

CUADERNOS PARA EL **AVANCE**

Cuaderno n° 53 | Febrero de 2026
Suplemento al número 63 de la revista

DE LA LIBERTAD



Características y efectos esenciales del acto empresarial

JESÚS HUERTA DE SOTO

Características y efectos esenciales del acto empresarial*

JESÚS HUERTA DE SOTO

Conocimiento práctico no científico

El conocimiento empresarial, ante todo, es un conocimiento subjetivo de tipo práctico, es decir, no científico. ¿Qué significa esto? Pues que es un conocimiento que solo es capaz de ser creado por el sujeto, el ser humano de a pie, actuando en su contexto determinado, en sus circunstancias particulares de tiempo y lugar. Es un conocimiento que solo se aprende con la praxis. La palabra praxis procede del griego y significa acción. Actuar es clave. Recuerden que les ponía el ejemplo de mi abuelo, que me cogió en sus rodillas y me decía: "Oye, hijo, tú eres muy estudioso, eres el empollón, el número uno de la clase (y lo era, siempre sacaba sobresalientes, matrícula de honor). Pero no pienses que con esto vas a conseguir lo que te propones, ni que eres el más listo. Te equivocas, porque las cosas más importantes para la vida no se aprenden en los libros; solo se aprenden actuando."

Podemos dar varios ejemplos: cómo se aprende a ligar con una chica, cómo se aprende a sacar adelante un negocio, cómo se aprende a pintar como Velázquez o cómo se aprende a montar en bicicleta. Todo esto es conocimiento práctico en el sentido de que solo se aprende actuando. Ustedes están aquí estudiando una serie de disciplinas, algunas de mayor importancia, otras de

menor, pero en todo caso de importancia periférica respecto a lo esencial. Mientras no salgan a la plaza a torear, no aprenderán a torear. Mientras no salgan a tratar de dirigir una película, no aprenderán a dirigir una película, por mucho que hayan estudiado libros o teoría al respecto. ¿Significa esto que estamos perdiendo estos años en la universidad? Sí y no. Sí, si ustedes caen en la arrogancia fatal de creer que, con lo que estudian en la universidad, ya tienen todo solucionado y garantizado un futuro prometedor; en ese caso, se equivocan radicalmente; y no, porque lo que aprenden aquí les sirve como un trampolín para multiplicar exponencialmente su capacidad creativa y empresarial sobre la base de los rudimentos técnicos que han aprendido.

Así, podemos hablar de Michael Oakeshott, quien pone el acento en la distinción entre el conocimiento científico y el conocimiento práctico. Él clamaba contra el endiosamiento de la razón científicista del siglo pasado. Criticaba esa "borrachera de poder" que lleva al ser humano a endiosar su capacidad científica, como si la ciencia fuera la llave para solucionar todos los problemas. Decía que ese es el gravísimo error, el gran pecado de la Humanidad. La ciencia es muy útil, sin duda alguna, pero no pensemos que son los expertos o la ciencia quienes van a solucionar el destino de la Humanidad.

(* Transcripción literal de la primera parte de la quinta clase del curso 2023-2024 de "Comentarios de texto y académicos" impartida por el Prof. Huerta de Soto en la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid.

SOBRE EL AUTOR

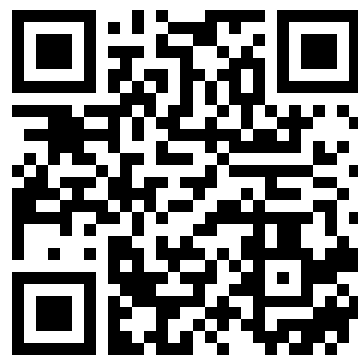


Jesús Huerta de Soto es catedrático de Economía Política en la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid. Es doctor en Derecho y en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid, y *Master of Business Administration* por la Universidad de Stanford. Autor de doce libros publicados en más de sesenta ediciones en todo el mundo, y traducidos a cerca de veinte idiomas, el profesor Huerta de Soto es

uno de los principales referentes actuales de la Escuela Austriaca de Economía. Su dilatada trayectoria académica le ha hecho acreedor de distinciones como los doctorados *honoris causa* por las universidades Francisco Marroquín (Guatemala), Alexandru Ioan Cuza (Iasi, Rumanía), Financiera de Moscú (Rusia), ESEADE (Argentina) y Nacional Mayor de San Marcos (Lima, Perú). Dirige la revista *Procesos de Mercado* y, mediante su presencia en los medios de comunicación y en eventos y proyectos de naturaleza divulgativa, es hoy una de las voces más reconocidas en el ámbito de las ideas de la Libertad.

DESENCADENA LA LIBERTAD, SUSCRÍBETE A AVANCE

Recibe la revista y el cuaderno en tu domicilio. Cargo mensual reducido.



