pretende conseguir objetivos *contradictorios* de equidad individual y de equidad social.

— Que el sistema de Seguridad Social actual no es el más adecuado para conseguir los objetivos de equidad social que pretende. Estos objetivos han de perseguirse a través de un sistema desarrollado de asistencia social.

— Que la mejor forma de alcanzar los objetivos de equidad individual es a través de las instituciones privadas que existen en el mercado y que se basan en las técnicas del seguro de vida, el mutualismo y la previsión privada individual y colectiva.

— Que el sistema de asistencia social ha de tener un carácter subsidiario y estar financiado con cargo a los presupuestos generales del Estado.

— Que el sistema de previsión individual ha de financiarse por los partícipes en el mismo (con independencia de que jurídicamente las correspondientes contribuciones las paguen las empresas o los trabajadores).

— Que la reforma debe emprenderse cuanto antes: todo paso dado en la dirección de cualquiera de estos principios es positivo.

— Que debe evitarse el transigir en algunos de estos principios a cambio de obtener otras ventajas a corto plazo en la negociación política o colectiva.

2) Es necesario tranquilizar a los actuales jubilados. Es una condición *sine qua non* para que tenga éxito cualquier reforma profunda. Tranquilizar a los actuales jubilados es imprescindible, puesto que se trata de un colectivo de importancia tal que puede abortar cualquier reforma democrática del sistema estatal de la Seguridad Social.[30]

3) Hay que educar al público. Es necesario hacer una campaña que explique al público cómo funciona de verdad el sistema de la Seguridad

[30] «Political economists fulfil their proper role when they can show politicians that there do exist ways to close down the excesses of the welfare sate *without* involving default on the contracts that this State has obliged itself to. This approach to reform not only meets ordinary precepts of fairness; it also facilitates the political leader's task of organizing the consensus necessary to allow any institutional changes to be made at all.» James M. Buchanan, «Dismantling the Welfare State», Capítulo 16 de *Liberty, Market and State*, cit., p. 184.

Social. La gente desconoce que las cuotas o contribuciones que se pagan a la misma son gastadas en cada ejercicio para pagar pensiones a los pensionistas ya jubilados y que, por tanto, la percepción de las pensiones en el futuro dependerá, si no se reforma la Seguridad Social, única y exclusivamente de las circunstancias políticas del momento y del comportamiento solidario de las generaciones más jóvenes.

Hay que hacer ver numéricamente al público activo las prestaciones que podrían constituir con el coste anual de la Seguridad Social, si es que las correspondientes contribuciones fueran a parar a un sistema privado fundamentado en la capitalización.[31] Finalmente, es necesario explicar cómo es posible a lo largo de un proceso de adaptación traspasar la parte que sea necesaria de las prestaciones actuales de la Seguridad Social al sector privado, a la vez que se mantienen los derechos adquiridos de los que ya son pensionistas.[32]

Sólo si el público en general conoce la verdad de la situación y lo que está en juego, y se explican las ventajas y los inconvenientes de los sistemas alternativos estará dispuesto a hacer el sacrificio que supone el man-

---

[31] Veamos el siguiente ejemplo basado en datos reales referentes a España.

Supongamos las cifras de cotización de la empresa y del trabajador a la Seguridad Social en el caso de un trabajador especialista sin titulación superior (grupo 4) y con un salario bruto de 3,8 millones de pesetas al año. La cotización empresarial a la Seguridad Social es de 1.280.600 pesetas, y la del trabajador de 250.000 pesetas (es decir, un total de 1.531.400 pesetas).

Con estos datos de partida, y con el simple supuesto de que ese trabajador de 20 años permanece trabajando hasta los 65 años (45 años más) la inversión al 4,75 por 100 de interés anual acumulativo de sus cotizaciones (a cargo suyo y de la empresa), suponiendo que las cotizaciones se incrementen anualmente en un 3,2 por 100, de modo que se pueda sumar sus cotizaciones durante los años que le quedan de vida activa y colocándolas al mismo tipo de interés compuesto de 4,75 por 100 de interés real hasta el momento de su jubilación, *resultaría que el capital así formado ascendería a 406,76 millones de ptas. del mismo poder de compra que los actuales...,* cifra a la que se llega gracias al interés compuesto que es el que cabe aplicar, ya que se supone que no hay ninguna detracción de recursos que hacer por prestaciones que se necesiten. Es claro que si este tipo de cifras se conociesen por los trabajadores, la presión en favor de una privatización de la Seguridad Social sería muy grande por parte de los mismos (este ejemplo se ha adaptado del propuesto en el libro de Joaquín Trigo Portela y Carmen Vázquez Arango, *La economía irregular,* publicado en Barcelona en 1983 por el Servicio Central de Publicaciones de la Generalitat de Cataluña, pp. 181-190).

[32] Véase el interesante artículo de Stuart Butler y Peter Germanis «Achieving Social Security Reform: A «Leninist» Strategy», *The Cato Journal*, Vol. 3, N.º 2, Otoño de 1983, pp. 547-556.

tener a aquellos que ya están jubilados y a la vez el que se vayan traspasando contribuciones al sistema privado.[33]

4) Se trata de ir construyendo una *coalición de intereses* que sea lo suficientemente amplia y poderosa como para ir presionando hacia la reforma de la Seguridad Social. Los grupos más significativos que pueden formar parte de esta coalición son los siguientes: el mundo empresarial, puesto que sería el primer beneficiado de la reforma de la Seguridad Social, como consecuencia del gran incremento del ahorro y aumento de la oferta de recursos financieros que motivaría la aparición de un sistema de planes de pensiones privados, y que facilitaría y abarataría enormemente la financiación de los proyectos empresariales.

Hay que resaltar que el principal interés del mundo empresarial es éste y no la aparente reducción de costes que motivaría una reducción de contribuciones. Reducción de contribuciones que, por otro lado, parece imposible de lograr a corto plazo, puesto que, en todo caso, habrán de elevarse para hacer posible la financiación de las actuales prestaciones y el comienzo de la constitución de los correspondientes fondos de pensiones. Lo único que se prevé, por tanto, es un traslado del actual nivel de contribuciones o de una parte del mismo de los sistemas públicos a los sistemas privados. En este sentido, ayudar a identificar cuáles son los verdaderos intereses del empresariado en el campo de la Seguridad Social es esencial, puesto que la actual postura de muchos empresarios en este tema no es muy alentadora.

Dentro del mundo empresarial destacan las instituciones financieras, bancos, compañías de seguros de vida, cajas de ahorros, etc., como principales interesados en el desarrollo de los planes de pensiones privados. No se trata simplemente de que les convenga la ampliación de nuevos mercados, sino de que son las instituciones a las que, por naturaleza, les corresponde estar a la altura de las circunstancias en un momento tan importante como el que se avecina.

Finalmente, el grupo claramente más interesado en favor de la reforma es el constituido por la gran masa de trabajadores activos más jóvenes o alejados de la jubilación, que son los que sin duda alguna van a soportar, muchas veces de forma injusta, el peso cada vez más agobiante de la financiación de la Seguridad Social, si es que ésta no se reforma.

---

[33] Recomiendo vivamente, en relación con lo expuesto en este apartado, el libro editado por Peter J. Ferrara, *Social Security; Prospects for Reform*, Cato Institute, Washington 1985.

5) Por último, *es necesario debilitar a la oposición*. No hay mejor forma de debilitar a aquellos que se oponen a la reforma del sistema actual de la Seguridad Social que dar pasos en el camino correcto dirigido hacia la privatización de su ámbito, e ilustrar al público sobre las inexorables consecuencias negativas del sistema actual y sobre las ventajas del que se propone. Toda reforma de la Seguridad Social en la dirección correcta, por modesta que sea, va poniendo de manifiesto las grandes ventajas que los planes de pensiones privados ya tienen en aquellos países en los que han alcanzado un nivel de desarrollo apreciable, y crean unos intereses sociales a favor de su mantenimiento y expansión a los que es muy difícil resistir. Además, la educación del público puede iniciar unas demandas sociales que vayan restando su base al sistema actual y debilitando su resistencia.

En todo caso, es necesario no interrumpir la acción ni siquiera en los periodos de control de la legislatura por partidos intervencionistas. Esto es así porque incluso los gobiernos socialistas se ven forzados a adoptar medidas impopulares de reforma que aunque tímidas van orientadas en la buena dirección. Además, es precisamente en los periodos de oposición en los que es necesario establecer estrategias de resistencia y aclarar conceptos y objetivos para que puedan ser llevados a cabo más adelante.

IV. El problema de la asistencia sanitaria

Se argumenta a menudo que hay importantes razones que aconsejan que exista un seguro de enfermedad obligatorio que mantenga un alto nivel público de salud, evite la extensión de las enfermedades contagiosas y minimice la posibilidad de que un ciudadano se convierta, debido al precario estado de salud, en una carga pública. Ahora bien, el hecho de que deba existir un seguro de enfermedad obligatorio *en forma alguna implica que éste haya de ser proporcionado en régimen de monopolio por el Estado*. Por el contrario, existen poderosas razones en contra del monopolio estatal en la esfera del seguro de enfermedad así como argumentos abrumadores que se oponen a la existencia de una asistencia sanitaria total y gratuita.

La argumentación en favor del servicio médico gratuito contiene normalmente dos graves y fundamentales errores. En primer lugar, se basa en el supuesto de que la necesidad de la asistencia médica cabe establecerla de modo objetivo y que puede y debe ser atendida en cada caso

prescindiendo de toda consideración económica; y en segundo lugar, que dicha cobertura es, en el aspecto financiero, posible, habida cuenta de que un completo servicio médico se traduce normalmente en una restauración de la eficacia laboral o capacidad productiva de los trabajadores beneficiarios, por lo que se cree así indudablemente que el sistema se «autofinancia».

Sin embargo, hay que resaltar que no existe baremo objetivo alguno para juzgar el cuidado y esfuerzo requeridos en cada caso particular.[34] A medida que la medicina progresa, se pone de manifiesto de forma más y más clara que *no existen límites* para la cifra que pudiera resultar provechoso gastar con vistas a hacer cuanto objetivamente sea posible en el campo de la salud.

Además, hay que señalar que en la valoración individual de todos los días, no es cierto que tenga una *prioridad absoluta* sobre otras necesidades todo lo que pueda hacerse para asegurar la salud y la vida. Partiendo de distintas consideraciones, aceptamos constantemente riesgos y decidimos si determinada previsión es o no rentable, ponderando si es mejor cubrir el riesgo o atender otras necesidades. *Ni el hombre más rico normalmente atiende cuantas exigencias el saber médico señala en favor de la salud, pues otros cometidos absorben su tiempo, energías y recursos.*

Alguien debe decidir, por tanto, en cada caso particular, si merece la pena el esfuerzo adicional de un despliegue supletorio de recursos a favor de la salud. La cuestión esencial se centra por tanto en el hecho de si el sujeto afectado es quien debe resolver si se halla o no capacitado para, mediante un sacrificio adicional, recibir mayor atención o si tal decisión debe ser adoptada en su nombre por el Estado.[35]

---

[34] De nuevo, el primer economista que afirmó este hecho fue Ludwig von Mises, para quien «there is no clearly defined frontier between health and illness. Being ill is not a phenomenon independent of conscious will and of psychic forces working in the subconscious». Y concluye que «by weakening or completely destroying the will to work, social insurance creates illness and inability to work. In short, it is an institution which tends to encourage disease and to intensify considerably the physical and psychic results of accidents and illnesses». Ludwig von Mises, *Socialism, An Economic and Sociological Analysis*, cit., pp. 431-432.

[35] «In a field that is undergoing as rapid change as medicine is today, it can, at most, be the bad average standard of service that can be provided equally for all. Where systems of state medicine operate, we generally find that those who could be promptly restored to full activity have to wait for long periods because all the hospital facilities are taken up by people who will never again contribute to the needs of the rest.» F.A. Hayek, *The Constitution of Liberty*, cit., pp. 299-300.

La solución ideal, desde un punto de vista liberal, en el campo de la asistencia sanitaria es, por tanto, muy semejante a la solución ya argumentada en relación con el área de las prestaciones económicas de la Seguridad Social. El objetivo ideal consistiría en que cada uno por su cuenta estableciera el régimen de asistencia sanitaria que estimase más adecuado comparando los costes económicos de cada posibilidad de cobertura y tomando una decisión en cada caso en virtud de sus circunstancias y valoraciones personales. El papel del Estado, como siempre, debería quedar reducido al mantenimiento de un nivel público de asistencia sanitaria de carácter asistencial para aquellas personas que, por falta de recursos, no pudieran garantizarse el nivel básico y mínimo de asistencia sanitaria que se determinara *a priori*.[36]

La experiencia de otros países indica que el mercado es capaz de proporcionar a través de compañías de seguros de enfermedad, mutuas privadas y hospitales particulares, una medicina libre y privada que satisfaga niveles de asistencia sanitaria muy elevados.

Frente al esquema ideal de asistencia sanitaria descrito puede considerarse como un proyecto de reforma práctico y posible de conseguir políticamente a corto plazo aquel en el que se permita que la *gestión* de la asistencia sanitaria recaiga básicamente en manos privadas. *El monopolio estatal de asistencia sanitaria no es la mejor garantía de eficacia, flexibilidad y rapidez*. El precio a pagar a largo plazo será ciertamente muy alto en eficacia, costes y calidad de las prestaciones. Es necesario, por el contrario, propiciar el surgimiento de organizaciones no monopolísticas de naturaleza privada cuya concurrencia garantice la eficacia, y que la eficacia de cada sistema pueda ser contrastada con referencia a los demás.

Los sistemas monopolísticos de asistencia sanitaria constituyen siempre una amenaza a la libertad, por el poder exclusivo de prestación de servicios y de decisiones sobre la salud individual que dichos sistemas indudable-

---

[36] Un sistema de bonos o, mejor, un sistema mixto de bonos y contratación privada podría desarrollarse fácilmente para privatizar el sistema de seguro de enfermedad, sin perjudicar a nadie y reduciendo significativamente los excesivos costes e ineficiencias actuales. Entre la amplia literatura aparecida en este campo, mencionamos la siguiente: Goodman, J.C. y Musgrave, G. L., *Patient Power; Solving America's Health Care Crisis*, Cato Institute, Washington 1992; *Health Care in America; The Political Economy of Hospitals and Health Insurance*, ed. por H.E. Frech III, Pacific Research Institute for Public Policy, San Francisco 1988; Bast, J.L., Rue, R.C. y Wesburg, S.A., *Why We Spend Too Much on Healtb Care,* The Heartland Institute, Chicago 1992; y respecto a la situación en el Reino Unido, todas las publicaciones del Institute of Economic Affairs relativas al tema.

mente significan y que implican siempre graves imposiciones a los individuos por parte de quienes los rigen. Es evidente que desde un sistema democrático no se puede despreciar la capacidad de elección de los individuos, sometiéndoles al férreo tutelaje del Estado en materia de salud, sin atentar contra las bases del sistema democrático de manera fundamental, y además no puede desconocerse que el sistema de monopolio estatal en el campo de la salud no es el más eficiente para procurar el rápido avance de la medicina así como el desarrollo de la técnica y la investigación, que como es bien sabido solamente logra sus éxitos como resultado de iniciativas de tipo privado.

En suma, la política liberal debe estar en contra de la socialización de la medicina y a favor de la gestión de los niveles de asistencia sanitaria que se consideren básicos a través de instituciones privadas que compitan entre sí en el mercado.

CAPÍTULO XXIII

INTERÉS, CICLOS ECONÓMICOS Y PLANES DE PENSIONES

1. *Introducción*

En la evaluación actuarial del coste de todo plan de pensiones tiene extraordinaria importancia la estimación que ha de realizar el actuario en torno al tipo de interés que pueda obtenerse de las inversiones del fondo derivado del plan.

Los supuestos en torno al interés tienen un efecto muy significativo en el coste de las pensiones, dado que básicamente lo que hace el actuario es calcular el valor actual de pensiones que continuarán pagándose dentro de 20, 40 e incluso 60 años. En general, se establece un tipo de interés constante para efectuar los cálculos, aun cuando el tipo de interés estimado deba modificarse conforme la experiencia así lo aconseje. Como sucede con la mayor parte de los supuestos actuariales, siempre está presente el elemento subjetivo a la hora de establecer qué tipo de interés técnico habrá de ser utilizado para valorar los costes y obligaciones derivados del plan de pensiones.

En teoría, el tipo de interés seleccionado por el actuario ha de representar la tasa de rentabilidad financiera que se espere obtener a largo plazo de las inversiones de los fondos del plan. Por tratarse de hipótesis a largo plazo, no es conveniente efectuar modificaciones meramente coyunturales del tipo de interés técnico que recojan las fluctuaciones que se observan en el mercado a corto plazo. Por otro lado, en general, se utilizan tipos de interés conservadores,[1] es decir, situados algunos puntos por debajo de lo que se considera razonable obtener a largo plazo, y esto no sólo como medida de seguridad para evitar que una reducción imprevista de las tasas de interés a largo plazo pusiera en peligro la estabilidad financiera del plan

---

Publicado originariamente en los Anales del Congreso Internacional de Fondos de Pensiones, Madrid 1984, pp. 458-468.

[1] Jesús Huerta de Soto, *Planes de Pensiones privados*, Editorial San Martín, Madrid 1984, pp. 71-72, 88, 141, 147-150, 155-168 y 259.

de pensiones, sino también porque se considera que las ganancias actuariales que se han de poner de manifiesto por la utilización de tipos de interés conservadores habrán de ser muy útiles en el futuro, como reserva de seguridad, para enjugar las pérdidas en inversiones desafortunadas, o simplemente para permitir en el futuro la revalorización de las pensiones en curso de pago.

En cualquier caso, se supone que todo tipo de interés consta de varios componentes:[2]

1.° El tipo de interés puro o tasa natural de interés.

2.° La prima que se añade a la tasa natural de interés para recoger el riesgo relacionado con las inversiones.

3.° La componente inflacionaria, que recoge las expectativas futuras de inflación, y que debe añadirse a las dos componentes anteriores para llegar al tipo de interés nominal o de mercado.

2. *La tasa de interés «natural*

La tasa de interés natural es aquel tipo de interés a largo plazo que prevalecería en el mercado, si no existiese ni se anticipase ninguna elevación en el nivel general de precios, y la inversión se considerase absolutamente segura, tanto en lo que se refiere a su rentabilidad como al mantenimiento de su valor capital. Existe un acuerdo general entre los actuarios y economistas en situar esta tasa de interés natural en torno al 2 o al 3 por 100 a largo plazo. (La existencia de tipos reales de interés situados en torno al 5 o al 6 por 100 en algunos países hoy en día ha de considerarse puramente excepcional y circunscribirse a las etapas coyunturales de recuperación y saneamiento dentro del ciclo económico.) El tipo de interés puro recoge la tasa de preferencia temporal imperante en el mercado en cada momento para descontar e intercambiar bienes presentes por bienes futuros y, por tanto, afecta a la longitud de los procesos productivos en general, y a los mercados de capitales y de dinero en particular.[3]

3. *La prima de riesgo*

La segunda componente recoge el riesgo inherente a toda inversión que se realice en el mercado. Dependiendo del instrumento específico de finan-

[2] Von Mises, *La acción humana,* Unión Editorial, Madrid 1981, pp. 770 y ss.