Sólo tienes que ir a la pasarela de cobros de la Fundación y escoger la modalidad mensual para una donación de al menos seis euros. Después, escribe a avance@fundalib.org especificando tu nombre, apellidos y dirección postal completa. Captura este código QR con tu móvil o ve a:

<https://donorbox.org/libre-donacion-fundalib>



CUADERNOS PARA EL AVANCE DE LA LIBERTAD

Suplemento al número 63 de la revista

Cuaderno n° 53, febrero de 2026

Una publicación de:



www.fundalib.org

Director: Juan Pina
Subdirector: Federico López

Sede: Gran Vía, 6, cuarta planta,
E-28013 Madrid (España)
www.fundalib.org | avance@fundalib.org

ISSN: 2792-2146. Dép. Legal TO 126-2021

La publicación de los contenidos firmados no implica que la revista o la Fundación coincidan con lo expresado.

Imágenes: Shutterstock y archivo.

Esta revista cuenta con el apoyo económico de la Atlas Network, red mundial de *think tanks* pro libertad. Más información en www.atlasnetwork.org



Eso depende de un conocimiento de tipo empresarial, que es radicalmente distinto. Hayek distinguía también entre el conocimiento centralizado y el conocimiento disperso. Por otro lado, teníamos a Michael Polanyi, quien distinguía entre dos tipos de conocimiento: el conocimiento formalizado, que es el conocimiento científico, y el conocimiento tácito, no formalizable, que es el conocimiento práctico de tipo empresarial. Polanyi aborda esta idea en su obra *The Study of Man*. Mises se refería al conocimiento de clases, que nos permite clasificar fenómenos, que es el conocimiento científico, en contraposición al conocimiento de eventos

en nuestra mente de unos "bits" de información únicos e históricamente irrepetibles. ¿Qué sucede? Sucede que tenemos, por introspección, un conocimiento de primera mano sobre lo que nosotros mismos sabemos. Nos es tan inmensamente familiar que damos por supuesto que todos los demás, o al menos los que nos rodean, también lo saben. Pensamos que lo saben mi hermano, mi hermana, mi padre, mi novio, mi marido, mi mujer... pero no se equivoquen: no lo saben. Es cierto que, conforme más próximos sean a ustedes o más familiaridad tengan con ustedes, más sabrán. Las personas que nos conocen mucho enseguida perciben si estamos

Michael Oakeshott distinguía entre conocimiento científico y práctico, y clamaba contra el endiosamiento de la razón científicista del siglo pasado.

únicos, históricamente irrepetibles, que es el caso del conocimiento empresarial.

Conocimiento privativo y disperso

El conocimiento empresarial es un conocimiento privativo y disperso. ¿Qué significa esto? Significa que es un conocimiento que, con todos sus matices específicos, solo lo posee el ser humano, hombre o mujer, de a pie, que actúa en sus circunstancias particulares. Es privativo de él. El ser humano, en mayor o menor medida, podrá transmitir o compartir parte de ese conocimiento con quienes lo rodean, pero sentirlo, dominarlo, conocerlo de primera mano e íntimamente, es algo exclusivamente suyo. Es algo privativo del ser humano que actúa. Es como si cada uno de nosotros dispusiera de unos "bits" únicos de información en nuestra mente, algo irrepetible y propio de nuestra experiencia y acción individual. Es como si cada uno de nosotros dispusiera

tristes, alegres, o si queremos transmitir algo. A veces, basta con una mirada para comunicar una idea. Esto lo pueden ver reflejado, por ejemplo, en un buen plano de una película. Pero no den por supuesto que todo lo que ustedes saben lo sabe el otro, porque cada uno es, por así decirlo, propietario exclusivo de la información que genera. Por ejemplo, esta señorita tiene su información, ahí, en su mente, y es imposible que, con un cable, me la transmita a mí. No, no, no. No hay manera. Hay un mundo que nos separa, y esto nos sucede de unos a otros. Es un conocimiento, en este sentido, privativo. Una y otra vez les insisto en que estamos hablando de realidades muy abstractas. El lenguaje, lamentablemente, no nos proporciona términos específicos para transmitir estas ideas de una manera completamente unívoca y no confusa. Por otro lado, estas realidades nos son tan íntimas, porque estamos hablando de cómo nosotros mismos actuamos, pensamos y creamos empresarialmente, que no

nos cuesta tanto entender lo que les estoy diciendo. Este conocimiento privativo es exclusivo de cada uno de nosotros, aunque es cierto que se pueden filtrar muchas facetas de este conocimiento a quienes nos rodean, pero no con todos sus detalles y matices. Es un conocimiento que, además, se dice que está disperso o diseminado. ¿Qué significa esto? Significa que el volumen inmenso, prácticamente infinito, de información o conocimiento práctico que están continuamente creando y utilizando hoy los 8.000 millones de seres humanos que constituyen la Humanidad se encuentra disperso o diseminado. Una parte infinitesimal de ese conocimiento está en esta men-

empresarial del que disponemos y que vamos creando individualmente. Somos únicos e irrepetibles en el universo. ¿Por qué? Porque solo nosotros, en nuestras circunstancias particulares de tiempo y lugar, al actuar, desarrollamos un conocimiento de primera mano que es estrictamente privativo. Y se da una maravilla sorprendente: al estar en conexión unos con otros, interactuando, somos capaces de aprovecharnos del inmenso volumen de información práctica, dispersa y privativa que se sostiene en las 8.000 millones de mentes que constituyen la Humanidad; y veremos cómo todo esto es posible gracias a los procesos de mercado,

El volumen inmenso de información o conocimiento práctico que están continuamente creando y utilizando hoy los 8.000 millones de seres humanos se encuentra disperso o diseminado.

te, otra en esta otra, y así sucesivamente entre los diferentes seres humanos.

Pueden imaginarlo, aunque, en realidad, la dimensión de lo que estoy describiendo es enormemente abstracta. Nos pasa desapercibida porque tendemos a actuar como si tuviéramos un piloto automático, dando por supuesto muchas cosas. Sin embargo, aquí, a nivel académico, estamos desarrollando un conocimiento, de tipo científico que es el conocimiento de la Ciencia Económica, que, como ciencia, estudia los procesos de creación y transmisión del conocimiento práctico de tipo empresarial. Este conocimiento, como hemos dicho, es privativo de cada uno de nosotros y disperso. Esto debería llenarnos de orgullo (aunque siempre bien entendido) porque significa que cada uno de nosotros somos únicos en el universo. No ha habido nadie en el pasado, no existe nadie en el presente, ni existirá nadie en el futuro con el conocimiento concreto, específico, privativo y

del orden espontáneo del mercado, de la libertad de empresa y del sistema económico capitalista. Es fundamental entender este concepto porque existen interpretaciones alternativas sobre la sociedad que nada tienen que ver con lo que estamos explicando aquí, que es la visión correcta. Estas interpretaciones consideran que solo existe el conocimiento científico, que es jerárquico, en el que alguien debe mandar porque supuestamente lo sabe todo, mientras los demás somos como hormigas que debemos obedecer ciegamente. Vamos a explicar por qué esta visión es errónea, por qué no refleja la verdadera naturaleza del ser humano, ni cómo la sociedad se desarrolla espontáneamente, ni cómo avanza la civilización. Es importante que comprendan esto porque, generación tras generación, existe un choque continuo entre visiones alternativas. El futuro de la civilización y su capacidad de continuar avanzando, aunque muchas veces "a trancas y barrancas", depende

de que entendamos este orden espontáneo del mercado, así como las características y diferencias fundamentales de la información empresarial que estamos comentando.

Conocimiento tácito no articulable

Una tercera característica del conocimiento empresarial es que es un conocimiento tácito, no articulable. ¿Qué significa esto? Significa que sabemos lo que entendemos empresarialmente, aunque no seamos capaces de explicarlo con detalle ni en términos técnicos. Esto lo ilustramos con un ejemplo en clase el otro día cuando pre-

normas como "ceda el paso" o "deténgase", y esto se evalúa con un sencillo test; luego está el aprendizaje de la conducción práctica. ¿Y cómo se aprende a conducir? Vamos a una academia. Allí nos suben a un coche con doble control (dos volantes y dos juegos de pedales), el profesor se sienta a nuestro lado y nos dice: "Arranque y salga". En ese momento, nos aterroriza la idea porque nunca antes hemos conducido un coche. El profesor nos da instrucciones básicas: "Saque el freno, meta la primera, suba poco a poco el embrague, acelere..." Pero no es algo que se aprenda leyendo un libro. Solo se aprende sumergiéndose en la vorágine de la circulación, en una ciu-

El conocimiento empresarial es de tipo tácito, es aquel que sabemos —sabemos hacerlo— pero no podemos explicar con precisión cómo lo hacemos.

gunté: ¿alguien ha aprendido a montar en bicicleta leyendo un libro? ¿Alguien es capaz de explicar de manera articulada las leyes de la física —como las estudiaría una persona que estudie física— que nos permiten inclinarnos en una curva de forma que la fuerza centrípeta nos mantenga pegados a la carretera y no nos caigamos? La respuesta es no, porque saber montar en bicicleta es un conocimiento de tipo práctico que solo se adquiere lanzándose a montar en bicicleta, sin ruedines, y cayéndose varias veces, como les dije, hasta que, de forma misteriosa, desarrollamos nuestro sentido del equilibrio y aprendemos a no caernos. El conocimiento empresarial es de tipo tácito, es aquel que sabemos —sabemos hacerlo, *know how*, pero no podemos explicar con precisión cómo lo hacemos, *know that*—. Esto ocurre continuamente en todos los ámbitos en los que actuamos.