[3] Jesús Huerta de Soto, «La teoría austriaca del ciclo económico, *Moneda y Crédito*, núm. 152. [Incluido como Capítulo XIII en este libro]

ciación que se utilice para el plan de pensiones, habrá que considerar bien una prima de riesgo global o bien tener en cuenta una prima distinta para cada uno de los tipos de inversión que sean utilizados. Sin embargo, en la práctica, y por razones de simplificación, se suele utilizar una prima de riesgo única.

En relación con esta prima de riesgo hay que tener en cuenta que, en general, la misma es bastante reducida, dado, sobre todo, el criterio conservador que debe preponderar en la inversión de los activos de todo plan de pensiones. Por otro lado, hay que señalar el incremento que empíricamente se ha observado en la prima de riesgo en todas las etapas de depresión económica (este fenómeno se ha observado reiteradas veces comparando los diferenciales de los tipos de interés a largo plazo que pueden obtenerse de los títulos de renta fija de 1.ª categoría AAA en relación con aquellos de una clasificación inferior BBB o CCC).[4]

Es común considerar como prima de riesgo la que se encuentra situada en torno al 1 o al 2 por 100.

4. *Componente inflacionaria*

Quizá sea la componente inflacionaria la que admita más apreciaciones subjetivas a la hora de su determinación. Y ello porque la inflación futura depende de gran cantidad de factores políticos y económicos de muy difícil predicción. Si a esta circunstancia añadimos el hecho ya señalado de que es preferible utilizar tipos de interés conservadores que den lugar a ganancias actuariales, se comprenderá que es en relación con la componente inflacionaria con la que más se juega a la hora de fijar un tipo de interés inferior al de mercado. Y es que es preferible utilizar un tipo reducido que no tenga en cuenta a largo plazo las elevadas tasas de inflación que últimamente ha experimentado el mundo occidental, no sólo porque es muy dudoso que tal rentabilidad pueda mantenerse a largo plazo, sino también porque son precisas las ganancias actuariales que se derivan de tipos de interés conservadores para enjugar las pérdidas que en el valor nominal de las inversiones produce todo proceso inflacionario, que inevitablemente termina aumentando los tipos nominales de interés en el mercado y, por ende, reduciendo el valor capital de las inversiones.

---

[4] James C. van Horne, *Financial Market Rates and Flows*, Prentice Hall, New Jersey 1978, pp. 155 y ss.

5. *Función de interés*

La función de interés, junto con la función de supervivencia, juega un papel crucial a la hora de determinar el coste de un plan de pensiones. El interés, junto con la mortalidad, actúa vía reducción del coste de los planes de pensiones. En concreto, si denominamos *i* a la tasa de interés del año *t*, el valor actual de la unidad monetaria dentro de *n* años vendrá dado por la siguiente fórmula:

$$\frac{1}{(1 + i_1)\ (1 + i_2) \ldots\ldots (1 + i_n)}$$

y en caso de que, $i_1 = i_2 = \ldots\ldots i_n$ la fórmula anterior se simplifica de la siguiente forma:

$$v^n = \frac{1}{(1 + i)^n}$$

donde v^n representa el valor actual de la unidad monetaria dentro de *n* años, descontado a un tipo de interés anual compuesto igual a *i*.

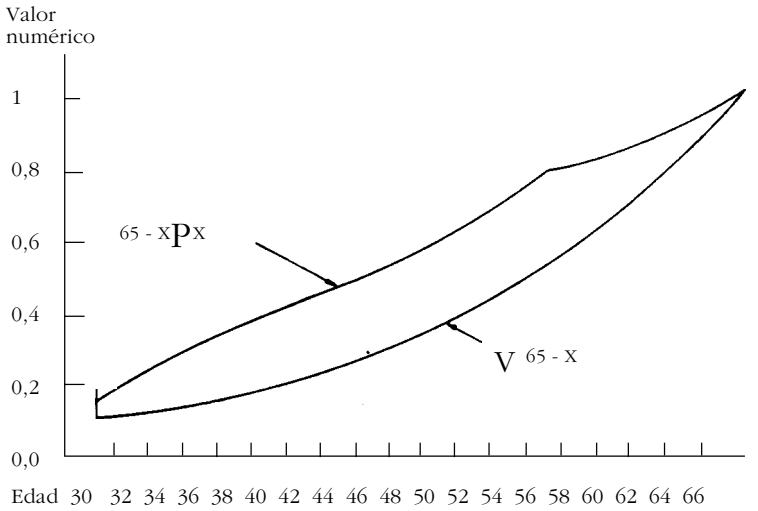
La función de interés v^t comienza siendo igual a *1* para un valor de *t* igual a *0*, y se aproxima a cero conforme *t* crece hasta infinito, siempre y cuando el tipo de interés *i* sea mayor que *0*. Igualmente, v^t toma el valor *1* para un *i* igual a *0* y se aproxima a *0* conforme *i* crece hasta infinito. En la siguiente Tabla ilustramos la influencia del factor interés. Dado que la influencia del tipo de interés conviene estudiarla en relación con cada edad futura posible para cada miembro de un plan de pensiones, se ha considerado un período de unos 70 años (en intervalos de 5) en relación con personas que sean miembros del plan de pensiones y tengan una edad de 30. La Tabla se ha construido para tres tipos posibles de interés (el 5, el 7 y el 9 por 100).

La influencia del tipo de interés queda claramente ilustrada por el hecho de que para una persona incluida en el plan de pensiones que tenga 30 años, el valor de v^{65-30} es 0,09 a un 7 por 100 de interés, 0,18 a un 5 por 100 y 0,05 a un 9 por 100.

Es más, dado que los pagos derivados de un plan de pensiones se extienden más allá de la edad de jubilación de 65 años, el efecto total del descuento, a la hora de determinar el coste de un plan de pensiones, sería todavía mayor.

FUNCIÓN V [1]

Período	*TIPO DE INTERÉS*		
	5%	*7%*	*9%*
0	1,0000	1,0000	1,0000
5	0,7835	0,7130	0,6499
10	0,6139	0,5083	0,4224
15	0,4810	0,3624	0,2745
20	0,3769	0,2584	0,1784
25	0,2953	0,1842	0,1160
30	0,2314	0,1314	0,0754
35	0,1813	0,0937	0,0490
40	0,1420	0,0668	0,0318
45	0,1113	0,0176	0,0207
50	0,0872	0,0339	0,0134
55	0,0683	0,0242	0,0087
60	0,0535	0,0173	0,0057
65	0,0419	0,0123	0,0037
70	0,0329	0,0088	0,0024



El Gráfico anterior indica la relación entre la función del tipo de interés al 7 por 100 y la función de supervivencia *tPx*, para todas las edades. El Gráfico pone de manifiesto que la influencia del tipo de interés en el coste es superior a la que posee la supervivencia. Hay que tener en cuenta que ambas funciones son inferiores a la unidad, y que, por tanto, su producto, que tan frecuentemente aparece en la matemática actuarial de los planes de pensiones, es muy reducido a lo largo de la mayoría de las edades (por lo que el efecto conjunto de ambos factores a la hora de reducir el coste de un plan de pensiones es muy significativo).

En el Cuadro siguiente[5] se recoge el efecto que sobre diversas medidas del coste de un plan de pensiones (valor actual de los beneficios futuros VABF, coste normal CN y reserva matemática RM) tiene el hecho de considerar diferentes tipos de interés mayores y menores al 7 por 100, tasa seleccionada como tipo de referencia. Además, las dos tablas de la derecha corresponden a diferentes métodos de evaluación del coste del plan de pensiones (método de los beneficios proyectados y método de los beneficios devengados, MBP y MBD). Hay que señalar cómo el parámetro más importante a la hora de determinar el coste de un plan de pensiones es el tipo de interés. A simple vista, se observa en la tabla que la eliminación del interés supone aumentos en los costes que van del 300 al 700 por 100, dependiendo de la clase de medida de coste que se utilice.

Interés supuesto	*Coste de las pensiones como un porcentaje del coste estimado al 7 por 100*				
		MBP		*MBD*	
	V ABF	*CN*	*RM*	*CN*	*RM*
Cero por ciento	755,1	634,8	322,0	454,5	390,3
2 por 100	387,5	374,3	322,0	454,5	390,3
3 por 100	285,5	286,9	229,8	217,0	201,3
5 por 100	163,5	168,8	138,6	143,5	138,7
7 por 100	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
9 por 100	64,9	60,1	73,3	72,8	74,9
11 por 100	44,3	36,9	54,7	55,1	57,9

[5] H.E. Winklevoss, *Pension Mathematics*, Irwin 1977, p. 197.

Igualmente, se observa que, en lo que se refiere a costes normales, es el coste normal por el método de los beneficios proyectados el más afectado por variaciones del tipo de interés.

Como regla práctica, puede afirmarse que el coste de un plan de pensiones se ve reducido en un 6 ó un 7 por 100 por cada 0,25 por 100 de aumento en el tipo de interés. Si tomamos como porcentaje de variación el 6,5 por 100, esta regla práctica nos dice que un 1 por 100 de aumento en el tipo de interés supuesto reducirá los costes en un 22 por 100 [100 x (1 - $1{,}065^{4}$)]; mientras que un 1 por 100 de reducción en la tasa de interés incrementa los costes en un 29 por 100 [100 x ($1{,}065^{4}$ - 1)]. El resultado de un cambio de un 2 por 100 en el tipo de interés es de un 60 por 100 de reducción y de un 65 por 100 de aumento de costes, respectivamente.

6. *Variaciones del tipo de interés afectadas por la inflación*

Hay que tener muy en cuenta que los efectos de disminución de costes comentados más arriba sólo tienen lugar si, por movernos en un entorno sin inflación, los correspondientes aumentos de tipo de interés no van acompañados por un incremento paralelo de los salarios y de las prestaciones. Y es que si la rentabilidad financiera aumenta, sobre todo como consecuencia de expectativas inflacionarias (es decir, a través de incrementos en la tercera componente del tipo de interés de mercado que hemos estudiado), el efecto de disminución de costes generado por el aumento del tipo de interés se verá compensado en gran medida por los aumentos de costes que se deriven del incremento de prestaciones que determina el crecimiento nominal de los salarios. A veces se ha afirmado que, con todo, el efecto del tipo de interés era superior al aumento de costes derivado del efecto de la inflación sobre los salarios, dado que el descuento se efectúa hasta el momento en que se paga la última pensión, mientras que el aumento de salarios sólo afecta al crecimiento de las prestaciones hasta la edad de jubilación (65 años). Sin embargo, no se puede negar que un entorno inflacionario presiona constantemente para que incluso las pensiones en curso de pago sean revalorizadas, en la medida de lo posible, para conservar su valor adquisitivo.

Esta consideración es importante, dado que, en muchas ocasiones, el efecto de la inflación sobre las prestaciones y los salarios es más tardío que el efecto sobre las tasas financieras de interés a corto plazo. Por eso, en muchas ocasiones se puede correr el peligro de hacer estimaciones coyunturales de la reducción de costes de un plan de pensiones para un año determinado, en base al aumento observado de la rentabilidad financiera,

sin caer en la cuenta de que tal disminución en un cercano futuro se verá más que compensada por el aumento de costes derivado del efecto de la inflación sobre los salarios y las pensiones.

7. *Los planes de pensiones y la teoría del ciclo económico* [6]

Importante es reconocer que las relaciones entre la inflación y el tipo de interés no son automáticas, sino que se ven afectadas por los procesos de mercado, apareciendo con unos *lags* temporales que afectan sensiblemente a la estructura productiva de la economía, dando lugar a los ciclos económicos. En concreto, durante una primera etapa se produce un *boom* monetario que da lugar a un aumento del nivel general de precios que, sin embargo, no se ve acompañado por un incremento de los tipos de interés de mercado, especialmente porque el nuevo dinero sobre el que se basa el *boom* sólo puede colocarse en el mercado a través de políticas de expansión crediticia y de bajo tipo de interés. Durante esta etapa, el coste de los planes de pensiones tiende a incrementarse significativamente por el efecto que la inflación tiene sobre el nivel general de precios, y que no es compensado suficientemente por la mayor rentabilidad financiera que se pueda obtener de las inversiones de los activos procedentes del plan.

Sin embargo, en una segunda etapa se pone de manifiesto que el *boom* es puramente inflacionario, y se utilizan políticas monetarias más restrictivas que motivan un aumento de los tipos de interés. Además, la inflación disminuye y se modera el crecimiento de los salarios. Podría pensarse que, en esta segunda etapa, el coste de los planes de pensiones se ve muy reducido, dado que predomina el efecto de las elevadas tasas de interés. Sin embargo, esta conclusión es errónea, por los siguientes motivos.

En primer lugar, no se pueden desconocer los negativos efectos que sobre la estructura productiva real ha tenido la expansión monetaria. Específicamente, durante un periodo de tiempo prolongado se ha producido una mala inversión general en la economía, que ha hecho emprender gran número de proyectos de inversión que no son rentables, y en los que se ha dilapidado gran parte del capital fijo de la economía. No puede, por tanto, pretenderse, como muchos macroeconomistas ingenuos han afirmado, que la inflación en general aumenta el valor nominal de la riqueza, puesto que esta inflación aparece en un proceso de ciclo económico que determina que el stock de capital de la economía haya sido mal in-

[6] F.A. Hayek, *Prices and Production*, Augustus M, Kelley, Nueva York, 1967; y el trabajo de Huerta de Soto, citado en nota 3.

vertido de forma sistemática y que, por tanto, su valor de mercado se reduzca muchas veces a una fracción del que originariamente poseía en las fases iniciales del ciclo. La reacción del mercado al *boom* inflacionario consiste, por tanto, en una disminución generalizada en los valores de mercado de los bienes de capital, en general, y en los activos financieros que los representan, en particular. Por eso, es ilusorio pensar que pueda haber cualquier disminución de costes de un plan de pensiones cuando en la etapa de recuperación del ciclo económico los tipos de interés crecen sustancialmente, especialmente si tenemos en cuenta las importantes pérdidas de capital y desvalorizaciones bursátiles que son propias de esa etapa del ciclo, y que tan duramente afectan a las inversiones de los planes de pensiones.

En segundo lugar, es más que posible que, como consecuencia de la erosión en los beneficios que motiva el proceso inflacionario en un principio y la crisis económica en un segundo momento, las empresas se encuentren en una situación económica muy difícil, que les hace prácticamente imposible el cumplimiento de las obligaciones derivadas del plan de pensiones.

Por todos estos motivos, y teniendo especialmente en cuenta la práctica imposibilidad de predecir correctamente en qué momentos específicos van a producirse los cambios clave que caracterizan al ciclo económico, es preciso idear estrategias prácticas de inversión y de evaluación de costes para los planes de pensiones que los hagan inmunes a los actuarios más «teóricos» y a los analistas de inversiones más «ingenuos» y especuladores.

En concreto, la experiencia ha demostrado que sólo la utilización de tipos de interés técnicos muy conservadores (que para nada tengan en cuenta la componente inflacionaria, o que tan sólo la tengan en cuenta en una proporción muy pequeña) permite conseguir el objetivo señalado de inmunizar los planes de pensiones. De esta forma, y en un entorno económico sin tensiones monetarias, se va determinando un coste relativamente más alto para los planes de pensiones, que les dota de una reserva de seguridad, cuya utilidad es muy variada (defensa ante la pérdida de valor de las inversiones en las etapas más depresivas del ciclo, acumulación de ganancias actuariales que permiten financiar revalorizaciones de las prestaciones en curso de pago, etc.).

El juego de la utilización de tipos de interés conservadores ha demostrado su perfecto funcionamiento en relación con las Compañías de Seguros de Vida, que han tenido que cumplir un papel idéntico al que ahora se exige para los planes de pensiones. Es más, los instrumentos de financia-

ción ofrecidos por las Compañías aseguradoras hacen evidente el funcionamiento del sistema propugnado, al garantizar un tipo técnico de interés conservador y hacer revertir al plan de pensiones, a través de las correspondientes cláusulas de participación en beneficios, los excesos de rentabilidad que se obtengan en el mercado. Es preciso que los Fondos de Pensiones no asegurados actúen, en este sentido, como si de Compañías de Seguros de Vida se tratasen, y utilicen para la evaluación de sus costes tipos conservadores de interés que den lugar a las correspondientes reservas de seguridad y ganancias actuariales ya comentadas.

Finalmente, el esquema de relación entre la teoría del ciclo y la matemática de los Fondos de Pensiones que aquí hemos esbozado posee importantes consecuencias de cara a la estrategia inversora en los planes de pensiones, que ha de centrarse, básicamente, en la utilización de títulos de renta fija de primera calidad y plazo de amortización no muy lejano (salvo en aquellas etapas del ciclo en las que los tipos de interés, determinados por la estructura de tipos de interés a largo plazo, sean más elevados). La inversión en bienes inmuebles también puede ser aconsejable, si es que el tamaño del Fondo permite la suficiente diversificación y las circunstancias institucionales no son desfavorables. Sin embargo, los problemas relacionados con la inversión no corresponden a esta ponencia y van a ser tratados en otro lugar.

CAPÍTULO XXIV

LOS PLANES DE PENSIONES PRIVADOS Y SUS FONDOS FINANCIEROS

I. INTRODUCCIÓN

La legislación española sobre planes y fondos de pensiones ha sido el resultado de un dilatado proceso en el que han intervenido múltiples agentes y circunstancias. La interacción de unos y otros ha motivado un resultado que no ha sido diseñado o querido conscientemente por nadie, y que puede ser calificado como de «resultado perverso» desde diversos puntos de vista.[1] Muchas de las personas que directa o indirectamente han protagonizado e intervenido en el proceso de formación legislativa reconocen a nivel particular la realidad del aserto anterior, pero en ocasiones tratan de «consolarse» pensando que es mejor contar con algún tipo de regulación que carecer totalmente de ella. Nuestra opinión personal es justo la contraria: consideramos preferible carecer de regulación a que exista una que, como ocurre en el caso que nos ocupa, es altamente imperfecta por ser el

[1] Los motivos que dan lugar a este tipo de resultados perversos de los procesos legislativos (el efecto de la racionalidad de la ignorancia por parte de los ciudadanos, el efecto de la presión de los grandes grupos especiales de interés, combinados con el carácter no vinculante de la representación democrática, el efecto de la miopía gubernamental y, en general, la carencia de incentivos para actuar de forma eficiente por parte de los funcionarios) ha sido estudiado con detalle por la escuela de la elección pública, cuyo principal representante, James M. Buchanan, obtuvo el Premio Nobel de Economía en 1986. En concreto, pueden consultarse los trabajos de McKenzie y Tullock: *Modern Political Economy. An Introduction to Political Economy,* McGraw Hill Nueva York, 1978, caps. 5 y 6- William Mitchel: *The Anatomy of Government Failures,* Los Ángeles, 1979, Instituto Internacional de Investigación Económica; Migué, J.L. y Bèlanger, G., «Toward a General Theory of Managerial Discretion», en *Public Choice* n.° 17, 1974; William Niskanen: *Bureaucracy and Representative Government,* Adine Atherton, Chicago, 1971; y Gordon Tullock: *The Politics of Bureaucracy,* Public Affairs Press, Washington D.C., 1965. En nuestro país puede encontrarse un resumen de los principales argumentos en Huerta de Soto, Jesús: «Derechos de propiedad y gestión privada de los recursos», *Cuadernos del Pensamiento Liberal,* n.° 2, marzo 1986, pp. 19-22. [Incluido como Capítulo XXI de este libro].

resultado de una serie de fuerzas contradictorias y descontroladas que se han enfrentado a lo largo de un periodo de tiempo y proceso legislativo tan prolongado como poco acertado.

En concreto, podemos señalar que son dos los principales «problemas de fondo» que plantea la legislación española:

1.° *La inclusión de los planes del sistema individual.* En efecto, la inclusión de los planes del sistema individual en la legislación española sobre planes y fondos de pensiones puede considerarse que es la principal causa culpable de la mayor parte de las insuficiencias técnicas y fiscales de ésta. Hay que resaltar que, con buen criterio, en la mayor parte de los borradores iniciales del proyecto de Ley no se incluyeron los planes del sistema individual, considerándose que lo que se trataba de regular era tan sólo unos fondos de pensiones de tipo colectivo que habrían de ser impulsados básicamente por las empresas y las asociaciones profesionales. Esta idea era la que se encontraba más en consonancia con las necesidades sociales de nuestro país así como con el desarrollo legislativo en el Derecho comparado. Por desgracia para todos, en determinado momento del proceso de elaboración legislativa se incorporan al proyecto de Ley los planes del sistema individual. En ello tiene mucho que ver la presión ejercida por determinados grupos de interés a los que erróneamente les pareció importante, por razones estratégicas relacionadas con el futuro desarrollo de su sector, la inclusión de los sistemas de adscripción individual en el proceso legislativo que se había puesto en marcha. A partir de ese momento los acontecimientos van torciéndose sucesivamente. En efecto, al incluirse el sistema individual, pareció evidente la necesidad de establecer un procedimiento uniforme de imputación y tratamiento fiscal para todos los planes de pensiones con independencia de cuál fuera su tipo. Y así, al ser imprescindible establecer unos topes en cuanto a la posibilidad de deducibilidad en relación con los planes del sistema individual para evitar los abusos y excesos que pudieran producirse, dicho tratamiento fiscal restrictivo se extendió también a los planes del sistema de empleo. Por último, la dificultad técnica de imputar individualmente el coste del plan en relación con los planes del sistema de empleo se solucionó de manera forzada, por la vía establecida en la Ley, consistente en obligar a dicha imputación si es que se deseaba mantener la correspondiente deducibilidad desde el punto de vista del impuesto de sociedades.

Vemos así cómo, por el hecho de incluir unos planes (los del sistema individual) que son técnicamente muy distintos al resto, así como por la torpeza cometida al querer dar un tratamiento fiscal uniforme a todos ellos, se ha producido un resultado legislativo altamente perjudicial y téc-

nicamente ajeno a los planes del sistema de empleo, que son aquellos a los que precisamente más interesaba proteger desde el punto de vista del interés general de la nación. Hay que tener en cuenta que en los planes del sistema de empleo no se plantea el problema de establecer límites en cuanto a la posibilidad de deducción, ya que el coste de dichos planes, en la medida en que es pagado por las correspondientes empresas, se encuentra limitado por la propia capacidad financiera de las mismas, y además en ellas es técnicamente aberrante imputar su coste individualmente a las personas partícipes, dado que de hecho los planes del sistema de empleo lo único que hacen es reconocer el pago de prestaciones en determinadas circunstancias, sin que supongan un pago en especie o un aumento de renta o patrimonio para los correspondientes partícipes, sino tan sólo unas expectativas de obtención de un salario diferido en el futuro (que en el mejor de los casos habría de ser percibido y gravado en el futuro).[2] Mucho más adecuado, por tanto, hubiera sido regular única y exclusivamente planes y fondos de pensiones colectivos con el tratamiento fiscal que ya había sido pergeñado en la legislación del impuesto de sociedades (deducibilidad sin límite en el impuesto de sociedades y no existencia de imputación a nivel individual). Y ello sin perjuicio de que, por otras vías, también hubiera sido de interés desarrollar, en la medida de lo posible, los planes de pensiones del sistema individual, pero utilizando para ello las instituciones ya existentes en el mercado (seguros de vida, planes de pensiones asegurados, cuentas bancarias de jubilación, etc.), aun cuando por fuerza el tratamiento fiscal de este tipo de operaciones, por las razones apuntadas, nunca hubiera podido llegar a aproximarse al tratamiento propuesto en relación con los planes del sistema de empleo.

2.° *Incomprensión técnica en torno a la institución que había que regular y excesivo temor en cuanto al futuro desarrollo de la misma.* El proceso legislativo que ha culminado en la Ley y el Reglamento que estamos comentando constantemente rezuma un obsesivo temor en cuanto al futuro desarrollo y evolución de los fondos que se están regulando. Esta obsesión es en gran medida el resultado de una clara incomprensión

[2] En suma, lo que la legislación española ignora de forma flagrante es toda la teoría del salario diferido, como justificación técnica hoy universalmente aceptada (salvo en el caso de la legislación española) para los planes de pensiones del sistema de empleo. Sobre este punto véanse las consideraciones realizadas en Huerta de Soto, Jesús, *Planes de pensiones privados,* Ed. San Martín, Madrid, 1984, pp. 32 y ss., asi como la bibliografía allí citada.

técnica en cuanto al tipo y naturaleza de las instituciones que había que desarrollar. Como consecuencia de ello, se ha ido recargando a los planes y fondos de una serie de salvaguardias que en muchas ocasiones han sido copiadas literalmente de la legislación aseguradora, básicamente en lo que respecta al margen de solvencia, provisiones técnicas, etc. Igualmente adolece de este defecto la terminología utilizada (constantemente se habla de la posibilidad de que los fondos de pensiones «cubran riesgos» por sí solos, en vez de remitirse a la expresión correcta de «reconocer prestaciones u obligaciones»). Surgen, por tanto, en la legislación española, los planes y fondos de pensiones como una especie de «seudocompañías de seguros de vida», instituciones de nuevo cuño que torpemente tratan de imitar a las que ya existían y que, paradójicamente, reciben un tratamiento fiscal más favorable que el que se encuentra previsto en relación con las operaciones de seguros de vida. Con independencia de otras graves consideraciones, esta «originalidad española» supone, nada más y nada menos, que se han creado unas instituciones nuevas que aún no han sido suficientemente probadas ni experimentadas con un tratamiento fiscal privilegiado en relación con todas las demás, que vienen cumpliendo su misión a la perfección desde hace ya mucho tiempo, y ello sin que sea preciso volver a señalar que, desde el punto de vista de la legislación comunitaria, la regulación española es de muy dudosa legalidad al haber invadido, en muchas ocasiones, el campo asegurador, en contra de lo establecido en la correspondiente directiva de la Comunidad Económica Europea.[3]

Expuestas las anteriores consideraciones, en los siguientes apartados estudiaremos y comentaremos los aspectos más importantes relativos al régimen financiero de los planes de pensiones, tal y como el mismo se encuentra desarrollado en la Ley de Planes y Fondos de Pensiones y en su correspondiente Reglamento.

El régimen financiero de los planes de pensiones se encuentra regulado en el capítulo III de la Ley (artículos 8 al 10). En realidad, tan sólo el

---

[3] Este extremo relativo a la violación del Derecho comunitario ha sido prolijamente defendido por Félix Mansilla en su artículo «Fondos de pensiones y seguro», incluido en el libro *Régimen jurídico de los planes y fondos de pensiones,* Editorial Española de Seguros, Madrid, 1988, pp. 159-200. Y que no se argumente que el preceptivo dictamen del Consejo de Estado sobre el proyecto de Reglamento en este punto no recogió la tesis de la violación del Derecho comunitario, pues aparte de que el mencionado dictamen prácticamente no entró en el fondo del asunto, el correcto análisis jurídico de este problema exige unos conocimientos técnicos sobre la materia aseguradora y de los planes de pensiones, que parece ser escapan completamente a la comprensión del mencionado órgano consultivo.

artículo 8 regula estrictamente lo que podría considerarse régimen económico y financiero de un plan de pensiones, dado que los artículos 9 y 10 más bien se refieren uno al tema del control y el otro a la exigencia de integración en un fondo de todo plan de pensiones, que se trata de un principio básico y no de un aspecto relativo al régimen financiero de los mismos. Esta imperfección legislativa parece haber sido reconocida finalmente en el Reglamento, en donde el régimen financiero es analizado en su capítulo II a través de tres secciones que se refieren, respectivamente, a «las obligaciones y derechos de contenido económico» (sección primera), a los aspectos actuariales financieros y a los sistemas de capitalización (sección segunda), y al área de los derechos consolidados (sección tercera). Se excluyen por tanto de este apartado del Reglamento la parte relativa a la revisión y comprobación de los planes de pensiones así como a la obligatoria inclusión de los mismos en fondos. Sin embargo, la estructura del Reglamento tampoco es perfecta, dado que un área esencial relativa al régimen financiero se encuentra recogida fuera del capítulo IV. Nos referimos a los distintos sistemas de capitalización admisibles para los planes de pensiones, que se encuentran regulados en el artículo 8, dentro de la sección segunda relativa a los principios y características básicas de los planes de pensiones. En el análisis que vamos a efectuar a continuación seguiremos básicamente el orden establecido en el Reglamento por tener una mayor lógica desde el punto de vista técnico y jurídico.

II. Obligaciones y derechos de contenido económico

Comienza el artículo 14 del Reglamento indicando que el plan de pensiones implicará unas aportaciones y prestaciones determinadas de acuerdo con el sistema y modalidad en el que se inscriba el plan y en función de las cantidades previstas en éste. Significa ello que en el reglamento de todo plan habrán de diseñarse convenientemente las prestaciones establecidas, y en virtud de las condiciones contractuales pactadas y del sistema de capitalización elegido se determinarán las aportaciones, si es que el plan es de la modalidad de prestación definida o mixta. Además, las aportaciones que haya realizado cada partícipe, sean directas o imputadas, servirán para determinar los derechos consolidados correspondientes, calculados siempre en función del sistema actuarial que sea aplicable al plan.

El apartado más importante del artículo 14 es, no obstante, el número 3, en el que literalmente se establece lo siguiente: «Sí, como consecuencia

de las revisiones del sistema financiero y actuarial de los planes de pensiones, se planteara la necesidad o conveniencia de introducir variaciones en las aportaciones y contribuciones, en las prestaciones previstas o en ambas, se someterá la cuestión a la comisión de control del plan para que proponga lo que estime procedente, de conformidad con lo estipulado en las propias especificaciones del plan sobre requisitos para su modificación y procedimiento a seguir para la obtención de acuerdos al respecto.» Este apartado pone de manifiesto que el riesgo en los planes de pensiones (con la excepción, que se comentará más adelante, de aquellos planes que se encuentren totalmente asegurados) *es íntegramente asumido por los correspondientes partícipes*. En efecto, si como consecuencia de los correspondientes estudios actuariales que hayan de verificarse, y en función del seguimiento de la evolución de las inversiones correspondientes, se pusiera de manifiesto que el importe de los fondos acumulados no es suficiente para atender a todas las prestaciones establecidas o reconocidas, entonces sería preciso, o bien reducir dichas prestaciones, o aumentar las aportaciones o contribuciones al plan, o tomar alguna medida mixta que paliase el problema planteado. De manera que en el propio Reglamento se reconoce que, en última instancia, lo que se está regulando en el mismo son *planes de pensiones no asegurados* en los que la totalidad del riesgo (de mortalidad, supervivencia, interés, inversión o gastos) es asumido por los correspondientes partícipes, y en los que sólo con carácter opcional podrán asegurarse todos o algunos de dichos aspectos.

III. Estimación del coste de los planes de pensiones

Tal y como acabamos de ver en el apartado anterior, las aportaciones del plan vendrán o bien establecidas directamente en el correspondiente reglamento, si es que el plan es de aportación definida, o bien serán el resultado de una evaluación actuarial, en el caso de los planes de prestación definida o mixtos. En estos dos últimos casos es imprescindible para determinar la aportación o coste del plan el conocer cuál es el sistema de evaluación actuarial elegido. El principio esencial establecido en la Ley (artículo 8, número 1) es que *los planes de pensiones habrán de instrumentarse forzosamente mediante sistemas financieros y actuariales de capitalización* que permitan establecer una equivalencia entre las aportaciones y las prestaciones futuras de los beneficiarios. Por tanto, quedan claramente excluidos del régimen legal los sistemas de reparto en los que no se da la equivalencia mencionada, surgiendo dudas de la lectura de la Ley, en cuanto a

los sistemas de capitalización colectiva, que han sido disipadas por el contenido del artículo 8 del Reglamento. Sin embargo, antes de estudiar con detalle este artículo, es preciso que queden claros algunos conceptos generales sobre la práctica actuarial relativa a la estimación del coste de los planes de pensiones, especialmente en lo que se refiere a su modalidad del sistema de empleo y prestación definida.

1. *Coste estimado y coste real*

A priori, es imposible conocer exactamente cuánto va a costar un plan de pensiones. En sentido estricto, habría que esperar a que el último pensionista hubiese fallecido para conocer, siempre a *posteriori*, cuál fue el coste real total de establecer el plan. Este coste podría calcularse, entonces, añadiendo al total de pensiones pagadas los gastos de administración derivados del funcionamiento del plan a lo largo de toda la duración del mismo, y deduciendo de esta cantidad los rendimientos y ganancias financieras obtenidos en las inversiones del fondo. Esta cifra así calculada de coste real a *posteriori* había de coincidir exactamente con el importe total de las contribuciones realizadas al plan de pensiones por parte de la empresa y los empleados que lo establecieron.

Sin embargo, ninguna empresa prudente establecería un plan de pensiones si no fuera posible estimar, al menos aproximadamente, cuál va a ser el coste del plan que se proyecta. Esta necesidad es especialmente importante, sobre todo si tenemos en cuenta que la esencia de todo plan de pensiones consiste en establecer unos fondos durante la vida activa de los empleados que permitan el pago de unas pensiones una vez que los mismos se hayan jubilado.

El actuario matemático de seguros es el técnico al que corresponde, utilizando los instrumentos de la ciencia actuarial y los supuestos (de mortalidad, interés, gastos de administración, etc.) aplicables al caso, realizar las estimaciones de costes que son exigidas por aquellas empresas que emprenden el establecimiento de un plan de pensiones. El hecho de que las proyecciones de costes realizadas por el actuario sean simplemente estimaciones aproximadas basadas en supuestos más o menos realistas es de extraordinaria importancia. Estas estimaciones y supuestos han de revisarse regularmente conforme pase el tiempo y en base a la experiencia acumulada por el plan de pensiones, para reajustar, en su caso, las proyecciones realizadas hacia cifras más reales.

Existe la posibilidad de minimizar, aun cuando no de eliminar totalmente, la incertidumbre en lo que se refiere al coste real final de un plan de pen-

siones. Tal posibilidad se basa, en la mayoría de los casos, en contratar el plan de pensiones a través de una compañía aseguradora que garantiza determinados niveles de rentabilidad financiera, gastos de administración y tablas de mortalidad. Sin embargo, ni siquiera desde el punto de vista de la empresa contratante llega a eliminarse del todo en este caso la incertidumbre en lo que al coste se refiere, especialmente dado el carácter imprevisible de la evolución de los salarios futuros, que suele ser un elemento indispensable a la hora de determinar las pensiones de jubilación. Y hay que señalar que en el caso de los planes de pensiones asegurados, más que una eliminación del riesgo, en lo que al coste real final del plan se refiere, hay un traslado de gran parte del mismo, desde la empresa patrocinadora del plan a la compañía aseguradora.

2. *Estimaciones más importantes que ha de realizar el actuario para proyectar el coste futuro de un plan de pensiones*

Los supuestos y estimaciones más importantes que ha de realizar el actuario para calcular el coste aproximado que tendrá un plan de pensiones se refieren a los extremos siguientes:

A) Número de empleados que alcanzarán la jubilación.— Proyectar el número de empleados que alcanzarán la jubilación implica, a su vez, estimar por separado cada uno de los siguientes casos:

1.° Las tasas de mortalidad de los empleados activos.

2.° Las tasas y duración de la invalidez, si es que el plan de pensiones incluye prestaciones en caso de invalidez.

3.° Despidos y cesaciones voluntarias en el trabajo.

4.° El porcentaje de personas que abandonará el trabajo en cada edad posible de jubilación.

En lo que se refiere a la mortalidad, es claro que *cuanto mayor sea la tasa de mortalidad entre los elementos activos del grupo, más reducido será el coste de las pensiones de jubilación derivadas del plan*. A lo largo de este siglo ha sido observada una clara tendencia hacia la disminución en las tasas de mortalidad de todos los países, por lo que puede concluirse que, por este concepto, los costes tienden a incrementarse, dado que, a igualdad de circunstancias, cada vez tiende a vivir un mayor número de personas para cada edad posterior a la jubilación. Por eso es importante que el actuario utilice tablas de mortalidad modernas, que recojan las tasas de supervivencia más recientes, así como que revise dicha mortalidad a la baja, siempre que aparezcan nuevas tablas de mortalidad en el país en cuestión. Hay que añadir, por último, que no es raro encontrarse con

planes de pensiones pequeños (no asegurados), en los cuales se ha efectuado la estimación de mortalidad más conservadora, es decir, la de considerar que no se va a producir mortalidad alguna entre los participantes del plan.

La invalidez, por su lado, plantea la necesidad de realizar dos tipos de estimaciones distintas. Por un lado, y al igual que sucedía en relación con la mortalidad, es necesario estimar las tasas de invalidez a que estarán sometidos los miembros del plan, para cada edad y sexo del participante. Pero en este caso, y a diferencia de lo que ocurría con la mortalidad que representaba un estado definitivo, es necesario estimar asimismo la duración media que tendrá cada invalidez, si es que la misma no es permanente. Estas tasas de invalidez son más difíciles de estimar que las correspondientes de mortalidad, dado que la experiencia varía mucho de unos sectores a otros, así como a lo largo del tiempo, en función de las circunstancias económicas de expansión o de recesión que existan en cada momento.

Si el plan de pensiones no prevé derechos consolidados a favor de los partícipes, cuanto mayor sea la posibilidad de que un miembro del plan de pensiones cese su prestación de servicios a la empresa contratante con anterioridad a la edad de jubilación, menor será el coste de dicho plan. Aun cuando la estimación de las tasas de cesación de servicios (bien sean producidas voluntariamente, o fijadas por la empresa) es muy difícil de realizar, los actuarios suelen efectuar proyecciones de dichas tasas en base a la experiencia concreta del grupo, si es que éste es lo suficientemente grande. Además, en determinados países existen tablas que recogen, para cada sector industrial, la probabilidad de que un empleado abandone su trabajo con anterioridad a la fecha de jubilación y por causas distintas a las de fallecimiento o invalidez. De nuevo, y análogamente a lo que sucedía en relación con la tasa de mortalidad, en los grupos pequeños (estén o no asegurados) suele establecerse el supuesto de que nadie va a abandonar la empresa antes de alcanzar la fecha de jubilación. Se trata de una hipótesis conservadora, que hace crecer el coste *a priori* del plan, y que habrá de generar beneficios actuariales, si es que la experiencia demuestra en el futuro que algún empleado abandona el trabajo antes de jubilarse. Los planes de pensiones regulados por la legislación española exigen el reconocimiento de derechos consolidados a partir del primer año y su trasvase en caso de cambio de empleo por parte de los partícipes, por lo que este último tipo de decremento actuarial no habrá de ser tenido en cuenta en la evaluación del coste de los mencionados planes.