Por ejemplo, pensemos en quienes se están sacando el carnet de conducir. Hay dos tipos de exámenes: un examen teórico, donde nos dan

dad como Madrid, por ejemplo. Dependiendo de cada persona, esto puede llevar diez clases, cien o incluso quinientas, pero, al final, adquirimos la soltura necesaria porque hemos desarrollado ese saber especial que es el conocimiento de tipo práctico, aprendido exclusivamente a través de la experiencia. Otro ejemplo, aprender a cocinar. Ustedes podrán leer todos los libros de cocina con todas las recetas del mundo, pero la primera vez que sigan una receta, probablemente les salga "un churro". Entonces se ponen a cocinar y alguien que sí sabe, porque ha aprendido con la práctica, les da un codazo y les dice: "Déjame a mí". ¿Cuántas veces nos ha pasado esto? Nosotros mismos hemos dado un codazo y dicho: "Déjame a mí". Pero si alguien nos pide que expliquemos cómo se hace, nos damos cuenta de que no somos capaces de explicarlo con precisión, aunque sabemos hacerlo. Otro ejemplo: "Oye, quiero ligar con esta chica, pero no me hace caso; no hago más que recibir calabazas porque soy muy



vergonzoso. Dime, ¿cómo se hace?" Y alguien te da un codazo y te dice: "Mira, se hace de esta manera". Pero claro, al final tú no quieres que lo haga él, porque quieres hacerlo tú. La verdad es que no sabemos explicar exactamente cómo se hace; esto solo se aprende con la práctica.

El conocimiento empresarial es un conocimiento tácito, no articulable. Michael Polanyi tiene un libro maravilloso titulado *El estudio del hombre* (*The Study of Man*), que se centra precisamente en esta diferencia entre el conocimiento práctico de tipo empresarial y el conocimiento científico. Polanyi explica que el conocimiento más relevante para todos nosotros es el co-

ocultado o ninguneado como si no existiera por parte de mafias manipuladoras que solo quieren endiosar la razón científica y ponernos en manos de arrogantes "expertos", resulta ser la base de todo conocimiento, incluso de los conocimientos científicos más elaborados.

Hoy han dado el Premio Nobel de Economía a una mujer, una norteamericana llamada Claudia Goldin, por sus estudios sobre el mercado laboral de las mujeres. ¿Qué ha descubierto esta economista? Bueno, en realidad podríamos decir que ha "descubierto el Mediterráneo". ¿Y qué significa esto? Después de muchos estudios y miles de horas de trabajo, ha llegado a una conclusión

Incluso el conocimiento más formalizado científicamente, el conocimiento más técnico que se pueda imaginar, tiene siempre una base tácita, no articulable.

nocimiento práctico. Pero no sólo eso: también demuestra que incluso el conocimiento más formalizado científicamente, el conocimiento más técnico que se pueda imaginar, tiene siempre una base tácita, no articulable. Esto se vincula al famoso teorema de Gödel, el matemático que descubrió que, por muy completo que se piense que es un sistema matemático, siempre tendrá un punto de partida que no pueda formalizarse a su vez y que, por tanto, sea eminentemente tácito. De hecho, los grandes descubrimientos del ser humano, incluso en el ámbito de la ciencia, se apoyan en este conocimiento tácito; créanselo o no, incluso en el ámbito de la ciencia, siempre se parte de una intuición genial, creativa, de tipo tácito. Luego, con los lenguajes científicos, experimentos, etcétera, se elabora lo que previamente pudo haber sido un simple acto de genialidad creativa. En este sentido, el conocimiento tácito es el principio de todo conocimiento. Y, por tanto, este tipo de conocimiento, muchas veces

que ya era bastante evidente: las mujeres, en general, ganan menos que los hombres. ¿Por qué? Porque más de la mitad de las mujeres valoran mucho la vida familiar y el matrimonio, mientras que los hombres, en términos relativos, valoran más su profesión. Por este motivo, los hombres tienden a dedicar muchas más horas al trabajo y laboralmente están más disponibles en comparación con las mujeres. Muchas mujeres valoran más otras cosas, como sacar adelante una familia, tener hijos, cuidar el hogar familiar, etcétera. Esto lleva, evidentemente, a que ganen menos en promedio. De aquí se pueden sacar muchas conclusiones, algunas de tipo feminista. Por ejemplo: "Es injusto que las mujeres ganen menos; por lo tanto, habría que poner un impuesto a los hombres para que paguen a las mujeres y así ganen lo mismo, aunque trabajen menos horas o sean menos productivas". Sin embargo, en el mercado, se tiende a pagar a cada uno el valor descontado de lo que aporta al proceso produc-

tivo. Según los estudios de Goldin, las mujeres tienden a optar por trabajos más flexibles en cuanto a horarios y, además, recurren con mayor frecuencia a la fórmula del trabajo a tiempo parcial. Por supuesto, esta misma flexibilidad podría ser utilizada por los hombres. Podrían decir: "Yo quiero trabajar menos horas para dedicarme a cazar, estudiar, pensar, o simplemente no trabajar más de cuatro horas al día". En un entorno de libertad, cualquier opción es legítima y defendible, siempre que exista igualdad ante la ley. Sin embargo, cuando masivamente se observa que las mujeres y los hombres toman diferentes decisiones, esto explica que, a nivel agregado, se

en el mercado laboral. Sin embargo, en algunos países este porcentaje se reduce considerablemente. En cambio, la media de los hombres que trabajan es del 80%. Claudia Goldin es la tercera mujer en recibir este galardón desde que se creó en 1968. Sólo tres mujeres han sido reconocidas con el Premio Nobel de Economía. ¿Es esto una "injusticia"?