En lo que se refiere a la edad de jubilación, es claro que cuanto más alta

sea ésta, más reducido será el coste del plan de pensiones. Y es que es mucho más barato financiar pensiones de jubilación a un empleado que se jubila a los 65 años de edad, que financiar las correspondientes pensiones a otro que se retire a partir de los 60, y esto no sólo porque en este último caso habrá de pagarse la pensión al empleado durante un mayor número de años por término medio, sino porque se dispone de un menor número de años de vida activa del mismo para constituir los fondos necesarios. El actuario, en sus supuestos, suele considerar como edad de jubilación la de 65 años, o bien la que esté establecida con carácter general para la Seguridad Social del país, si es que ésta es diferente. Sin embargo, no es raro encontrar planes en los que se establece la posibilidad de llevar a cabo jubilaciones retrasadas o anticipadas.

B) Cuantía de prestaciones establecidas en el plan de pensiones.— Aquí hemos de remitirnos a la fórmula elegida en el plan para calcular las pensiones de jubilación a que tendrán derecho los empleados. Es claro que cuanto más liberal sea la fórmula correspondiente y, por tanto, más alta la pensión de jubilación, más elevado será el coste del plan de pensiones. Como la fórmula para calcular las pensiones suele estar establecida *a priori* en el plan, los supuestos o estimaciones del actuario suelen limitarse a la evolución futura del elemento más importante de dicha fórmula, es decir, de la cuantía o nivel de los salarios futuros (en relación con aquellas fórmulas que establecen las prestaciones futuras a que tendrá derecho cada empleado en función del salario final del mismo).

C) Gastos de administración.— El establecimiento de un plan de pensiones implica incurrir en unos gastos de administración, para pagar servicios de naturaleza actuarial, legal y jurídica, administrativa y de inversión en activos financieros, que no pueden ser infravalorados. Como estos gastos habrán de producirse de una manera regular, a lo largo de todos los años en que esté en vigor el plan de pensiones, es necesario que el actuario realice una estimación de los mismos a la hora de proyectar los correspondientes costes del plan. Aun cuando son muy variadas las circunstancias que pueden influir en la cuantía de los costes de administración, puede señalarse que éstos tenderán a reducirse en términos relativos en aquellos planes de pensiones que incorporen un mayor número de participantes y/o un volumen de fondos financieros más considerable.

D) Tasas de rentabilidad financiera.— Como es lógico, los rendimientos financieros obtenidos de las inversiones del plan de pensiones tienden a reducir su coste. Así, para unas tasas de mortalidad, invalidez y cesación de servicios determinadas, un aumento de la rentabilidad financiera de las inversiones del fondo tiende a reducir el coste del mismo (por ejemplo, un

aumento de un 1% en la rentabilidad financiera de las inversiones de un fondo puede reducir el coste del plan en un 20%, para unas tasas de mortalidad, de invalidez o abandono de la empresa dadas). Es necesario que las estimaciones del actuario, en lo que a la rentabilidad financiera de las inversiones del fondo se refiere, sean suficientemente conservadoras, con la finalidad de garantizar unos rendimientos mínimos dentro de unos niveles de riesgo aceptables.

3. *Métodos actuariales para proyectar el coste de un plan de pensiones*

Aun cuando el coste final de un plan de pensiones sea siempre el mismo, existen diferentes métodos actuariales para evaluar *a priori* su coste anual. La elección de uno u otro método no afecta al coste *a posteriori* del plan, sino que tan sólo implica una distinta distribución anual de la cuantía de las contribuciones a lo largo de los años en los que se constituye el fondo. La única excepción a esta regla estriba en aquellos métodos de estimación del coste real del plan que determinan unas contribuciones iniciales más elevadas, dado que en estos casos la cuantía del fondo crece más de prisa, y se producen unos rendimientos financieros más elevados que disminuyen en última instancia el coste real del plan.

En términos generales, existen dos grandes métodos de evaluación del coste de un plan de pensiones: en primer lugar el llamado «método de los beneficios (o prestaciones) devengados o acumulados», y en segundo lugar el llamado «método de los beneficios (o prestaciones) proyectados». Que un método particular de evaluación del coste de un plan de pensiones sea clasificado dentro de una u otra clase, depende, como veremos a continuación, de que los beneficios a que tenga derecho el empleado que forma parte del plan, se vayan devengando y acumulando en relación directa con el número de años de servicio prestados a la empresa contratante o, por el contrario, sea estimada la totalidad de su valor final, cuando termina la vida activa del empleado.

Antes de pasar a analizar con detalle cada uno de estos métodos de evaluación, conviene distinguir entre los conceptos de coste normal y coste suplementario de un plan de pensiones. El *coste normal* de un plan de pensiones es aquel coste que, determinado de acuerdo con un método particular de evaluación actuarial, se puede atribuir cada año a la existencia y funcionamiento del plan de pensiones.

Sin embargo, muchos planes de pensiones, una vez que han sido puestos en funcionamiento, tienen carácter retroactivo, por lo menos en lo que se refiere al reconocimiento del número de años de servicio que los

empleados ya habían prestado a la empresa en cuestión en el momento en que el plan entró en vigor. Esto significa que el plan de pensiones comienza su funcionamiento con unas obligaciones de partida de carácter suplementario, que habrá que ir amortizando de acuerdo con algún método actuarial a lo largo de los años que dure el plan de pensiones. Se conoce con el nombre de *coste suplementario* del plan de pensiones a aquella parte de la contribución anual realizada al fondo que se dedica precisamente a efectuar esta amortización.

A) *El método de los beneficios devengados*

De acuerdo con este método actuarial de evaluación, se asocia a cada año en que el empleado presta sus servicios en la empresa que ha establecido el plan, una unidad determinada de beneficio o prestación. De manera que el coste del plan en relación con cada empleado es igual al valor actuarial del beneficio devengado por el mismo en cada año. El coste normal total del plan será igual al resultado de sumar los costes individuales correspondientes a cada miembro del plan de pensiones. Si cuando éste se puso en vigor se reconocieron los años de servicio realizados en el pasado, habrá que añadir a este coste normal un coste suplementario, de acuerdo con lo explicado anteriormente.

El método de los beneficios devengados se adapta especialmente bien a los planes de pensiones en cuyo diseño se ha establecido una fórmula de definición de los beneficios basada en el número de años de servicios prestados a la empresa contratante. Así, por ejemplo, el plan podría establecer un beneficio de 3.000 pesetas de pensión a los 65 años, por cada año de servicio. De acuerdo con este método de evaluación, el coste normal del plan cada año sería igual al valor actuarial de la pensión devengada de 3.000 pesetas en relación con todos los miembros del plan. Si la fórmula del plan de pensiones es algo más compleja y garantiza un determinado porcentaje del salario final, para utilizar este método de evaluación habría que atribuir una parte de dicho porcentaje a cada año de prestación de servicios a la empresa contratante, siendo igualmente el coste normal el valor actuarial que ese porcentaje supusiera cada año. Así, por ejemplo, el plan puede garantizar a cada empleado una pensión a los 65 años igual al 2 % del salario final del empleado por cada año de prestación de servicios a la empresa; el coste normal de acuerdo con este método, es el valor actual de la pensión devengada cada año en relación con la totalidad de los empleados, teniendo en cuenta para cada uno de ellos la diferente cuantía de sus retribuciones en el año en cuestión.

B) *El método de los beneficios proyectados*

De acuerdo con este método actuarial de evaluación, el coste actuarial del plan es estimado teniendo en cuenta la totalidad de los beneficios futuros que el plan de pensiones va a garantizar, con independencia de que los mismos puedan atribuirse o no a un número determinado de años de servicio.

De la anterior definición se deduce que son dos las diferencias más importantes entre este método de evaluación y el estudiado anteriormente. En primer lugar, hay que señalar que el coste estimado cada año para el plan está calculado en función del beneficio total futuro que se quiere garantizar y no en función del beneficio que se considere devengado en ese año concreto. La segunda característica distintiva de este método estriba en que el mismo suele ser utilizado con la finalidad de determinar un coste normal anual del plan, que sea una cantidad constante en términos monetarios o, al menos, un porcentaje inalterado de los ingresos de cada uno de los participantes en el plan.

Por eso, este método de evaluación también es conocido como el «método de la estimación de costes nivelados». Esta estimación suele realizarse a nivel individual, es decir, estimando el coste para cada miembro individual del plan de una forma separada. Desde luego que si al plan de pensiones se le da el carácter retroactivo, surgirá una obligación suplementaria que tendrá que ser amortizada siguiendo la filosofía de este segundo método de evaluación, es decir, de una forma constante o nivelada, desde el momento en que cada empleado individual entró en el plan, hasta aquel en que se espera que empezará a recibir beneficios del mismo.

Hay que tener en cuenta que el objetivo de estimar un coste que sea constante (bien en su valor absoluto, bien en términos relativos como porcentaje de la nómina de cada empleado) presupone, en primer lugar, que la experiencia real del plan concuerde con los supuestos actuariales realizados a *priori;* en segundo lugar, que no haya cambios en los beneficios concedidos por el plan; y en tercer lugar, que las características del grupo que constituye el plan de pensiones permanezcan inalteradas. Sin embargo, en la práctica, las prestaciones concedidas por el plan de pensiones son actualizadas de una manera o de otra, sobre todo si la fórmula para determinar las mismas depende del salario final, y éste crece constantemente cada año como consecuencia de la inflación.

Así, supongamos, por ejemplo, que un determinado plan de pensiones garantiza a un empleado que tiene 35 años en el momento de entrar en el plan, una pensión de 65.000 pesetas mensuales cuando alcance los

65 años. De acuerdo con el método que ahora analizamos, el coste normal anual de este beneficio, sería igual al valor actuarial a la edad de 35 años de una renta vitalicia diferida de 65.000 pesetas a partir de los 65 años, dividido tal valor por una renta temporal calculada a la edad de 35 años y con un vencimiento a la de 65. Es claro que, si transcurrido un año del plan, el beneficio garantizado del empleado se incrementa, por ejemplo, en un 10 %, habrá que añadir a este coste normal nivelado, el resultado de hacer la operación que acabamos de describir, pero para una renta vitalicia de 6.500 pesetas, y utilizando una renta temporal de un año menos de duración y para un año más de edad del interesado. De esta forma, el aumento de los beneficios futuros, debido a aumentos salariales, aun cuando se vaya distribuyendo exactamente cada año en la misma proporción, se va acumulando con los incrementos sucesivos que se producen, dando como resultado un aumento anual de las contribuciones necesarias para financiar el plan de pensiones.

El método de estimación de costes nivelados es el método utilizado por aquellos planes de pensiones asegurados mediante pólizas contratadas con compañías de seguros de vida, y su filosofía es análoga a la filosofía de la prima nivelada que se utiliza para el cálculo de las primas de los seguros de vida.

La práctica actuarial ha dado lugar a una rica variedad de métodos actuariales de estimación de los costes de un plan de pensiones, y que no son sino casos particulares de los dos métodos generales que acabamos de describir. Son bastantes las clasificaciones existentes, variando el uso de los diferentes métodos de unos países a otros según la práctica de los actuarios.[4]

IV. Sistemas de capitalización individual y colectiva

El artículo 8 del Reglamento desarrolla el punto número 1 del artículo 8 de la Ley e introduce una importante novedad en relación con la misma, que ha sido altamente controvertida en el proceso de elaboración del Reglamento. En efecto, el punto 2 del artículo 8 del Reglamento dice que

[4] Sobre los diversos métodos de evaluación actuarial pueden consultarse los trabajos de Huerta de Soto, Jesús: *Planes de pensiones privados, op. cit.,* cap. III; Gollier, Jean Jacques: *L'avenir des retraites,* L'Argus, París, 1987; Anderson, Arthur W.: *Pension Mathematics for actuaries,* Massachussets, 1985; Chuard, Philippe, *Mathématiques actuarielles des caisses de pensions,* Universidad de Lausana, Suiza, 1981; y Winklevoss, Howard: *Pensions Mathematics,* Richard D. Irvin, Illinois, 1977.

se «podrán utilizar sistemas de capitalización individual o colectiva». Los sistemas de *capitalización colectiva* son aquellos en los que las reservas generadas son inferiores a aquellas que resultarían de realizarse los cálculos partícipe por partícipe (capitalización individual). Estos sistemas permiten por tanto introducir un cierto elemento de solidaridad entre los diferentes grupos de partícipes incluidos en el plan. Como la capitalización colectiva en última instancia podría dar lugar a sistemas que de facto no fueran de capitalización, sino que estuvieran más próximos al reparto que otra cosa, se establece en el Reglamento que «será condición básica para la aplicación de un sistema de capitalización colectiva el que las reservas generadas no sean inferiores al 80 % de las que resultarían por capitalización individual, garantizando, en todo caso, la cobertura total de las prestaciones causadas». Además, de acuerdo con el Reglamento, el sistema de capitalización colectiva (aquel que, como hemos indicado, da lugar a unas reservas inferiores en no menos del 80 % a las que resultarían por capitalización individual) únicamente podrá utilizarse en relación con los planes del sistema de empleo. Significa todo ello que tímidamente se ha abierto una cierta puerta a la capitalización colectiva, exclusivamente en relación con los planes del sistema de empleo, con la esperanza de hacer posible el desarrollo de ese tipo de planes, que por otro lado se verían en una situación muy difícil (sobre todo debido al límite máximo de imputación de 750.000 pesetas por unidad familiar que no es suficiente, especialmente para aquellas personas con salarios relativamente más elevados o que se encuentran más próximas a la jubilación). Estos problemas de imputación pueden obviarse, al menos parcialmente, mediante la utilización de sistemas de capitalización colectiva, en los cuales pueda pactarse una imputación con ciertos elementos de solidaridad en los que las generaciones más jóvenes, al menos en parte, financien el coste de las generaciones más próximas a la jubilación.

El punto 3 del artículo 8 del Reglamento dice que a los planes de pensiones que cubran un riesgo exigirán la constitución de las provisiones matemáticas o fondos de capitalización correspondientes en razón de las prestaciones ofertadas y atendiendo al sistema de capitalización utilizado». Además, se exige la cuantificación del coste de la mencionada «cobertura» utilizando para ello una tabla de supervivencia, mortalidad, invalidez y tipos de interés que en su caso se ajuste a los criterios que sean fijados por el Ministerio de Economía y Hacienda.

Hay que señalar que a nuestro juicio no es adecuada la utilización de la expresión «cobertura de riesgos» en este punto del Reglamento. Lo más que hacen los planes de pensiones es *reconocer derechos económicos* a favor

de beneficiarios o partícipes en el caso de supervivencia, fallecimiento, invalidez, etc., pero no cubrir riesgos. Si se reconocen derechos en caso de fallecimiento o invalidez es preciso evaluar o estimar el coste derivado de dicho reconocimiento, estimación o evaluación del coste que ya hemos estudiado en el apartado anterior y que exige llevar a cabo unas hipótesis y estudios actuariales por parte del actuario. Pero la expresión «cobertura de riesgos» es netamente una expresión aseguradora que en el contexto de los planes de pensiones puede erróneamente conllevar la idea de que los mencionados riesgos se encuentran asegurados o garantizados (por parte de las compañías de seguros y entidades para ello autorizadas con carácter exclusivo por la Ley de Ordenación del Seguro Privado).

V. Aportaciones

Establecido en el reglamento del plan de pensiones cuáles habrán de ser las prestaciones y el sistema de evaluación actuarial (capitalización individual o colectiva) seleccionado, se calculan fácilmente las aportaciones que es preciso efectuar cada año para financiar el plan. Las contribuciones o aportaciones, dice el Reglamento en su artículo 15, número 1, se realizarán por el promotor y por los partícipes en los casos y forma que establezca el respectivo plan de pensiones. Únicamente se podrán realizar aportaciones por parte de los sujetos constituyentes del plan (el promotor, en el plan de sistemas de empleo, a favor de sus empleados o partícipes y los partícipes cualquiera que sea el sistema del plan). No se admiten aportaciones o contribuciones realizadas por entidades o personas distintas, aun cuando se admiten incrementos patrimoniales a título gratuito, siempre y cuando su importe total se impute financieramente a los partícipes y éstos tributen de acuerdo con lo establecido en las normas reguladoras del impuesto sobre sucesiones y donaciones.

Por último, el artículo 15 establece en su número 5 que el plan de pensiones deberá prever las causas y circunstancias que faculten a los partícipes para modificar o suspender sus aportaciones, así como la incidencia que tales conductas tendrán en la cuantificación de sus derechos consolidados y en las prestaciones que a los mismos hayan sido reconocidas.

VI. Prestaciones

El artículo 16 del Reglamento desarrolla muy de cerca el contenido establecido en los puntos números 5 y 6 del artículo 8 de la Ley. Sin embargo,

el Reglamento introduce en este campo algunas mejoras técnicas, como es la definición de prestaciones que se dice «consisten en el reconocimiento de un derecho económico en favor de los beneficiarios de un plan de pensiones, como resultado del acaecimiento de una contingencia cubierta por el citado plan». Estamos plenamente de acuerdo con esta definición, con la posible excepción de sustituir la expresión «cubierta» por la de «prevista» en el plan pues, como hemos señalado con anterioridad, la expresión cobertura de contingencias o de riesgos es más bien una expresión aseguradora que se presta a confusión dentro del ámbito de los planes de pensiones no asegurados.

Las contingencias que puede prever un plan de pensiones se encuentran incluidas en el punto número 2 del artículo 16 del Reglamento. La contingencia más importante que suele ser incluida en la mayoría de los planes y que da su razón de ser a los mismos, es la de jubilación o situación asimilable del partícipe. Añade el Reglamento que, de no ser posible el acceso a la situación de jubilación, la prestación equivalente sólo podrá ser percibida a partir de que se cumplan los 60 años de edad. Podemos interpretar esta expresión del Reglamento en el sentido de que si se produce una jubilación anticipada, pactada en circunstancias extraordinarias con anterioridad a los 60 años, podrán percibirse las correspondientes prestaciones antes de dicha edad. Solamente en los casos en los que no se produzca la jubilación efectiva entrará en vigor la edad mínima de 60 años para poder percibir las correspondientes prestaciones.

Aparte de la jubilación también es posible incluir en el plan de pensiones las contingencias de invalidez, total y permanente para la profesión habitual o para todo trabajo (recogiéndose en este sentido de nuevo una terminología que es netamente aseguradora); la muerte del partícipe podrá dar derecho a prestaciones de viudedad, orfandad, o «en favor de otros herederos», y por último, incorpora el Reglamento como novedad en relación con la Ley la «muerte del beneficiario, que puede generar derecho a una prestación de viudedad u orfandad». Se trata en este último caso del fallecimiento, por ejemplo, de viudas o de huérfanos que puedan dar lugar a la reversión de la correspondiente pensión, o una parte de ella, a favor de los hijos sobrevivientes o de otros herederos.

Las prestaciones, en lo que a su forma de pago se refiere, pueden ser en forma de capital, en forma de renta (temporal o vitalicia) o en forma mixta (capital y renta). En este sentido, el Reglamento sigue de cerca la regulación dada en la Ley, pero incorpora dos observaciones finales de significativa importancia.

En primer lugar una mención al apartado 3 del artículo 14, que ya hemos

comentado con anterioridad y que dice que las prestaciones definidas en el plan de pensiones resultarán revisables en los supuestos previstos en dicho lugar (es decir, cuando como consecuencia de las revisiones del sistema financiero y actuarial se plantee la necesidad o conveniencia de introducir variaciones, es decir, aumentos o disminuciones en las aportaciones o contribuciones o en las prestaciones previstas). Se pone así de manifiesto lo que ya hemos indicado en el sentido de que en los planes de pensiones regulados en la Ley la totalidad del riesgo es asumida por los correspondientes partícipes, que verán minoradas sus prestaciones si es que las correspondientes hipótesis actuariales realizadas no se plasman en la realidad y/o la evolución de las inversiones financieras es inferior a la prevista.

En segundo lugar, en el punto 5 del artículo 16 se establece que las especificaciones contractuales del plan de pensiones deberán definir de forma precisa las prestaciones y, en particular, su modalidad de pago. Y se añade que «igualmente deberá indicarse el carácter de tales prestaciones como *revalorizables o no y,* en su caso, la forma de revalorización». Estimamos muy peligroso el que tanto la Ley como el Reglamento mencionen la posibilidad de revalorización de las prestaciones. Es claro que aunque no se hubiera realizado esta mención expresa, existiría libertad desde el punto de vista del diseño del reglamento de plan, para prever algún mecanismo de revalorización. Sin embargo, la inclusión de la posibilidad de revalorización, tanto en la Ley como en el Reglamento, es un peligro latente, pues puede poner en funcionamiento una serie de demandas en relación con los planes que hagan adquirir a los mismos unos compromisos de muy difícil cobertura en el futuro, sobre todo teniendo en cuenta la enorme dificultad técnica de realizar hipótesis en cuanto a la evolución futura de las tasas de inflación y de la economía a 20 o 30 años vista. Estimamos que en el tema de las revalorizaciones los diseñadores profesionales de los planes de pensiones han de ser extremadamente cuidadosos y asesorar convenientemente a todas las partes implicadas para que no caigan en el error de asumir compromisos que luego sean de muy difícil cumplimiento.

VII. Reservas patrimoniales, margen de solvencia y provisiones matemáticas

Es en la segunda sección del capítulo II del Reglamento relativa a las provisiones matemáticas, reservas patrimoniales y margen de solvencia, don-

de en mayor profundidad se manifiesta el confusionismo técnico y jurídico de la regulación española de planes y fondos de pensiones. En efecto, como hemos indicado en la introducción, se permite que los planes de pensiones «asuman la cobertura de riesgos» y en ese caso se les exige la constitución de provisiones matemáticas y de reservas patrimoniales y márgenes de solvencia de forma idéntica a como los mismos se encuentran regulados en la legislación aseguradora. En suma, en flagrante violación de lo establecido por la directiva comunitaria de 5 de marzo de 1979 sobre el seguro de vida, se crean unas entidades de nuevo cuño, «seudo compañías de seguros de vida» que cubren riesgos y han de constituir provisiones matemáticas, reservas patrimoniales y márgenes de solvencia de forma idéntica a como lo hacen las compañías de seguros de vida verdaderas. Este absurdo planteamiento a que se ha llegado en la legislación española, es totalmente incompatible con las exigencias de la legislación comunitaria, que determina que tan sólo las compañías de seguros de vida pueden cubrir riesgos y asegurar.

Y que no se diga que la cobertura de riesgos a la que se refiere el Reglamento no tiene nada que ver con la cobertura de riesgos a la que se refiere la legislación de seguros privados. Pues una de dos, o los fondos de pensiones cubren riesgos, en cuyo caso, como hace el Reglamento, ha de exigirse la cuantía mínima de margen de solvencia establecida en la directiva del seguro de vida (4 % de las provisiones matemáticas derivadas de las operaciones que implican la asunción de riesgos y del fondo de capitalización correspondiente cuando el plan garantiza un interés mínimo; y 0,3 % de los capitales bajo riesgo asociados a las coberturas de invalidez o fallecimiento) y, por tanto, se está violando dicha directiva comunitaria, dado que la cuantía mínima del margen de solvencia sólo debe exigirse de acuerdo con la misma para las operaciones de seguros que son las únicas en las que se permite la cobertura de riesgos; o los planes y fondos de pensiones no cubren riesgos, sino que como bien señala y define el punto 1 del artículo 16 tan sólo reconocen derechos económicos a favor de beneficiarios o partícipes, asumiendo éstos íntegramente los correspondientes riesgos, en cuyo caso no es preciso que se les exija el margen de solvencia señalado.

Puede preguntarse el lector cómo es posible que se haya caído en un error tan evidente a la hora de elaborar el Reglamento. La respuesta quizá radique en que la invitación al error era ya muy clara en la Ley. Por otro lado, se encargó al organismo de control de seguros (Dirección General de Seguros) el establecimiento en el Reglamento de las salvaguardias técnicas que fueran precisas para evitar o minorar, en la medida de lo posible, las

futuras situaciones de insolvencia de los fondos de pensiones. Los técnicos redactores del anteproyecto del Reglamento no han podido evitar el utilizar toda la técnica aseguradora (que es la única que conocen) para garantizar el control de los fondos, creando de la nada en sus manos, casi sin darse cuenta, unos nuevos entes jurídicos cuasi aseguradores, que no encajan, ni son admitidos por la legislación de la Comunidad Económica Europea, que ya ha sido incorporada a nuestro ordenamiento y que tenemos la obligación de obedecer.[5]

Por lo menos la Ley había tenido más recato a la hora de tratar de evitar la terminología aseguradora y, al menos en apariencia, tratar de distinguir mejor entre ambas instituciones (compañías de seguros de vida y fondos de pensiones). Este recato ha desaparecido del todo en el Reglamento. Así, como botones de muestra, se definen las provisiones matemáticas de manera idéntica a como se hace en la Ley de Ordenación del Seguro Privado, es decir como la cifra que representa el exceso de valor actual de las prestaciones futuras contempladas en el plan, sobre el valor de las aportaciones que, en su caso, corresponda a cada miembro del colectivo. Cuando la provisión matemática se calcula una vez devengada la prestación, se aclara en el artículo 18 del Reglamento que su importe coincidirá con el valor actual actuarial de los pagos futuros que constituyan la renta. Además, el coste de la cobertura del riesgo, así como el cálculo de las provisiones matemáticas se realizará en base a las tablas de supervivencia, mortalidad e invalidez y a los tipos de interés especificados en el plan de pensiones y que se ajusten a los criterios fijados por el Ministerio de Economía y Hacienda.

La falta de recato y a la vez, paradójicamente, el grado de ingenuidad del Reglamento llega al máximo en el punto 3 del artículo 19, en el que se establece que no será exigible el margen de solvencia cuando el plan esté totalmente asegurado. Añade el Reglamento que si el aseguramiento fuera parcial, las provisiones matemáticas se calcularán en función del riesgo que quede asumido por el plan, reduciéndose el coeficiente del 0,3 % de los capitales bajo riesgo establecidos en la letra c) del punto 2 del artículo 19

[5] «No existe la posibilidad de crear nuevas empresas de seguros de vida con objeto social múltiple, ya sea el segundo objeto social la práctica de otra clase de seguros o, con mayor razón de otras operaciones que ni siquiera sean de carácter asegurativo. Esta es, dicho sea de paso, la razón fundamental de la falta de habilitación legislativa para la autorización a determinadas cajas de ahorro para practicar operaciones de seguros de vida.» Véase Félix Mansilla, *op. cit.,* p. 179.

en función del grado y modalidad del aseguramiento del plan. *¡Esto es tanto como decir que cuando se traslade el riesgo a una compañía de seguros, es decir, cuando se aseguren las contingencias del plan de pensiones no será preciso que el plan de pensiones asegure las mismas!* El mismo criterio se sigue al aclarar que tampoco resulta precisa la constitución del margen de solvencia a que se refiere el apartado *d)* del punto 2 del artículo 19 (el 4% del fondo de capitalización) cuando el plan de pensiones garantice un tipo de interés mínimo y esta garantía se encuentre asegurada o garantizada por entidades financieras o aseguradoras.

Finalmente, se establece en el artículo 19 que la cuantía mínima del margen de solvencia no podrá ser inferior a 37,5 millones de pesetas. Se permite, no obstante, la periodificación de este importe mínimo durante los cinco primeros años del plan de forma lineal.

En suma, podemos concluir afirmando que en estos artículos se encuentran los más graves errores técnicos y jurídicos de la legislación española sobre planes y fondos de pensiones. *Errores técnicos,* en cuanto se permite que los planes de pensiones cubran y aseguren riesgos, exigiéndoles en ese caso de forma idéntica a como se exige para las compañías de seguros de vida, provisiones matemáticas y margen de solvencia. Es claro que tal posibilidad, la cobertura de riesgos, debería quedar totalmente excluida del ámbito de los planes y fondos de pensiones a los que tan sólo corresponde, en todo caso, el reconocimiento de prestaciones a favor de beneficiarios y partícipes y, en ningún caso, el aseguramiento de los mismos. Es decir, lo correcto desde un punto de vista técnico es no permitir que los planes de pensiones aseguren por sí solos y que, cuando sea preciso dicho aseguramiento, haya de recurrirse siempre, en última instancia, a las entidades de seguros de vida.

Error de tipo jurídico, puesto que la legislación comunitaria, a través de la directiva de seguro de vida de 5 de marzo de 1979, reserva con carácter exclusivo la cobertura de riesgos y el aseguramiento que exige el margen de solvencia establecido en la misma, para las compañías y entidades de seguros de vida sin que, en ningún caso, este tipo de actividades pueda ser realizado por algún otro tipo distinto de instituciones.

VIII. Derechos consolidados

La expresión derechos consolidados es la que se recoge en la legislación española para referirse a los derechos que pueda tener el empleado o partícipe de un plan en caso de que se produzca una interrupción en la presta-

ción de servicios a la empresa que ha establecido el plan, o un abandono del partícipe del mismo por decisión unilateral de éste.[6]

En la mayor parte de los países de la Comunidad Económica Europea y en los Estados Unidos, existe un amplio margen de libertad a la hora de diseñar cuáles habrán de ser los derechos consolidados de los partícipes de un plan de pensiones. Esta libertad desaparece totalmente en la legislación española en la que, en el punto 7 del artículo 8 de la Ley, se establece que constituyen derechos consolidados por los partícipes de un plan, en los planes de pensiones de aportación definida, la cuota parte que corresponda al partícipe determinada en función de las aportaciones, rendimientos y gastos; y en los planes de prestación definida la reserva que le corresponda de acuerdo con el sistema actuarial utilizado. Es decir, en la legislación española se establecen derechos consolidados a favor del partícipe desde el primer momento, aunque los mismos sólo pueden hacerse efectivos a los exclusivos efectos de su integración en otro plan de pensiones o, en su caso, cuando se produzca el hecho que da lugar a la prestación. Es decir, los derechos consolidados son indisponibles por parte del partícipe hasta el momento en que se produzca el hecho que da lugar a la prestación.

El punto 5 del artículo 20 del Reglamento aclara cuándo serán movilizables los derechos consolidados de un partícipe, minorados en los gastos que procedan, distinguiéndose cuatro casos:

a) Cesación de la relación laboral con el promotor en el caso de los planes del sistema de empleo.

b) Pérdida de la condición de asociado en el colectivo promotor en el caso del plan del sistema asociado.

c) Decisión unilateral del partícipe, comunicada al correspondiente plan de pensiones del sistema asociado o individual. (Se trata de un claro error incluido en el Reglamento puesto que difícilmente se puede uno imaginar cómo se va a efectuar una comunicación a un «plan de pensiones»; suponemos que el Reglamento quiere decir que comunicada a la gestora del plan de pensiones.) En este caso se establece un plazo no superior a los tres meses a partir de aquella comunicación para arbitrar las medidas que sean precisas para hacer efectiva la movilización de los correspondientes derechos.

d) Por terminación del plan.

---

[6] Los derechos consolidados corresponderían a la expresión anglosajona *vesting rights,* que tanta importancia tienen a la hora de diseñar el reglamento de los planes en los países anglosajones.

Se insiste en el Reglamento en que en estos supuestos los derechos consolidados tan sólo se integrarán en el plan o planes de pensiones que designe el sujeto que ha dejado de ser partícipe del plan inicial, sin que los mismos puedan disponerse libremente por parte del mismo.

El punto 6 del artículo 20 crea la curiosa categoría del «partícipe en suspenso». Esta categoría corresponde a la figura aseguradora del seguro saldado de capital reducido.

En efecto, establece el Reglamento que cuando a instancias del individuo que ha dejado de ser constituyente y si lo prevé el plan de pensiones, se decide por el mismo el mantenimiento de los derechos consolidados, aquél asumirá la categoría de partícipe en suspenso. En este caso los derechos consolidados de los partícipes en suspenso se ajustarán por la imputación de resultados que les correspondan durante los ejercicios de su mantenimiento en el plan.

Anualmente, la entidad gestora del fondo de pensiones en que el plan se integre entregará a cada partícipe un certificado en el que se incluyan las aportaciones directas o imputadas al mismo realizadas en el año natural, así como el valor final del mismo en sus correspondientes derechos consolidados.

Cuáles sean específicamente los derechos consolidados de los partícipes de un plan de pensiones, intenta ser dilucidado en los apartados a) y b) del punto 1 del artículo 20, que distingue entre los planes de pensiones de aportación definida, para los cuales los derechos consolidados serán la cuota parte del correspondiente fondo de capitalización que corresponda al partícipe, determinado en función de las aportaciones directas o imputadas, las rentas generadas por recursos invertidos, así como los quebrantos y gastos que se hayan producido. Y los planes de prestación definida y mixtos, en los cuales los derechos consolidados estarán constituidos por la parte de provisiones matemáticas y en el caso del fondo de capitalización que corresponda atendiendo a la valoración de la pertinente cuenta de posición.

Finalmente, se establece que los derechos consolidados incluirán la cuota parte que corresponda al partícipe en las reservas patrimoniales que integran el margen de solvencia, aun cuando el punto 3 del mismo artículo 20 aclara que cuando la prestación no sea definida los derechos consolidados se verán minorados a la hora de hacerse efectivos en la parte alícuota del margen de solvencia que sea imputable al partícipe. Por el contrario, cuando la prestación esté definida, la cuantía correspondiente a los derechos consolidados podrá verse incrementada en el momento de producirse la contingencia en la parte alícuota del margen de solvencia imputable al partícipe.

Por último, el problema que plantean los derechos consolidados en el caso de los planes de pensiones del sistema de empleo que utilicen un sistema de capitalización colectiva, trata de ser resuelto en el punto 2 del artículo 20 que establece que cuando se aplique un sistema de capitalización colectiva la cuantificación del derecho consolidado de un partícipe habrá de coincidir con la que resulta de aplicar inicialmente el sistema de capitalización individual, ello con independencia de las aportaciones realizadas por cada partícipe del sistema de capitalización colectiva y teniendo en cuenta el factor de proporcionalidad que existe entre las reservas generadas y las que resultarían en capitalización individual de acuerdo con lo estipulado en el punto 2 del artículo 8 del Reglamento.

IX. Las relaciones entre los planes de pensiones y el seguro de vida

En general puede decirse que es correcta la referencia que la Ley de Planes de Pensiones hace a la posibilidad de asegurar las prestaciones previstas en los mismos. Como ya se ha indicado, el error técnico y jurídico consiste en permitir que los planes de pensiones, sin recurrir al seguro, puedan cubrir contingencias asumiendo riesgos que exigen la constitución de provisiones matemáticas y de márgenes de solvencia. Si la legislación española de planes de pensiones se hubiera realizado correctamente desde un punto de vista técnico y jurídico nunca se habría permitido que los planes de pensiones, sin recurrir al seguro, pudieran cubrir riesgos. Precisamente, la posibilidad de que los planes recurran al seguro, evita cualesquiera eventuales problemas que los planes de pensiones, de por sí instituciones esencialmente no aseguradoras, pudieran tener a la hora de asumir el compromiso de pagar determinadas prestaciones relacionadas con el fallecimiento, la supervivencia o la invalidez. De ahí la importancia de regular de manera adecuada y ágil la relación entre ambas instituciones, seguros de vida y planes y fondos de pensiones.

Esta regulación es bastante acertada, con algunas excepciones de importancia, en el caso de la legislación española y el principio general se encuentra incluido en el punto 2 del artículo 8 de la Ley de Planes y Fondos de Pensiones que indica textualmente «que el plan podrá prever la contratación de seguros, avales y otras garantías con las correspondientes entidades financieras para la cobertura de riesgos determinados o el aseguramiento o garantía de las prestacioness. Esta regulación pasa casi literalmente al punto 4 del artículo 8 del Reglamento, el cual añade, con carácter novedoso, «los citados contratos podrán formalizarse tanto con entidades de crédi-

to como con entidades aseguradoras, respetando, en todo caso, lo dispuesto en la Ley 33/1984, de 2 de agosto, de Ordenación del Seguro Privado».

La referencia al seguro es, por tanto, en términos generales correcta, aunque se encuentra confundida por el hecho de que en la misma se mezclen otro tipo de garantías, los avales, que nada tienen que ver ni técnica ni jurídicamente con el seguro.[7]

En el artículo 21 del Reglamento, relativo a las especificaciones que ha de incluir un plan de pensiones en cuanto a su diseño, establece que uno de los aspectos más importantes a especificar será el de si existen prestaciones total o parcialmente aseguradas o garantizadas, con indicación en este último caso del grado de aseguramiento o garantía.

Como la traslación del riesgo al asegurador implica el pago de las correspondientes primas, es claro que el importe del fondo de pensiones que habrá de ser invertido se verá minorado en el importe de las primas pagadas a las correspondientes compañías de seguros de vida. Este principio se encuentra recogido literalmente en el artículo 16 de la Ley, en cuyo punto número 1 se lee: «El activo de los fondos de pensiones, *con exclusión de las dotaciones para el pago de primas, en virtud de planes total o parcialmente asegurados,* estará invertido de acuerdo con criterios de seguridad, rentabilidad y diversificación y congruencia de plazos adecuados a sus finalidades.» Expresión que se recoge igualmente en el punto número 1 del artículo 34 del Reglamento con la significativa modificación introducida, como consecuencia de la presión ejercida por determinados grupos de interés en el proceso de elaboración del mismo, consistente en añadir al pago de primas de seguros «el coste de garantías», en virtud de planes total o parcialmente asegurados o garantizados.

Ya mencionamos, al comentar el artículo 19 del Reglamento, que en el caso de que el plan se encuentre totalmente asegurado no será preciso la constitución por el mismo del margen de solvencia ni de provisiones matemáticas, pudiendo imaginarse incluso la existencia de *«fondos de pensiones vacíos»,*[8] según feliz expresión que ha venido generalizándose, en el caso de que la totalidad de las correspondientes aportaciones a un plan de pensiones sean dedicadas al aseguramiento de las prestaciones previstas en el mismo.