Las instituciones como plasmación del conocimiento práctico, tácito y no articulable

Pero volvamos al conocimiento tácito, no articulable, que no solo se refiere a las geniali-

Las instituciones son una de las "muletas" que nos ayudan a enfrentarnos al carácter inerradicablemente incierto del futuro.

produzca lo que se denomina una brecha salarial entre ambos. Esta brecha no procede de ninguna injusticia estructural, sino de las opciones voluntarias que toman las mujeres. Claudia Goldin también ha estudiado el impacto de los métodos anticonceptivos y hasta qué punto la principal fuerza que ha impulsado a la liberación de la mujer ha sido la economía de mercado y el sistema capitalista. Antes, por ejemplo, lavar a mano era una tarea ardua. Los que viven solos saben lo que implica lavar platos dos o tres veces al día y recoger la cocina continuamente. Esto era una realidad cotidiana. Gracias a la economía de mercado, se inventaron el lavaplatos, la nevera, la lavadora, la secadora, entre otros electrodomésticos. ¿A quién ha liberado tiempo y horas y quién ha ganado en calidad de vida con estas invenciones? Sin duda, hombres y mujeres. Pero, relativamente, han beneficiado especialmente a las mujeres. En la actualidad, la media mundial muestra que la mitad de las mujeres trabajan y están presentes

dades creativas que nos permiten descubrir o crear nuevos fines y los medios para alcanzarlos. También forma parte del conocimiento tácito ese saber pautado que surge de manera evolutiva, y que constituye las que denominamos "instituciones". Las instituciones, como recordarán, son una de las "muletas" que nos ayudan a enfrentarnos al carácter inerradicablemente incierto del futuro. Las instituciones se manifiestan, por ejemplo, en el campo del lenguaje. Por ejemplo, el castellano, el español, el idioma en el que estoy hablando ahora, es un conocimiento tácito, no formalizado. Claro que puedes estudiarlo en el colegio o en el instituto. Probablemente hayan estudiado asignaturas como "lengua" o "literatura", que a muchos les parecerían aburridas. Pero, desde los dos años, ya sabíamos hablar perfectamente. Recuerden el ejemplo que les puse sobre mi "arrogancia fatal científicista", habiendo sacado 599 puntos sobre 600 en el TOEFL (Test of English as a Foreign Language), cuando llegué a

Estados Unidos creyéndome “el amo del mundo”, poco menos que Shakespeare, pensando que sabía hablar inglés mejor que ellos, pero la realidad era muy distinta. Y me di cuenta de ello cuando vi *El Padrino (The Godfather)* en el avión y no entendí absolutamente nada. Tampoco entendí nada en las primeras clases. Sin embargo, veía a niños americanos de dos o tres años hablando perfectamente inglés, y ellos no lo habían aprendido en un libro. Esto es un claro ejemplo de conocimiento tácito, no articulable, práctico, de tipo empresarial. Lo mismo ocurre con el respeto por la moral. ¿Qué es la moral? La palabra viene del latín *mos, moris*, que significa “aquello que se trans-

je comparten esta característica. Pero el lenguaje no solo en términos estrictos del idioma que utilizamos para entendernos, ya sea español, inglés, francés, o cualquier otro, sino en su dimensión más amplia como institución social. Y lo mismo sucede con el “lenguaje de los negocios”, o contabilidad, que es otro ejemplo de conocimiento tácito. “*Accounting is the language of business*” nos decían en la Escuela de Business Administration de Stanford. Recuerdo que, cuando estudiaba, me decían que la contabilidad la había inventado Luca Pacioli. Y yo, en mi ignorancia, me lo creí. ¿Quién era Luca Pacioli? Tomen nota: un franciscano que fue profesor de matemáticas de Leo-

Cada uno de nosotros aporta en el proceso de formación de las instituciones un granito de arena de experiencia, conocimiento, habilidades, etcétera, generación tras generación.

mite por costumbre”. Es decir, el conocimiento de aquello que está bien y de aquello que está mal. Es cierto que en la vida, muchas cosas no son blanco o negro, sino que están en áreas grises. Pero seamos honestos: en la mayoría de los casos, sabemos distinguir lo que está bien de lo que está mal. Este conocimiento surge pequeño, como una semilla misteriosa y embrionaria que llevamos desde que nacemos, luego se desarrolla y crece: lo aprendemos en casa, en nuestra pequeña comunidad, o en la asociación religiosa si somos religiosos, etc. Este conocimiento sobre lo que está bien y lo que está mal puede articularse parcialmente: asistiendo a clases de religión, moral, o formación para la ciudadanía; leyendo un libro; o estudiando el código penal o el código civil. Pero, en esencia, sigue siendo un conocimiento tácito, no articulable, que se aprende con la práctica. Lo mismo ocurre con el derecho. Un apretón de manos, un contrato: “Trato hecho” y “Esto va a misa”. El derecho, la moral y el lengua-