---

[7] El aval supone, como mucho, la posibilidad de sustituir a un deudor por otro, eventualmente más solvente, pero en ningún caso implica una garantía técnica ni jurídica de aseguramiento.

[8] Esta expresión fue acuñada por mí en marzo de 1985 en el transcurso de una reunión de la Comisión de planes y fondos de pensiones que actualmente presido en UNESPA.

Si esto es así, como reflexión final podemos preguntarnos: ¿por qué ha de pasarse por la ficción de la constitución e integración en un fondo de pensiones puramente instrumental y de carácter vacío que en su totalidad se encuentre asegurado para obtener las ventajas de tipo fiscal previstas en la legislación española de fondos y planes de pensiones? ¿No hubiera sido mucho más sencillo dar el mismo tratamiento fiscal a los planes de pensiones con independencia de cuál fuera el instrumento de financiación elegido, fondos de pensiones no asegurados o contratos de seguros de vida?

Esperamos que la práctica evidencie y ponga de manifiesto los diferentes sinsentidos de la recién aparecida legislación española y que la misma vaya depurando sus múltiples imperfecciones en el futuro.

CAPÍTULO XXV

EL SECTOR ASEGURADOR Y EL MERCADO COMÚN

I. INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo nos proponemos realizar un estudio del impacto que la incorporación de España a la Comunidad Económica Europea (CEE) va a tener para el sector asegurador español en general, y para los consumidores de los productos de dicho sector de nuestro país (asegurados) en particular. El artículo está estructurado en dos partes. En la primera se analiza el *impacto inmediato* de nuestra incorporación a la CEE y en ella se estudian las directrices comunitarias actualmente en vigor y a las que habremos de adaptarnos con carácter inmediato, así como la influencia que a corto plazo todo ello tendrá sobre el consumidor español. En la segunda parte se realizará un breve estudio de la previsible evolución de la regulación comunitaria en materia aseguradora en base a los proyectos de directrices actualmente en fase de elaboración, procurándose igualmente evaluar su impacto en el futuro de cara al consumidor español.

II. IMPACTO INMEDIATO SOBRE LA ACTIVIDAD ASEGURADORA DEL TRATADO DE ADHESIÓN DE ESPAÑA A LA CEE

Analizaremos primeramente las directrices comunitarias que entran en vigor a partir del 1 de enero de 1986, para estudiar con posterioridad la influencia de las mismas sobre el consumidor español, así como las materias aseguradoras sobre las que se prevé en el Tratado un periodo transitorio de adaptación.

Publicado en *Estudios sobre consumo*, n.º 7, abril 1986. Agradezco a mi amigo Juan Gimeno que me instara a realizar este trabajo.

A. Directrices de la CEE en materia aseguradora que entran en vigor el 1 de enero de 1986 de acuerdo con el Tratado de Adhesión

La directriz más antigua en materia de seguro apareció el 25 de febrero de 1964 y se refería exclusivamente al negocio de reaseguros. En esta directriz se regula la libertad de establecimiento y de prestación de servicios en lo que a *reaseguros* se refiere, liberándose virtualmente ese tipo de actividad dentro de la CEE en lo que respecta a la supervisión del reaseguro en cualquier país que no sea el de la sede central de la compañía aseguradora. Esta directriz es plenamente aplicable a nuestro país desde el 1 de enero de 1986, aunque la misma no habrá de tener efectos significativos sobre nuestras actuales relaciones económicas de reaseguro, no sólo porque la directriz de la CEE supuso simplemente el confirmar y facilitar la práctica reaseguradora, de esencia netamente internacional, sino además porque la legislación española ya había incorporado plenamente los principios de la directriz, antes y después de la Ley de Ordenación del Seguro Privado de 2 de agosto de 1984.[1]

Más importancia y mayor trabajo costó en la CEE elaborar la directriz del 24 de julio de 1973 en materia de coordinación de las disposiciones legislativas, reglamentarias y administrativas respecto al acceso a la actividad del seguro directo en los *ramos no vida y su* ejercicio *(libertad de establecimiento)*. En esta directriz se establecen las condiciones que se han de cumplir con el fin de obtener autorización para realizar operaciones de *seguros no vida* en un país miembro de la CEE, sea por un asegurador cuya central se encuentre en dicho país, o por una sucursal de un asegurador que tenga su oficina central en otro país miembro. Si se cumplen las condiciones previstas en la directriz, el establecimiento se puede hacer por propio derecho, y no se puede retener la autorización para ello por parte del órgano de control del país afectado. La directriz igualmente establece un nivel mínimo de solvencia para los aseguradores no vida de los países miembros de la CEE, el cual se fija en forma de un porcentaje sobre los ingresos por primas de cada año y de las correspondientes provisiones para siniestros pendientes, todo ello en función del volumen de negocios del asegurador. Esta directriz ha sido completada recientemente por la directriz del 10 de diciembre de 1984 que entrará en vigor en la CEE el 1 de enero de 1988. El Tratado de Adhesión prevé la adaptación a partir del 1 de enero de 1986 al contenido de la directriz de 24 de julio de 1973, adaptación legislativa que

[1] Ley 33/1984 de 2 de agosto sobre Ordenación del Seguro Privado (*BOE* de 4 de agosto de 1984).

se produce fácilmente en nuestro país gracias a la incorporación de prácticamente la totalidad del contenido de la directriz que comentamos en la muy reciente Ley de Ordenación del Seguro Privado de 2 de agosto de 1984, y del correspondiente reglamento de la misma que fue aprobado, un año después, el pasado mes de agosto de 1985.[2] En ambas disposiciones se regulan con detalle los capitales mínimos, fondos de garantía y márgenes de solvencia necesarios para las compañías aseguradoras en el ramo de no vida, siguiendo al efecto el contenido de la directriz comentada. Las consecuencias de la regulación española adaptada ya a la de la Comunidad se habrán de sentir básicamente a medio y largo plazo, en forma de mayores niveles de solvencia para los aseguradores españoles y de una mayor concentración en la oferta de seguros en nuestro país, que hasta ahora se encontraba relativamente atomizada.

Paralelamente a las directrices anteriores fue aprobada por el Consejo de Ministros de la CEE la directriz de 5 de marzo de 1979, que fija la coordinación de las disposiciones legislativas, reglamentarias y administrativas relativas al acceso a la actividad del *seguro directo de vida* y su ejercicio *(libertad de establecimiento)*. Las normas de esta directriz siguen un camino paralelo y cubren los mismos temas que la directriz de establecimiento referente a los ramos no vida, pero teniendo en cuenta la gran especialización que el ramo de vida exige en relación con el ramo de «riesgos diversos» o «elementales». Ello afecta tanto a la definición del margen de solvencia, que en el caso del ramo de vida se fija como un porcentaje de las reservas o provisiones matemáticas y de los capitales bajo riesgo asegurados, como en lo que se refiere a la necesidad de especializar el seguro de vida de los restantes, previéndose en la directriz que en el futuro las compañías de seguros de nueva creación hayan de dedicarse con carácter exclusivo bien al seguro de vida, bien al seguro no vida. En relación con esta directriz puede decirse lo mismo que con respecto a la anterior, puesto que su contenido básico ha sido incluido en la reciente legislación positiva que en materia de seguro privado ha aparecido en nuestro país y en la que se han incorporado, incluso, las recomendaciones más específicas de la CEE en materia de fondos de pensiones (que tendrán un desarrollo tan brillante en nuestro país como instituciones prestadoras de pensiones complementarias de la Seguridad Social).[3]

---

[2] RD 1348/1985 de 1 de agosto por el que se aprueba el Reglamento de Ordenación del Seguro Privado (*BOE* de 3, 5 y 6 de agosto de 1985).

[3] Véase en este sentido el trabajo de Huerta de Soto *Planes de Pensiones Privados*, publicado por Editorial San Martín, Madrid 1984, pp. 169-170. La primera directriz del

Aunque no directamente aplicable a las compañías aseguradoras pero de sumo interés en relación con sus operaciones y con el consumidor final, es la directriz ratificada en diciembre de 1976 y que entró en vigor el 1 de junio de 1978 relativa a la actividad de los intermediarios, es decir, de los denominados agentes y corredores de seguros. Esta directriz facilita la libertad de establecimiento y de prestación de servicios para los intermediarios de seguros, al definir las distintas cualificaciones que los corredores, agentes y subagentes de seguros deben tener, respectivamente, con el fin de que se puedan establecer en los países miembros, y, si lo desean, prestar servicios en otros países miembros. Sobre este importante tema se han elaborado diversos proyectos complementarios de directrices generales, que tienden a proteger a los consumidores, incluyendo la denominada directriz de «ventas a domicilio», que una vez que entre en vigor sería aplicable a la venta de contratos de seguros fuera de las instalaciones de la compañía aseguradora, exigiéndose, de acuerdo con diferentes proyectos, un período de «reposo» a favor de los proponentes de seguros, con el fin de permitirles que consideren más a fondo si desean seguir adelante con el contrato de seguro.

Hasta aquí el análisis de las directrices de la CEE que entran en vigor como consecuencia del Tratado de Adhesión de 1 de enero de 1986 y que no habrán de producir grandes traumas al sector asegurador español, dada la incorporación de su contenido en el derecho positivo español con suficiente antelación. Existen, no obstante, dos áreas de gran importancia que han sido previstas en el Tratado y que han dado lugar a considerar en el mismo su adaptación a lo largo de un periodo transitorio, y que se refieren básicamente al denominado «*coaseguro comunitario*», y al problema de las coberturas del *seguro del automóvil.*

Consejo de la Comunidad Económica Europea, de 5 de marzo de 1979, se refiere entre otras a las «operaciones de gestión de fondos colectivos de jubilación, es decir, las operaciones que para la empresa implicada consistan en administrar las inversiones de los activos representativos de las reservas de los organismos que facilitan prestaciones en caso de fallecimiento, en caso de vida o en caso de cese o reducción de actividades». Esta directriz establece la obligación de disponer, además de las reservas técnicas, incluidas las matemáticas, suficientes para hacer frente a los compromisos contraídos, de una reserva complementaria, llamada margen de solvencia, representada por el patrimonio libre y por elementos de patrimonio implícitos para hacer frente a los riesgos de explotación.

El art. 19 de la directriz establece que si la entidad gestora del fondo de pensiones asume el riesgo de inversión, el margen de solvencia exigido asciende al 4% de las reservas matemáticas, y si no, tan sólo al 1%.

La directriz del coaseguro comunitario es del 30 de mayo de 1978 y la misma tiene su razón de ser en liberalizar, en la medida de lo posible, las operaciones de seguros realizadas por vía del denominado coaseguro comunitario, es decir, permitiendo que una compañía de seguros «abridora» de un país, elija uno o varios de los coaseguradores establecidos en otros países de la Comunidad, lo cual estaba prohibido por la reglamentación de algunos de los Estados miembros. Con esta directriz se ha pretendido, por tanto, conceder una facilidad liberalizadora en relación con el tipo de coberturas previstas en la misma (básicamente grandes riesgos industriales), sin esperar a la directriz de libre prestación de servicios que todavía no ha entrado en vigor. Los negociadores españoles del Tratado de Adhesión fueron conscientes de los importantes trastornos que podrían producirse en nuestro sector asegurador, en relación con los grandes riesgos, si las empresas nacionales e internacionales más importantes que trabajan en nuestro país eran capaces de contratar coaseguros en los que intervinieran como coaseguradores importantes compañías aseguradoras extranjeras que no operasen en España. Por eso, el apartado 2.° del anexo 32 incluido en el art. 378 del Acta de Adhesión establece un plazo transitorio en los siguientes términos: «El reino de España podrá reservar a los aseguradores establecidos en España, durante un período que expirará el 31 *de diciembre de 1991,* para los riesgos localizados en su territorio, una parte de los contratos de coaseguros mencionados en dicha directiva dentro del límite de los porcentajes decrecientes siguientes y de acuerdo con el calendario que figura a continuación: hasta el 31 de diciembre de 1988: el 10 %; a partir del 1 de enero de 1989: el 7 %; a partir del 1 de enero de 1990: un 4 %; a partir del 1 de enero de 1991: un 2 %.»

Durante el período de aplicación de las excepciones temporales arriba mencionadas, se mantendrán y aplicarán de manera no discriminatoria respecto a todos los demás Estados miembros, las facilidades generales o particulares que resulten de disposiciones legales españolas o de convenios que existan antes de la adhesión entre España y uno o varios de los demás Estados miembros. El trato que España aplicará respecto a los aseguradores de terceros países no podrá ser más favorable que el aplicable a los aseguradores de los Estados miembros actuales.

En conclusión, se establece un plazo transitorio para hacer frente en un primer momento a la concurrencia exterior al mercado español. Es claro que, una vez transcurrido este plazo transitorio, las grandes industrias nacionales en general, y en última instancia el consumidor directo, se beneficiarán de la posibilidad de contratar a costes más reducidos y de forma más eficiente los correspondientes seguros de riesgos industriales, que

podrán ser cubiertos en nuestro país a través del coaseguro por los grandes «pools» aseguradores internacionales que tienen su sede en la Comunidad Económica Europea.

Quizás, uno de los impactos más importantes que en materia aseguradora va a tener la entrada de nuestro país en la Comunidad Económica Europea de cara al consumidor final, tanto por el lado de extensión de la cobertura, como por el importe que las primas correspondientes representan prácticamente en todas las unidades familiares, se refiere a la necesidad de armonizar nuestra legislación y productos en materia de *seguro del automóvil* a los vigentes en la CEE. Ello implica, por un lado, la adaptación a la directriz del 24 de abril de 1972 relativa al *Seguro de Responsabilidad Civil resultante de la circulación de vehículos o automóviles y* al control de la obligación de asegurar dicha responsabilidad en cada país. Esta directiva elimina el control en frontera de los vehículos y de los viajeros, excepto en circunstancias excepcionales. Y ello para potenciar en la población de los Estados miembros la toma de conciencia de la realidad del Mercado Común, y hacer posible una liberalización más amplia de la circulación de las personas y de los vehículos en el tráfico de viajeros entre los Estados miembros. Por tanto, es un paso esencial hacia la apertura recíproca de los mercados y la creación de condiciones propias de un mercado interior. El artículo 2 de la mencionada directriz señala que «cada Estado miembro se abstiene de efectuar el control de Seguro de Responsabilidad Civil que resulta de la circulación de vehículos cuando éstos tienen su estacionamiento habitual en el territorio de otro miembro. Asimismo, se abstiene de efectuar el mencionado control cuando los vehículos vengan de territorio de otro Estado miembro, aunque tengan su estacionamiento habitual en un tercer país no miembro. En este último caso, puede no obstante efectuarse un control por muestreo». Implica por tanto esta directriz la supresión del control de la denominada «carta verde», en relación con los vehículos que tengan su emplazamiento habitual en un Estado de la comunidad. Esta supresión implicará un acuerdo entre las oficinas nacionales de seguros, por el cual cada una de éstas garantice la liquidación de los siniestros ocurridos en su territorio, provocados por la circulación de vehículos que tengan su estacionamiento en el territorio de otro Estado miembro, estén asegurados o no, en las condiciones fijadas por su propia legislación nacional relativa al seguro obligatorio.

Además el art. 6 de la directriz señala que cada Estado miembro deberá tomar las medidas necesarias para que un vehículo con estacionamiento habitual en el territorio de un tercer país que penetre en un territorio en el

que sea aplicado el Tratado de Roma, no pueda circular más que si tiene un seguro de responsabilidad civil que le cubra de los daños que pueda causar en el conjunto de la Comunidad, en las condiciones fijadas por cada una de las legislaciones nacionales.

Esto implica que todo Estado comunitario debe exigir a los vehículos con estacionamiento habitual en un tercer país, o en territorio no europeo, bien la «carta verde» o un certificado de seguro de frontera antes de entrar en el territorio comunitario.

Ahora bien, el tiempo transcurrido desde la directiva de 1972 ha puesto de manifiesto la necesidad de una mayor armonización en este campo, pues subsisten importantes divergencias entre la legislación de los diferentes Estados sobre todo en lo referente a la extensión del seguro obligatorio, de modo que el Consejo de las Comunidades consideró oportuno aprobar con fecha 30 de diciembre de 1983 una directriz armonizadora de las legislaciones de los Estados miembros en materia de responsabilidad civil derivada de la circulación de vehículos a motor.

En esta segunda directiva se establece que el seguro a que hace referencia el art. 3 de la directiva de 1972 ha de cubrir obligatoriamente los daños materiales y los daños corporales. Además, fija unos límites mínimos de garantías, exigibles en los Estados miembros y que son: para los daños corporales, *de 350.000 ECU* cuando no exista más que una víctima cuando existan varias víctimas en un solo siniestro este montante será multiplicado por el número dé víctimas; para los daños materiales 100.000 ECU por siniestro cualquiera que sea el número de víctimas.

Los Estados miembros pueden prever, en lugar de los límites mínimos anteriores, un límite global mínimo para daños corporales y materiales cuando existan varias víctimas de un solo siniestro de 600.000 ECU. Recordemos que el ECU es la unidad de cuenta comunitaria y que actualmente equivale a 123,3 pesetas.

La necesidad de adaptarse al contenido de esta directriz y las grandes diferencias en cuanto a las indemnizaciones mínimas previstas en ella y en la legislación positiva del seguro obligatorio del automóvil español han llevado a incluir en el Tratado de Adhesión un periodo transitorio de adaptación a la misma, recogido en el apartado f del capítulo 9 del anexo 1, que según lo previsto en el art. 26 del Tratado, adapta determinadas disposiciones comunitarias al hecho de la adhesión de España a la Comunidad y modifica la directriz citada estableciendo que: «El Reino de España, la República Helénica y la República Portuguesa disponen de un plazo que terminará el *31 de diciembre de 1995,* para incrementar las cantidades de garantía hasta las cantidades previstas en el apartado 2 del art. 1. Si hicieran uso de

esta facultad las cantidades de garantía deberán alcanzar en relación con las cantidades previstas en dicho artículo:

Un porcentaje superior al 16 % no más tarde del 31 de diciembre de 1988 (lo cual, a efectos orientativos irá a suponer para la paridad actual del ECU unos 7.179.000 pesetas).

Un porcentaje igual al 31 % no más tarde del 31 de diciembre de 1992 (unos 13.900.000 pesetas)». Igualmente se establece en el Tratado la creación e intervención del organismo nacional que garantice la indemnización de los daños materiales y que tendrá que empezar a funcionar a partir del 29 de diciembre de 1992. En consecuencia, se ve que existen amplios plazos de adaptación a las cifras mínimas previstas por la legislación comunitaria y que son *muy elevadas en comparación con las actualmente garantizadas por el Seguro Obligatorio de Automóviles en el Derecho positivo español*.

Finalmente, y ya fuera del campo de las directrices, hay que mencionar que en el art. 64 del Acta de Adhesión, en materia de movimientos de capitales, se dice que «el Reino de España podrá diferir hasta el 31 de diciembre de 1988, la liberalización de las adquisiciones en los demás Estados miembros por residentes en España de títulos extranjeros negociados en bolsa». No obstante, existe una cierta liberalización de las adquisiciones de títulos extranjeros negociados en bolsa por parte de las compañías de seguros en lo que se refiere a los valores de renta fija emitidos por las Comunidades Europeas, el Banco Europeo de Inversiones y los títulos de los fondos de sociedades de inversión mobiliaria de la Comunidad, hasta un máximo del 10 % del incremento de recursos propios de la aseguradora, que queda liberalizado desde el momento de la adhesión. En todo caso, esta mayor liberalización en el área de las inversiones, que será plena a partir de 1988, habrá de redundar indirectamente en una mayor rentabilidad financiera de las inversiones de las provisiones técnicas de los aseguradores y, en última instancia, en un coste más reducido de los productos del sector asegurador.

B) Transcendencia inmediata para el consumidor español de la entrada de España en la CEE

La adaptación inmediata o diferida a las directrices anteriores por parte del Derecho positivo español va a tener efectos muy significativos sobre el consumidor de nuestro país, algunos de ellos de naturaleza económica muy importante.

Así, por ejemplo, cabe destacar cómo la entrada en la Comunidad va a

suponer una reducción automática de más del 5 %, en el importe de todos los recibos de prima de seguros emitidos en nuestro país a partir del 1 de enero de 1986. Esto es así porque en el Reglamento de la Ley del Impuesto sobre el Valor Añadido, publicado en el BOE el pasado 30 de octubre de 1985, se establece en el art. 13 *la exención* para este tipo de impuesto, entre otras (punto 16) de las *operaciones de seguro, reaseguro y capitalización,* así como las prestaciones de servicios relativas a las mismas realizadas por agentes y corredores de seguros y reaseguros. También se deroga por las disposiciones finales de la citada Ley el impuesto correspondiente al 2 por mil de la Dirección General de Seguros. Por tanto, a los recibos de prima de seguros de cartera y de nueva producción que se emitan a partir del 1 de enero de 1986 no les será de aplicación ni el Impuesto de Tráfico de Empresas antiguo, por haber sido derogado, ni tampoco el IVA por estar exentas las operaciones de seguro. Se trata, por tanto, *de una minoración muy significativa en todos los recibos de prima de seguros que redunda en beneficio del bolsillo del consumidor directo, y* que puede estimarse en unos 25.000 millones de pesetas de ahorro al año. Se termina, por tanto, con el gran absurdo técnico que suponía el que, por ejemplo, las operaciones de seguros de vida con componente de capitalización y ahorro, entre las que se encuentran incluidos los planes de pensiones individuales de jubilación tan de moda actualmente, estuvieran gravadas en un 5 % de ITE, que en gran medida perjudicaba la utilización como instrumento de ahorro de este tipo de operaciones tan favorables para la economía nacional.

La ventaja que con carácter general se va a derivar para el consumidor español del hecho mencionado en el párrafo anterior va a verse sustancialmente compensada por los aumentos en el coste de los seguros referentes al ramo de automóviles. Estos aumentos se van a producir con carácter inmediato en los siguientes dos campos:

a) En relación con la supresión de la «carta verde» y la necesidad de cubrir hasta el límite del seguro obligatorio de cada país miembro de la Comunidad Económica Europea, a partir de enero de 1986 se va a producir un recargo en las primas situado, según las zonas y los grupos de vehículos, entre las 250 y las 3.000 pesetas al año para los vehículos de primera categoría (automóviles) y entre 35.000 y 40.000 pesetas para los vehículos de segunda categoría (camiones y autocares). Se trata, de acuerdo con lo explicado en el apartado A, de incluir con carácter general para todos los vehículos españoles una cobertura parecida a la que antes, con carácter optativo, se obtenía en la frontera a través de la «carta verde».

b) Se prevé, igualmente, con carácter inmediato una subida de las primas de riesgo del seguro de automóviles entre el 5 y el 10%, derivada del he-

cho de que las operaciones de seguros están exentas del IVA y de que, por tanto, puede considerarse que las compañías de seguros van a soportar de forma final el impuesto, como si fueran consumidores directos. Ello va a tener transcendencia sobre todo de cara al mayor coste de las reparaciones en talleres, reposición de vehículos, etcétera, que se ha estimado habrá de dar lugar a un aumento de las primas en los porcentajes mencionados.

Ahora bien, los dos aumentos descritos en los apartados anteriores a) y b) tienen una importancia cuantitativa muy reducida, en comparación con el incremento de coste que con carácter paulatino habrá de verificarse para adaptar las indemnizaciones del actual Seguro Obligatorio del Automóvil español a las mínimas previstas en la directriz europea de 1983, y que después del período transitorio de adaptación de 10 años puede suponer aumentos en las primas del Seguro de Automóvil difíciles de prever, pero que en todo caso determinarán unas primas que serán al menos varias veces más elevadas que las actuales, todo ello en función de la evolución de la siniestralidad y de la declaración de indemnizaciones por parte de nuestro sistema judicial.

III. Impacto previsible de la evolución futura de la legislación comunitaria

La incorporación de nuestro país a la Comunidad Económica Europea supone, no sólo la adaptación inmediata a las directrices que están en vigor en la CEE, con los plazos transitorios previstos en el Tratado, en los casos en los que los mismos han sido negociados, sino también incorporarse a la dinámica del desarrollo futuro de nuevas directrices que actualmente está llevándose a cabo en la Comunidad. Dentro del sector asegurador existen dos áreas cuyo desarrollo futuro tendrá una gran influencia para el consumidor español.

Un primer aspecto habrá de tener su entrada en vigor a corto plazo en la Comunidad Económica Europea. Otro aspecto, en cambio, está todavía pendiente de una regulación más detallada.

El primer tema de importancia a que nos referimos es el relativo a la *responsabilidad civil de productos,* puesto que existe una directriz del Consejo de las Comunidades Europeas en materia de responsabilidad civil por productos defectuosos que habrá de entrar en vigor en los Estados miembros antes del 25 de julio de 1988.

Esta directriz va a ser de gran transcendencia para los fabricantes españoles, porque sus fuertes exigencias de responsabilidad van a sumarse

a los imperativos de protección de las víctimas, previstos en la reciente «Ley General para la Defensa de los consumidores y usuarios», cuya repercusión en nuestro país aún no ha sido ampliamente asimilada por sus destinatarios.

Estas importantes modificaciones del aspecto jurídico de la responsabilidad civil de productos pueden ocasionar bruscas repercusiones en el aspecto económico de la misma y de su cobertura mediante el seguro, en un momento en que se notan crecientes dificultades en el mercado mundial para obtener coberturas de responsabilidad civil.

Por otra parte, los efectos conjugados de la Ley general para la defensa de los consumidores y usuarios y de la directriz que comentamos pueden incidir de forma preocupante para los industriales españoles y para los aseguradores, ya que ambas normas se complementan en el reforzamiento de la protección de las víctimas y correlativamente en la exigencia de responsabilidades. Así, mientras que la directriz acentúa el aspecto pecuniario de la responsabilidad civil objetiva (con un límite de 70 millones de ECU para el conjunto de daños provinientes de la misma causa), la norma española se encarga de ampliar la protección a un ámbito muy superior al de la directriz, tanto en lo que concierne a las personas protegidas (no sólo los destinatarios de bienes sino los de servicios), como a las personas responsables (incluyendo prestadores de servicios, distribuidores de productos en general y productores y distribuidores de productos agrícolas, ganaderos, de la caza y de la pesca, que no están obligados por la norma comunitaria), como respecto a los bienes causantes de los daños (todo el sector de la construcción y reparación de bienes inmuebles no comprendido en la directriz). Aunque la directriz proclama la unificación del derecho de la CEE en este campo, deja, no obstante, amplias parcelas de su configuración a las facultades discrecionales de los Estados miembros (ver el art. 15). Hay que destacar que se ha iniciado un movimiento entre los industriales de la CEE para tratar de conseguir que sus respectivos países adopten los mínimos permitidos por la directriz, *evitando situarse en el plano de los costes en inferioridad de condiciones al concurrir con sus productos al mercado internacional.* Parece ser que los empresarios españoles participan de esta inquietud y están reclamando el apoyo de los aseguradores para que, como especialistas en responsabilidad civil, contribuyan con sus técnicos a configurar el modelo de normas asequibles, dentro de las exigencias del ordenamiento comunitario, y que eviten una situación de inferioridad competitiva de cara al resto de los países de la CEE, en los que las exigencias locales de responsabilidad civil no sean tan rigurosas y,

por tanto, el coste de las correspondientes coberturas de seguros no sea tan elevado.

Por último, existen diferentes proyectos de directriz reguladores de la *libertad de prestación de servicios* que inquietan enormemente al sector asegurador de nuestro país. Por libertad de prestación de servicios hemos de entender la facultad de una compañía de seguros para realizar, mediante remuneración, operaciones de seguros en un país del Mercado Común en el que *no posea agencias ni sucursales,* así como, inversamente, la facultad de un asegurable de contratar un seguro con una compañía que se haya establecido en el Mercado Común, pero que no posea agencias ni sucursales en el país de su domicilio.

Hay que señalar que el objetivo de la libertad de prestación de servicios se ha iniciado ya en relación con los seguros de los grandes riesgos industriales en lo que respecta al coaseguro comunitario.[4] Sin embargo, de establecerse una libertad de prestación de servicios con carácter inmediato, en nuestro país se producirían efectos muy perjudiciales sobre el sector asegurador español. Esto es así porque la libertad de prestación de servicios supone sustituir la concurrencia-competencia dentro de mercados por la concurrencia-competencia entre legislaciones. En efecto, si la legislación de determinado país de la Comunidad Económica Europea, aun cumpliendo los mínimos establecidos por las directrices, es menos intervencionista y establece unos costes más reducidos que la española, será más beneficioso para los asegurados españoles contratar directamente con las compañías de seguros de dicho país, aunque las mismas carezcan de sucursales en el nuestro. Luego la liberalización del control administrativo, la disminución del intervencionismo estatal, y el establecimiento de una libertad de circulación de capitales tan amplia como la que exista en el país más liberal de la Comunidad Económica Europea, son condiciones y prerrequisitos imprescindibles para hacer posible la entrada en vigor del principio de la libre prestación de servicios en el campo asegurador de nuestro país.

Finalmente, en relación con determinados ramos, como por ejemplo el del seguro de vida y los planes de pensiones individuales, sería preciso, además, el establecimiento en nuestro país de una política económica armónica, con bajas tasas de inflación y una divisa estable, que no hiciera atractiva la contratación de este tipo de operaciones en otros países europeos que, como Alemania u Holanda, gozan de una economía mucho más

[4] Véase el Apdo. A del punto 2 de este artículo.

sana y con más reducidas tasas de inflación que la nuestra, y que serían, por tanto, un poderosísimo reclamo para el asegurado de vida nacional que, desconfiando de la economía de su país y de su divisa, canalizarían su ahorro a través de operaciones de seguros de vida concertados con compañías de aquellos países de la Comunidad Económica Europea con una economía política más estable.[5]

[5] Sobre el principio de la libertad de prestación de servicios y su impacto sobre el sector asegurador puede verse Acronovitch, S. y Samsor, P., *The Insurance Industry in the Countries of the EEC Structure Conduct and Performance*, publicado por la Commission of the European Communities, Luxemburgo 1985, pp. 30-48. También Berr, C. y Groutel, H., «La libre prestation de Services dans le domaine des assurances», en la *Revue trimestrielle de droit européen*, 1979, pp. 73-84; y Sturmer, U., «EEC Freedom of Services versus German Insurance Regulations», *Journal of Business Law*, 1985, pp. 174-178.

CAPÍTULO XXVI

AHORRO Y PREVISIÓN EN EL SEGURO DE VIDA

Las operaciones de Seguros de Vida constituyen un instrumento de ahorro y previsión de probada eficacia a nivel individual y colectivo. Las unidades económicas familiares experimentan la necesidad de encontrarse cubiertas frente a los riesgos de fallecimiento e invalidez que se ciernen sobre los cabezas de familia que aportan sus recursos económicos. Junto a estos riesgos existe otro riesgo latente de gran importancia cual es el que constituye la provisión de recursos necesarios para subsistir en caso de supervivencia, una vez que se deje el trabajo activo por haber llegado a la edad de jubilación. Los Seguros de Vida, en sus diferentes combinaciones, permiten, mediante un único contrato, sólidamente fundamentado en el derecho y en la ciencia actuarial, satisfacer de forma global y eficaz todo este conjunto de riesgos, con unas características que le hacen especialmente atractivo para la gran mayoría de familias de la sociedad moderna.

Frente a la alternativa que supone la apertura y mantenimiento de cuentas corrientes y de ahorro en instituciones bancarias y de crédito, que a pesar de suponer importes muy cuantiosos, incluso de billones de pesetas en su mayoría propiedad de las clases medias y más populares, perciben remuneraciones muy pequeñas o despreciables, el Seguro de Vida se encuentra en una situación de clara ventaja comparativa. En primer lugar, permite la compra a plazos de un capital con una rentabilidad claramente superior que se encuentra constituida por dos componentes: por un lado, un tipo de interés técnico absolutamente garantizado a largo plazo, que ya de por sí es superior al que rentan la mayoría de las cuentas de ahorro; a esta componente hay que añadir la rentabilidad adicional que suponen los altos porcentajes de participación en beneficios técnicos y financieros que suelen conceder a sus asegurados la mayor parte de las compañías de Seguros de Vida. Pero es que, además, el Seguro de Vida permite que desde el primer momento, y en caso de fallecimiento o invalidez, es decir, cuando más lo

---

Publicado en *Cinco Días*, Monografías de abril de 1985, pp. 22-24.

necesita la familia, se disponga de un importante capital que la mayoría de las familias sólo habrían podido constituir por otros medios después de un periodo muy prolongado de años. Por todo esto se entiende que el Seguro de Vida constituya una forma muy perfeccionada de ahorro y sea, sin duda, el instrumento por antonomasia más adecuado para favorecer el ahorro voluntario a largo plazo de las familias.

Frente a los fondos de inversión mobiliaria, que también han supuesto en el pasado un producto que ha intentado ser sustitutivo del Seguro de Vida, éste ofrece como principal característica la *seguridad* que supone el que el riesgo financiero de pérdida de capital o de desvalorizaciones bursátiles sea soportado íntegramente por la compañía aseguradora y no por el pequeño inversor. Muchos aseguradores de vida no pueden evitar el sonreír ante el sarcasmo que suponen esos consejos publicitarios lanzados tantas veces en el pasado, la mayoría de las veces por sectores competidores del asegurador, y que proclamaban la supuesta conveniencia de contratar, en todo caso, Seguros de Vida de puro riesgo colocando la diferencia en otros tipos de inversión. Sin embargo, la experiencia de los últimos decenios ha puesto de manifiesto que la recomendación de «comprar seguros de riesgo e invertir la diferencia» ha supuesto para la mayoría de las familias «comprar pólizas de riesgo y *perder* la diferencia», al asumir ellas indebidamente el riesgo de desvalorizaciones bursátiles y pérdidas de capital que han sido muy acentuadas como consecuencia de las sucesivas crisis económicas.

Los depósitos a plazo en instituciones bancarias y de ahorro tienen el inconveniente de que para obtener unas rentabilidades significativas se precisan unas cantidades relativamente elevadas para muchos inversores modestos. Las altas rentabilidades pueden obtenerse de forma mucho mas cómoda mediante esa facilidad de constitución de capitales «a plazos» que suponen las operaciones de Seguros de Vida. Además, las compañías de Seguros de Vida están poniendo de manifiesto en el mercado que poseen unos costes de transformación en muchos casos significativamente más reducidos que los bancarios, y que pueden competir de forma muy ventajosa con los bancos y cajas de ahorro en tasas de rentabilidad financiera. Esto es así porque el sector del Seguro de Vida no depende, como el bancario, de numerosas oficinas con exceso de personal, que primero crean y luego se disputan el pasivo del país a un coste muy elevado. Que existe con carácter crónico un exceso de capacidad es algo evidente en el sector bancario, así como que éste ha de pasar todavía por un proceso de reestructuración jurídica y operativa, que no afecta para nada al Seguro de Vida español.

En suma, el Seguro de Vida moderno, como fórmula perfeccionada de ahorro, es uno de los sistemas mas eficaces y utilizados en todo el mundo para movilizar los recursos financieros del pequeño inversor, dadas las características de seguridad, cobertura de riesgos, rentabilidad y liquidez, que son propias de este tipo de contratos y cuya combinación es muy difícil de encontrar en los instrumentos ofrecidos en el mercado por otros intermediarios financieros.

Desde el punto de vista macroeconómico hay que tener en cuenta que las reservas o provisiones matemáticas derivadas de las operaciones de Seguros de Vida suponen una inversión a muy largo plazo, cuya media supera en muchos casos los veinte años. Esto hace que el Seguro de Vida posea una capacidad de financiación de la economía nacional muy potente y de gran valor por su efecto antiinflacionario desde el punto de vista de la política económica del país. Dos observaciones adicionales proceden en este momento. En primer lugar, hay que destacar que el importe de las reservas matemáticas totales de Seguros de Vida no debe compararse con el importe de los pasivos que poseen los bancos y cajas de ahorro, pues su naturaleza es muy distinta. Unas (las reservas o provisiones matemáticas de los Seguros de Vida) responden a una disciplina de ahorro real, efectivo y voluntario, por parte de la sociedad; otros (los depósitos y cuentas bancarias), responden en su mayoría a una expansión artificial del crédito efectuada por la banca sin que nadie previamente haya aumentado de forma real y voluntaria su ahorro. Aunque nadie duda que en nuestro país el Seguro de Vida tiene todavía mucho camino que recorrer, la comparación sería mucho más exacta si se utilizara como referencia el importe de los títulos «vivos» de renta fija que existen en la nación, públicos y privados, con un plazo de amortización superior a diez años.

La segunda observación importante es de tipo fiscal. La mayor parte de los países han reconocido el beneficioso efecto económico del Seguro de Vida dotándole por ello de un tratamiento fiscal muy favorable. En España, su situación fiscal ha empeorado notablemente en los últimos años, y sigue existiendo una significativa incomprensión a nivel oficial acerca de lo que las operaciones de Seguro de Vida suponen.

Finalmente, hay que destacar que el Seguro de Vida no se puede entender sin la figura del Agente especializado en la gestión del mismo. Es un hecho comprobado a nivel internacional que muchos principios consagrados del marketing comercial e industrial no son aplicables al sector del Seguro de Vida. Por más esfuerzos que se han hecho en idear campañas cada vez mas imaginativas, la publicidad de las compañías de Seguros de Vida sigue teniendo más bien un valor institucional que de otro tipo. Y

muchas técnicas modernas, como las de las ventas directas por correo, tarjetas de crédito, etc., han tenido éxitos muy discutibles y sólo a costa de desdibujar el producto tradicional y acercarlo hacia el que ofrecen otros intermediarios financieros. La figura, pues, del Agente especializado en la gestión de Seguros de Vida es insustituible, y el futuro del Seguro de Vida en nuestro país depende básicamente de que las compañías de Seguros de Vida sepan vender la profesión de Agente especializado a los jóvenes españoles, desarrollando unas organizaciones de gestión de ventas que penetren cada vez con mayor eficacia en el mercado.