nardo da Vinci. Sin embargo, no inventó nada, lo único que hizo fue ser el primero en publicar un libro sobre el lenguaje que comerciantes y artesanos ya utilizaban desde hacía siglos: la contabilidad por partida doble. Nadie “inventó” la contabilidad. Porque nadie tiene la capacidad mental necesaria para crear *ex novo* una institución como esta, porque conlleva un inmenso volumen de información práctica. Cada uno de nosotros aporta en el proceso de formación de estas instituciones un pequeño granito de arena de experiencia, conocimiento, habilidades, etcétera, generación tras generación. Esto da lugar a una complejidad y riqueza inmensas que no pueden ser recreadas por ningún sabio, ni por un grupo de sabios, ni por científicos, por muy listos que sean. Y, mucho menos, pueden ser mejoradas artificialmente. Por ejemplo, hubo quienes intentaron “mejorar” los lenguajes naturales. Decían: “El francés, el inglés y el español son ineficientes. Vamos a crear un lenguaje perfecto”. Así surgió el esperanto.



Pero, ¿qué pasó? Sólo lo hablan cuatro excéntricos y algunos entusiastas que se reúnen en congresos y ha sido un fracaso porque no incorpora esa riqueza de información y práctica acumulada por las lenguas "vivas" generación tras generación y siglo tras siglo.

Otros ejemplos: "Vamos a inventar un nuevo modelo de familia. ¿Qué es eso de la familia tradicional? Es algo obsoleto, cosa de dinosaurios. Vamos a tener trece tipos de familia, o mejor dieciséis tipos, incluso veintisiete tipos diferentes." ¿El resultado? Otro fracaso. Recuerden que las instituciones más esenciales para la civilización y la vida humana no han sido, ni pueden ser,

algo habitual en todos los hogares. Ahora podemos leer una novela o cualquier otro contenido de manera accesible. Puede parecer algo obvio, pero no lo fue hasta hace muy pocos siglos. Hoy en día, además de los libros, tenemos mapas, ordenadores, revistas científicas, periódicos, programas de ordenador y algoritmos de "inteligencia artificial". Todos ellos contienen y proporcionan información formalizada, pero que no es conocimiento empresarial, y, por tanto, no deben confundirse con el conocimiento práctico. El móvil inteligente es quizás la innovación más relevante a lo largo de mi vida. Por ejemplo, cuando yo era joven y se estropeaba el coche camino de Soria, tenía que

La llamada inteligencia artificial nunca podrá generar conocimiento empresarial creativo: Nunca podrá crearse un algoritmo capaz de crear nada empresarialmente.

creadas por la mente humana. Son el resultado evolutivo de comportamientos pautados y están compuestas por conocimiento básicamente práctico, empresarial, y de tipo tácito. Los libros son un excelente ejemplo para entender la diferencia entre conocimiento formalizado y conocimiento práctico. Esta idea ha sido desarrollada muy bien por Michael Polanyi. Antes de la invención de la imprenta por Gutenberg, en el siglo XV, los libros se copiaban a mano (por ejemplo, en los monasterios durante la Edad Media). Tener un libro era algo carísimo; costaba casi toda una vida de trabajo a un copista para reproducir uno con primor. La idea de Gutenberg fue genial: crear un sistema en el que los cajistas preparaban los moldes con las letras de madera o de plomo y, con tinta, papel y unas prensas las páginas se imprimían en masa. Por primera vez, los libros se extendieron de manera generalizada por toda la humanidad. El libro, que antes era un objeto de lujo, prácticamente inasequible para el 99% de la población, pasó a ser

hacer autostop para llegar a un pueblo, meter una moneda en un teléfono público y llamar para que viniera una grúa. Hoy en día haces una llamada desde el móvil y todo está solucionado.

Pues bien, los libros, los mapas, los ordenadores, las revistas científicas o no, los periódicos, la inteligencia artificial, todo eso es conocimiento formalizado. ¿Y qué es lo que hacen? Lo que hacen estos medios es actuar, como si dijéramos, como un trampolín (símil que he utilizado en varias ocasiones), para multiplicar nuestra capacidad de creación de información práctica. Antes de los libros, por ejemplo, nos dedicábamos mañana, tarde y noche a trabajar en el campo, y desarrollábamos conocimiento práctico sobre cómo cultivar, ordeñar ganado o realizar tareas similares. Pero con los libros, la imaginación se potencia. Al acumular y disponer de información formalizada, comenzamos a visualizar creativamente opciones y posibilidades que antes ni siquiera podríamos imaginar o concebir.

Todo lo que creamos y descubrimos empresarialmente lo hacemos dentro de un contexto de conocimiento práctico. Pero no sólo se trata de conocimiento práctico de creencias, por ejemplo, sino que el lenguaje, las sensaciones y gran parte de lo que vamos aprendiendo también forman parte de este conocimiento. Además, y en términos dinámicos, cómo pensamos y nuestro proceso mental de creatividad y descubrimiento es, en sí mismo, un conocimiento práctico. Fíjense cómo trato de teorizar de manera abstracta sobre el proceso por el cual creamos empresarialmente. Un proceso que ni siquiera somos capaces de explicar completamente en qué consiste y cómo se lleva a

disperso, tácito y no articulable sino que es, además, eminentemente creativo. Es decir, en la medida en que descubrimos algo que antes nos había pasado desapercibido —y en eso consiste la esencia de todo acto empresarial—, creamos en nuestra mente, como si dijéramos, bits de información práctica que antes no existían y, por tanto, no teníamos. Esta es la gran maravilla de la naturaleza del ser humano: que somos capaces, continuamente, de crear ex nihilo conocimiento empresarial que previamente no teníamos. Y lo más sorprendente es que este conocimiento que somos capaces de crear desde la nada no tiene ningún coste. Por ejemplo,

No hacen falta recursos materiales para triunfar en la vida. El éxito en la vida depende de un conocimiento empresarial que es eminentemente creativo y no tiene coste alguno.

cabo. En este contexto, la expresión "inteligencia artificial" me parece una más que arrogante contradicción en los términos: la llamada inteligencia artificial nunca podrá generar conocimiento empresarial creativo; nunca podrá crearse una máquina con un algoritmo capaz de crear nada empresarialmente, como lo estoy explicando ahora. Aquellos que piensan que la inteligencia artificial va a sustituir al ser humano creativo parten de una base completamente errónea: no diferenciar entre los dos tipos de conocimiento (el práctico, tácito no articulable, y el científico, formalizado y teórico). Por eso esta diferencia, que he presentado hoy y en la que estoy insistiendo tanto, tiene una trascendencia enorme, tanto en términos científicos como, sobre todo, para nuestras vidas.

Carácter creativo del conocimiento empresarial

El conocimiento empresarial al que me refero no solo es subjetivo, práctico, privativo,

si descubro una oportunidad de ganancia o la creo, lo hago "gratis". Es como el símil del *Stickman analysis* (análisis de los hombres de palo) que aparece en diferentes páginas de mi libro *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*, donde se representan figuras con bombillas creativas "que se encienden". Esa imagen de la bombilla encendiéndose es una analogía perfecta de cómo surge el conocimiento. De repente, nos damos cuenta de algo: "¡Albricias! Ahora me doy cuenta de esto". Al identificar un fin que para nosotros tiene valor, en cierto sentido ya hemos hecho nuestro el beneficio. El beneficio es el valor que damos al fin que esperamos obtener, y este acto creativo no tiene coste alguno. Alguien podría objetar: "Profesor, ¿qué dice? Para obtener un beneficio empresarial hay que incurrir en costes." Claro, es cierto que después habrá que comprar factores de producción, contratar actores, etcétera. Pero, ¿y la idea? La idea es gratis. "Oiga, yo tengo una idea, se la vendo."

Luego, con más o menos capacidad empresarial o de convicción, podré buscar aliados para mi proyecto: un capitalista que me financie, alguien que crea en mí, etcétera; pero la idea ya está ahí. No hace falta disponer de recursos materiales para triunfar en la vida. El éxito en la vida depende de un conocimiento empresarial que es eminentemente creativo y no tiene coste alguno. Esto debería ser motivo de especial aliciente, sobre todo para los chicos y chicas jóvenes que me están escuchando hoy en clase. Cada año, el profesor es un año mayor, pero la generación que viene a aprender con él siempre tiene la misma edad: dieciocho o diecinueve

ta depender de papá Estado, ni de ayudas, ni de subvenciones, ni de un sistema en el que, desde la cuna hasta la tumba, todo esté organizado y protegido. Deben desembarazarse de esa mentalidad y asumir su propia naturaleza humana, empresarial y creativa. Láncense al vacío en pos de aquello que valoren y crean que merece la pena, porque pueden lograrlo, incluso si no disponen de partida de medios materiales. Si alguno de ustedes está deprimido y piensa: "Es fácil para el profesor Huerta de Soto, guapo, joven (¡hace cuarenta años!), rico, con dinero... Es fácil decir estas cosas. Pero yo, con problemas económicos y familiares, no llego a fin de mes, tengo todas las

El conocimiento empresarial es eminentemente creativo, no tiene coste alguno, y basta con tener una idea para haber iniciado ya el camino hacia el éxito.

años. Cuando daba clases con treinta años, los alumnos tenían dieciocho o diecinueve. Luego, con treinta y uno, treinta y dos, y así sucesivamente. Ahora, con sesenta y seis, cada vez hay una mayor diferencia generacional. Por un lado, esto me gusta porque me siento rejuvenecido al verlos a ustedes tan jóvenes, cada año relativamente más jóvenes que yo. Pero, por otro lado, esta diferencia generacional se hace cada vez más clara y evidente desde el punto de vista del contexto de experiencia generacional.