ÍNDICE DE NOMBRES

Acronovitch, S., 333n
Adler, S., 30n
Aftalion, F., 90
Aguirre, J.A., 130n, 141n
Alchian, 89
Allais, M., 140n
Anderson, A.W., 308n
Anderson, T.L., 217n, 221, 244n, 245n
Anes, R., 132n
Aquino, Tomás de, 115n
Aranson, P.H., 128n
Aranzadi del Cerro, J., 38n, 117n
Argandoña, A., 89
Aristóteles, 95
Auerbach, A.J., 251n
Azpilcueta Navarro, M., 115n

Baden, J., 218n, 221n, 229n, 236n, 237n, 243n
Balmes, J., 22n
Barrow, J.D., 49n
Barry, N.P., 37, 103n
Baudin, L., 87
Bauer, 90
Becker, G., 251n, 258n
Bèlanger, G., 240n, 295n
Beltrán, L., 18n, 22n, 38, 123n
Benegas Lynch, A., 37
Benham, 85, 89
Bentham, 22
Bérenguer, J., 18n
Berr, C., 333n
Bismarck, 270n
Blaug, M., 35n
Block, W., 163, 218n
Bobbio, N., 127n
Boettke, P.J., 116n
Böhm-Bawerk, E. von, 25-27, 101, 112n
Bosch, A., 131n
Boskin, M.T., 276n
Bouckaert, B., 100n, 229n
Bresciani-Turroni, C., 89
Brunner, A., 89
Brus, W., 30n, 58, 94n
Buchanan, J., 89, 122n, 129n, 192, 277n, 278n, 295n
Burke, E., 22, 24n
Butler, E., 101n, 110, 119n, 279n

Cabrillo, F., 89
Cadell, T., 136
Camiller, P., 34n
Cannan, E., 85, 87
Catón, 125
Centi, J.P., 229n
Cernuschi, 133
Cicerón, 125
Claramunda Bes, J.M., 27n
Coppa-Zuccari, 135n
Coronel de la Palma, L., 132n
Covarrubias y Leyva, Diego de, 115n
Cubeddu, R., 24n, 37, 118n, 126n
Chafuen, A., 18n, 123n
Chirac, J., 90
Chuard, P., 308n

Davenport, N., 269n
Delors, J., 205, 211, 213
Demsetz, H., 247n
Derman, D.R., 247n
Dingwall, J., 21n

Director, A., 87, 140n
Douglas, P.H., 140
Dowd, K., 141
Drancourt, 90

Eastman, M., 89
Einaudi, L., 89
Elgar, E., 35n
Elgóibar, P., 199
Endres, A.M., 35n
Erhard, L., 89
Eucken, W., 87, 89

Feldstein, M., 251n
Fernández Marugán, F., 132n
Ferrara, P.J., 261n, 262n, 280n
Fetter, F.A., 26, 112n
Fischer, G., 30n, 163
Franch, J.J., 38n, 117n
Friedman, M., 61, 87, 89, 122, 128n, 140n, 263n
Friedman, R., 263n

Gándara, E., 117n
García, F., 115n
Garello, J., 90, 229n
Garrigues, J., 135n, 136n
Garrinson, R.W., 37, 117n, 163, 255n, 274n
Gergils, H., 104n
Germanis, P., 279n
Gimeno, J., 321n
Glais, M., 229n
Gollier, J.J., 308n
González, F., 206, 211, 213
González, G., 18n
Goodman, J.C., 283n
Gordon, D., 117n
Gray, J., 127n
Grice-Hutchinson, M., 18n, 123n, 127n
Groutel, H., 333n
Gwartney, 237n

Haberler, G., 86
Hann, L.H., 89
Hardin, G., 221, 241n
Harouel, J.L., 229n
Hart, A.G., 140n
Hayek, F.A., *passim*
Heilbroner, R.L., 30n
Heinz, G., 131n
High, J., 35n, 37, 101, 116n
Hill, P.J., 245n
Hoff, T.B., 89
Hopkins, J., 86
Hoppe, H.H., 37, 55n, 86, 102n, 117n, 203n, 255n
Horne, James C. van, 287n
Hoselitz, B.F., 21n
Hoyo, Juan del, 59n
Huarte, J., 83n
Hübner, 133
Huerta de Soto, J., *passim*
Hülsmann, J.G., 86
Hume, D., 22, 100n, 105, 118, 134n, 136n
Hutt, W.H., 85, 89, 163, 270

Jaffé, W.J., 22n
Jevons, 21, 22n
Jouvenel, B., 88
Juárez Paz, R., 34n

Kahane, J., 253n
Kant, 118
Kauder, E., 18n
Keizer, W.J., 37
Kelsen, H., 127n
Kemp, A., 122, 128n
Keynes, J.M., 36, 133, 182, 268n
Kirzner, I.M., 31, 34n, 35n, 37, 39n, 54n, 86, 89, 97n, 101, 102n, 116n, 117, 134n, 162, 163, 225, 232n, 255n, 256n, 258n, 267n
Knight, F.H., 21n, 86, 87, 89, 140n
Kornai, 58

Kotlikoff, L.J., 251n, 253n
Kresge, S., 23n, 119n
Kukathas, C., 127n

Lachmann, L., 86, 89, 94n, 163
Lafay, J.D., 229n
Lange, O., 30n, 58, 94n
Lasky, K., 30n, 58
Lavoie, D.A., 30n, 37, 86, 94n, 97n, 111n, 116n, 101
Leacock, E., 242n
Leal, D.R., 217
Leoni, B., 18n, *passim* Cap. X
Leontief, W., 97n
Lepage, H., 89, 229n
Lesser, N., 26n
Liaño, C., 139
Liggio, L.P., 128n, 229n
Lippmann, W., 87
Littlechild, S.C., 37, 89
Locke, J., 108
Lott, J.R., 262n
Lugo, Juan de, 115n
Lutz, V., 130n

Machlup, F., 86, 89
Mangin, J.P., 229n
Mansilla, F., 298n, 314n
Marshall, A., 133
Martino, A., 89
Marx, K., 84
Mayer, H., 34n
Mckenzie, 237n, 295n
Mc Kord-Wright, 89
Meijer, G., 37
Menéndez Ureña, E., 118n
Menger, C., *passim*
Mercado, Tomás de, 115n
Michaelis, 133
Migué, J.L., 240n, 295n
Miguel, Carlos de, 38n, 117n
Millar, A., 136
Mises, L. von, *passim*
Mitchel, W., 237n, 295
Molina, Luis de, 115n
Montes de Oca, L., 30n
Montesquieu, 22, 99n, 108, 121n
Moreira, J.M., 36n, 37, 38n, 118n
Moss, L.S., 18n
Mouly, Ch., 229n
Müller-Armack, A., 89
Murata, J., 37
Murray, 143n
Musgrave, G.L., 283n

Nishiyama, Ch., 113n
Niskanen, W., 240n, 295n
North, D.C., 247n
Nozick, R., 55n, 108, 115n
Nuez, Paloma de la, 38n, *passim* Cap. IX

O'Driscoll, G.P., 19n, 37, 86, 89, 101
O'Toole, R., 249n
Oakeshott, M., 41n, 42n
Oller, J.L., 89
Ortiz, J.A., 131n, 132n

Paish, F.W., 85
Palmer, T.G., 128n
Peces-Barba, G., 188
Pejovich, S., 247n
Pessoa, F., 201
Petroni, A.M., 128n
Pizkering, W., 34n
Plant, A., 126n
Platón, 95
Polanyi, M., 41n, 42, 87
Popper, K., 61, 88
Prittain, J.A., 253n

Raga, J.T., 38
Reig Albiol, J., 29n, 31n, 112n, 220n
Riaño, A., 27n
Rizzo, M.J., 19n, 37, 86, 101, 116n
Robbins, L., 30, 36, 85, 87

Rodríguez, A., 38n, 117n
Röpke, W., 30, 87, 89
Roscher, W., 22
Rothbard, M.N., 18n, 37, 55n, 86, 89, 101, 108, 112n, 115n, 117n, 123n, 143n, 163, 220n, 234n, 255n,
Rousseau, 191
Rubio de Urquía, R., 38, 117n
Rueff, J., 89
Rüstow, A., 87
Ryan, Ch.K., 18n

Salerno, J.T., 37, 86, 117n
Salin, P., 229n
Samsor, P., 333n
Sánchez Arbós, A., 111n, 112n
Saravia de la Calle, L. de, 115n
Savigny, 22, 24n
Schoeck, H., 88
Schultz, 140n
Schwartz, A.J., 138n
Schwartz, P., 89, 132n, 133n, 137n, 138n
Segura, J., 58
Selgin, G.A., 141
Senholz, H., 25n
Shenoy, S., 37
Siaens, A., 229n
Silva, C., 25n
Simon, J.L., 99n, 204n
Simmons, R.T., 229n
Simons, H.C., 87, 140n
Smith, A., 131n, 136n
Smith, Vera C., 53n, 130n, 131n, 133n, 141n
Soto, Domingo de, 115n
Sowell, T., 89, 231n
Speck, F.G., 242n
Steuart, J., 136n
Stigler, G., 87, 103n
Stoppino, M., 126n
Streissler, E., 26n
Stroup, R., 217n, 218n, 229n, 236n, 237n, 243n
Sturmer, U., 333n

Tamayo, R., 55n, 115n
Tedde de Lorca, P., 132n
Thatcher, M., 143, 205, 207, 213
Thibaut, 22
Tipler, J., 49n, 98
Tooke, 142n
Trigo Portela, J., 279n
Tullock, G., 89, 237n, 295n

Vara, O., 38n, 117n
Vargas Llosa, M., 197n
Vaughn, K.I., 37, 116n, 117n
Vázquez Arango, C., 279n
Veit, R., 131n
Vidal-Quadras, A., 197n

Walras, 21, 22n
Weber, M., 31, 99n
Wenar, L., 23N, 119n
White, L.H., 37, 141
Wieser, F. von, 26, 34n
Winklevoss, H.E., 290n

Zeeland, Marcel van, 87

Breve curriculum vitae

Jesús Huerta de Soto (Madrid, 23-XII-1956) es Catedrático de Economía Política de la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid. Doctor en Ciencias Económicas y Doctor en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid (sobresaliente cum laude y Premio Extraordinario fin de carrera) en 1983 fue galardonado con el Premio Internacional de Economía «Rey Juan Carlos» que recibió de manos de su Majestad el Rey. «Premio Adam Smith» concedido por el C.N.E. de Bruselas (2005); Premio «Franz Cuhel Memorial Prize for Excellence in Economic Education» concedido por la Universidad de Economía de Praga (2006); «Gary G. Schlarbaum Prize for Liberty» (Salamanca, 2009); Medalla de «Foment del Treball Nacional» (Barcelona, 2009); Doctor honoris causa en Ciencias Sociales por la Universidad Francisco Marroquín (Guatemala, 2009); Doctor honoris causa por la Universidad «Alexandru Ioan Cuza» de Iaşi (Rumanía, 2010); Doctor honoris causa por la «Financial University under the Government of the Russian Federation» de Moscú, fundada en 1919 (Federación Rusa, 2011); «Hayek-Medaille» de oro concedida por la Hayek Gesellschaft (Universidad de Göttingen, 2013). Es igualmente Actuario Matemático de Seguros por la Universidad Complutense y M.B.A. por la Universidaxandrud de Stanford, California, donde realizó estudios superiores de Economía Política becado por el Banco de España. Ha sido Vicepresidente y es miembro de la Mont Pèlerin Society, así como de la Royal Economic Society de Londres, y de la American Economic Association. Fundador en 2004 y director de la revista científica *Procesos de Mercado: Revista Europea de Economía Política*, y editor español al cuidado de las «Obras completas de F.A. Hayek» en 22 volúmenes, de los que hasta ahora se han publicado trece en castellano, así como de los 67 volúmenes aparecidos en la «Nueva Biblioteca de la Libertad» de Unión Editorial. Es autor de numerosos trabajos y artículos de investigación sobre temas de su especialidad que pueden consultarse en su página web (http://www.jesushuertadesoto.com). Entre ellos destacan sus libros *Planes de Pensiones Privados* (1984), *Lecturas de Economía Política* —3 volúmenes— (Unión Editorial, 1986-1987, 2008, 2011), *Socialismo, cálculo económico y función empresarial* (Unión Editorial, 1992, 2001, 2005, 2010, 2015, 2020, 2024; Edición rusa: Irisen, 2008, 2022; Edición inglesa: Edward Elgar, 2010; Edición china: Jilín, 2011; Edición polaca: Instytut Ludwiga von Misesa, 2011; Edición eslovaca: M.R. Stefanik Conservative Institute, 2012; Edición italiana: Solfanelli, 2012; Edición rumana: Editura Universităţii «Alexandru Ioan Cuza», 2012; Edición alemana: Lucius & Lucius, 2013; Edición portuguesa: Bnomics, 2013; Edición brasileña: Instituto Ludwig von Mises Brasil, 2013; Edición árabe: Almuzara, 2013; Edición francesa: L'Harmattan, 2014; Edición bosnia: Centar za poslovnu afirmaciju: Univerzitet, Ekonomski fakultet, 2017; Edición japonesa: Shunjusha Publishing Co., 2024), *Estudios de Economía Política* (Unión Editorial, 1994, 2004, 2020, 2025; Edición rumana: Editura Universităţii «Alexandru Ioan Cuza», 2011), *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos* (Unión Editorial, 1998, 2002, 2006, 2009, 2011, 2016, 2020, 2023; Edición inglesa: Ludwig von Mises Institute, 2006, 2009, 2012, 2020; Edición rusa: Sotsium, 2008, 2022; Edición polaca: Instytut Ludwiga von Misesa, 2009, 2011; Edición checa: ASPI Wolters Kluwer

y Liberalni Institut, 2009; Edición rumana: Editura Universităţii «Alexandru Ioan Cuza» e Institutul «Ludwig von Mises», 2010, 2011; Edición holandesa: ACCO, 2011; Edición francesa: L'Harmattan, 2011, 2012; Edición alemana: Lucius & Lucius, 2011; Edición brasileña: Instituto Ludwig von Mises Brasil, 2012; Edición italiana: Rubbettino, 2012; Edición portuguesa: Bnomics, 2012; Edición árabe: Almuzara, 2012; Edición china: Publishing House of the Electronics Industry of China, 2012 y Shanghai University of Finance and Economic Press (2 vols.), 2016; Edición húngara: Akadémiai Kiadó, 2014; Edición japonesa: Shunjusha Publishing Co., 2016; Edición turca: Legal Yayıncılık, 2017; Edición sueca: Timbro Förlag, 2024; Edición griega: Diplografia Plubications, 2024), *La Escuela Austriaca: mercado y creatividad empresarial* (Editorial Síntesis, 2000, 2012; Edición italiana: Rubbettino, 2003; Edición portuguesa: O Espírito das Leis Editora, 2005, Bnomics, 2011; Edición alemana: Friedrich August v. Hayek Institut, 2007, 2011, 2014; Edición rusa: Sotsium, 2007, 2008, 2011, 2022; Edición inglesa: Edward Elgar, 2008, 2010; Edición francesa: Institut Charles Coquelin, 2008 e Institut Coppet, 2019; Edición brasileña: Mises Brasil, 2008, 2010; Edición polaca: Fijorr Publishing, 2010; Edición china: Zhejiang University Press, 2010; Edición rumana: Editura Universităţii "Alexandru Ioan Cuza", 2011; Edición checa: CEVRO, 2012; Edición lituana: Vilnius, 2013; Edición árabe: Almuzara, 2015; Edición japonesa: Shunjusha Publishing Company, 2017; Edición persa: Cheshmeh Publication, 2020. Edición bosnia: Centar za poslovnu afirmaciju: Univerzitet, Ekonomski fakultet, 2022; Edición neerlandesa: Succesboeken.nl, 2023), *Nuevos Estudios de Economía Política* (Unión Editorial, 2002, 2007, 2022), *Ahorro y previsión en el Seguro de Vida y otros ensayos sobre Seguridad Social y Planes Privados de Pensiones* (Unión Editorial, 2006, 2016), *The Theory of Dynamic Efficiency* (Routledge, 2009, 2010; Edición polaca: Fijorr Publishing, 2010; Edición rusa: Sotsium, 2011; Edición rumana: Editura Universităţii «Alexandru Ioan Cuza», 2011; Edición checa: Dokorán y CEVRO Institut, 2013; Edición italiana: Rubbettino, 2014; Edición portuguesa: Bnomics, 2016; Edición francesa: L'Harmattan, 2017; Edición alemana: Duncker & Humblot, 2020; Edición china: Shanghai University of Finance and Economic Press, 2021), *Em defesa do euro* (Bnomics, 2012), *Ensayos de Economía Política* (Unión Editorial, 2014, 2021), *Nuevos Ensayos de Economía Política* (Unión Editorial, 2023), *Statism and the Economy: The Deadliest Virus* (Routledge, 2024); *Lectures in Austrian Economics* Vols. I & II (Palgrave Macmillan, 2024 y 2025). Es igualmente coautor del libro *Pandemia e dirigismo* junto con Bernardo Ferrero (IBL Libri, 2022) y con Alejandro Nieto García entre otros autores, del *Libro Blanco sobre el papel del Estado en la economía española* (edición dirigida por Rafael Termes Carreró y publicada en 1996 por el Instituto Superior de Estudios Empresariales). Ha publicado 80 artículos en revistas científicas de economía y ciencias sociales, así como 50 capítulos en otras tantas obras colectivas. Finalmente, hasta ahora ha dirigido 42 tesis doctorales y la edición en video de sus cursos universitarios es seguida en YouTube y a través de las páginas web del Instituto Juan de Mariana (del que es socio-fundador) y del portal Anarcocapitalista.com por centenares de miles de alumnos y seguidores de todo el planeta, debiendo destacarse que alguna de sus clases ha sido vista en YouTube por más de 700.000 personas. Todo ello ha motivado que Jesús Huerta de Soto sea uno de los economistas españoles más citados en internet según los analistas y buscadores de la red más solventes.

OTROS LIBROS DEL AUTOR:

Para más información,
véase nuestra página web
www.unioneditorial.es

«Jesús Huerta de Soto es uno de los teóricos más productivos y estimulantes de la Escuela Austriaca en el mundo»
ISRAEL M. KIRZNER
New York University (Estados Unidos)

«Sus aportaciones teóricas le han convertido en uno de los representantes más importantes de la Escuela Austriaca de economía en toda Europa»
ULRICH WITT
Max Planck Institute, Jena (Alemania)

«El profesor Huerta de Soto es uno de los miembros de más talento en la moderna Escuela Austriaca»
JACQUES GARELLO
Universidad de Aix - Marsella (Francia)

«Huerta de Soto es uno de los exponentes más significativos del paradigma de la Escuela Austriaca, que hoy comprende toda una teoría integrada, económica, política y jurídica»
RAIMONDO CUBEDDU
Universidad de Pisa (Italia)

«Hay que felicitarle por su esfuerzo vital haciendo avanzar el pensamiento económico de la Escuela Austriaca»
JEFFREY M. HERBENER
Grove City College (Estados Unidos)

UNIÓN EDITORIAL, S.A.
Hilarión Eslava 21 - local
28015 Madrid
Tel.: +34 91 350 02 28
editorial@unioneditorial.net

@UnionEditorial
UnionEditorial

Unión Editorial
www.unioneditorial.net

ISBN: 978-84-7209-922-7