Pero, insisto: no hace falta disponer de medios materiales para triunfar en la vida; y esto es un aliciente enorme. Significa que cualquier cosa que ustedes se propongan en un entorno de libertad puede lograrse. Este hecho debe ser motivo de gran alegría y darnos seguridad, porque es lo que hace que la vida sea apasionante y que valga la pena vivirla. Es un mensaje de optimismo que quiero enviar especialmente a los más jóvenes: podéis comer el mundo. No hace fal-

ta depender de papá Estado, ni de ayudas, ni de subvenciones, ni de un sistema en el que, desde la cuna hasta la tumba, todo esté organizado y protegido. Deben desembarazarse de esa mentalidad y asumir su propia naturaleza humana, empresarial y creativa. Láncense al vacío en pos de aquello que valoren y crean que merece la pena, porque pueden lograrlo, incluso si no disponen de partida de medios materiales. Si alguno de ustedes está deprimido y piensa: "Es fácil para el profesor Huerta de Soto, guapo, joven (¡hace cuarenta años!), rico, con dinero... Es fácil decir estas cosas. Pero yo, con problemas económicos y familiares, no llego a fin de mes, tengo todas las opciones bloqueadas." Déjenme decirles que no es así como funciona el mundo. En un entorno de libertad, pueden lograr lo que quieran. Esto puede ilustrarse en muchos contextos. Las sociedades relativamente más libres son mucho más dinámicas. Por ejemplo, el sueño americano: en Estados Unidos, personas que parten de una extracción social muy humilde pueden llegar a lo más alto en el ámbito empresarial, artístico, y en cualquier otro campo. Es una sociedad dinámica, que no está marcada por la envidia y que respeta la libertad de empresa. En contraste, hay otras sociedades donde todo es difícil, bloqueado, regulado, y donde papá Estado apenas nos deja actuar. ¡Rebélense ustedes contra esa situación! No caigan en la tentación de la envidia ni piensen que necesitan ayudas impuestas de manera coactiva para poder triunfar. El conocimiento empresarial es eminentemente creativo, no tiene coste alguno, y basta con tener una idea para haber iniciado ya el camino hacia el éxito.

SOBRE LA FUNDACIÓN, LA REVISTA AVANCE Y EL SUPLEMENTO CUADERNOS

La entidad editora de la revista *AVANCE de la Libertad* y del suplemento que tiene en sus manos es la Fundación para el Avance de la Libertad (Fundalib), con domicilio en Madrid. Desde 2015, la Fundación trabaja en España e internacionalmente por la causa de la libertad económica y personal de los seres humanos. Fundalib es una entidad asociada a la prestigiosa Red Atlas, con sede en Washington, que agrupa a unos quinientos *think tanks* pro libertad en un centenar de países. Es igualmente miembro de redes europeas como Epicenter y ELF.

La Fundación investiga sobre distintos aspectos de la libertad en varias de sus vertientes. En particular, elabora de forma periódica varios índices nacionales e internacionales de situación de la libertad, entre los que cabe destacar el Índice Autnómico de Competitividad Fiscal (IACF) o el Índice de Libertad Económica de las Ciudades Españolas (ILECE). El IACF fue uno de los seis finalistas del prestigioso premio Templeton en 2024, y el ILECE fue galardonado en 2020 con el Europe Liberty Award. Fundalib ha obtenido varios premios y distinciones más, destacando en particular su primer puesto en la competición internacional de *think tanks* organizada por el European Resource Bank en Chişinău (Moldavia) en 2019. Los dos documentales producidos por la Fundación han sido merecedores de su inclusión en la selección oficial de festivales en los Estados Unidos y en Corea del Sur, y uno de ellos ganó un festival internacional especializado (Nueva York, 2023).



Fundación para el Avance de la Libertad

La Fundación apoya a diversas organizaciones de activismo en la sociedad civil, y mantiene una colección de libros, la Colección Avance, bajo el prestigioso sello de Unión Editorial. Además, desarrolla su propia producción de libros. En el sitio web fundalib.org están disponibles las publicaciones de la Fundación, entre ellas la serie de Informes breves sobre cuestiones de actualidad. Desde junio de 2020, la Fundación publica la mencionada revista mensual, que aporta a los lectores contenidos de opinión breves y orientados a su multiplicación en la sociedad. Con una orientación editorial liberal-libertaria, la revista cubre todo el espectro ideológico que va del liberalismo clásico a las posiciones agoristas y *anacp*, así como a la filosofía objetivista.

Fundalib procura así impulsar las diversas familias del individualismo, consciente del temible resurgimiento de las diversas formas de colectivismo en nuestro tiempo, generalmente a través de los distintos populismos que están recuperando terreno político. Esta revista de contenidos breves se complementa desde 2021 con el suplemento *Cuadernos para el Avance de la Libertad*, que tiene en sus manos, en el que los autores abordan con mayor extensión y calado algunos de los debates más importantes de nuestro tiempo, siempre desde una perspectiva favorable a la Libertad. En la página 2 de este Cuaderno encontrará el lector el código y la dirección web para suscribirse a la revista, y en la página web dispone de varias opciones para unirse a Fundalib.



RUTGER
BRATTSTRÖM

De **SUECIA** *al*
FRENTE UCRANIANO

Traducción, edición y prefacio de Juan Pina



Un libro adictivo, agrisulce y revelador que narra el periplo del joven sueco Edvard Selander, caído en el frente de Ucrania en defensa de la Libertad de ese país... y de todo el mundo occidental.



<https://tienda.fundalib.org>