

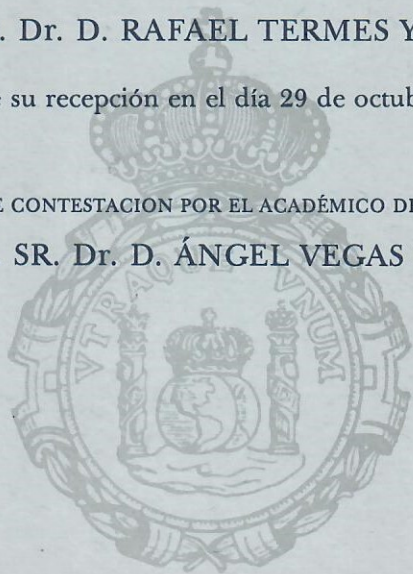
PUBLICACIONES DE LA REAL ACADEMIA DE CIENCIAS
ECONOMICAS Y FINANCIERAS

PODER CREADOR DEL RIESGO FRENTE A LOS EFECTOS PARALIZANTES DE LA SEGURIDAD

DISCURSO DE INGRESO DEL ACADÉMICO DE NÚMERO ELECTO
EXCMO. SR. Dr. D. RAFAEL TERMES Y CARRERÓ

en el acto de su recepción en el día 29 de octubre de 1984

DISCURSO DE CONTESTACION POR EL ACADÉMICO DE NÚMERO
EXCMO. SR. Dr. D. ÁNGEL VEGAS PÉREZ



BARCELONA

1984

PUBLICACIONES DE LA REAL ACADEMIA DE CIENCIAS
ECONOMICAS Y FINANCIERAS

PODER CREADOR DEL RIESGO FRENTE A LOS EFECTOS PARALIZANTES DE LA SEGURIDAD

DISCURSO DE INGRESO DEL ACADÉMICO DE NÚMERO ELECTO
EXCMO. SR. Dr. D. RAFAEL TERMES Y CARRERÓ

en el acto de su recepción en el día 29 de octubre de 1984

DISCURSO DE CONTESTACION POR EL ACADÉMICO DE NÚMERO
EXCMO. SR. Dr. D. ÁNGEL VEGAS PÉREZ

B A R C E L O N A

1 9 8 4

And you all know, security is mortals' chiefest enemy.
(*Y vosotras lo sabeis, la seguridad es el mayor enemigo
de los mortales*). William Shakespeare. Macbeth. Acto
III. Escena V.

EXCELENTÍSIMO SEÑOR PRESIDENTE,
EXCELENTÍSIMOS E ILUSTRÍSIMOS SEÑORES,
EXCELENTÍSIMOS SEÑORES ACADÉMICOS,
SEÑORAS Y SEÑORES:

Es para mí un gran honor y una profunda satisfacción haber sido elegido para ingresar como académico de número en esta Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras.

Gran honor, en efecto, el que me ha sido dispensado al considerárseme digno de formar parte de esta docta Corporación que, bajo el alto patronazgo de S. M. el Rey, tiene su sede en la ciudad de Barcelona. Profunda satisfacción, por poder compartir, con tan prestigiosos cultivadores de las ciencias económicas y financieras, las tareas de investigación, estudio y fomento de estas ramas del saber.

Por ambas cosas debo especial gratitud, y así quiero ahora expresarlo, a los Académicos que tuvieron la amabilidad de proponerme para una de las medallas vacantes, a todos los restantes miembros y en especial a su Presidente Excmo. Sr. Dr. Ricardo PIQUÉ y BATLLE por haberme elegido, y, en fin, a todas las personas que hoy me acompañan en ésta para mí entrañable ocasión y que, con su presencia, realzan este solemne acto de toma de posesión.

El tema que he elegido para mi discurso de ingreso me ha venido preocupando en los últimos tiempos, porque me ha parecido que muchos de los males que vemos en la sociedad actual, y la falta de soluciones para salir de los mismos, no radican tanto en los defectos de las políticas e instrumentos empleados, como en la actitud mental que, de manera progresiva, han ido adoptando los individuos frente al futuro que, siendo por naturaleza incierto, comporta evidentemente cotas más o menos elevadas de riesgo.

La renuncia a niveles personales de mayor realización, tanto espiritual como material, por la aversión al riesgo que la búsqueda de estos logros entraña, va produciendo la impresión de que el hombre contemporáneo ha dejado de anhelar el máximo posible, para convertirse en aspirante a la mediocre seguridad. Y esta impresión, de ser cierta, sería todavía más grave si, afectando a la profunda disposición del hombre, tuviera sus manifestaciones no sólo en el terreno económico sino en el de los valores superiores del espíritu.

Sin embargo, yo sigo creyendo que el hombre, tal como ha sido creado por Dios, tiende de manera innata al mayor bien, a la mayor satisfacción, a la mayor felicidad. Para mí el hombre es por naturaleza «maximizador» y si en algún momento de su historia, y ahora en particular, parece que se ha convertido en un sujeto «contractual», es porque fuerzas exteriores a él le han separado de su esencial manera de ser. Puede ser verdad que el hombre occidental del siglo XX busca el contrato, en donde se cambia beneficio por seguridad, y abandona la maximización, que implica riesgo. Pero si es así, es porque políticas económicas, basadas en posturas doctrinales pretendidamente sociales, al propugnar la supresión de la desigualdad —y con ello su fuerza creadora— le han ido separando de su propia entidad y destino.

Mi discurso irá, pues, encaminado a ver cómo la causa de la esclerosis económica que afecta a grandes sectores de nuestras sociedades occidentales, en especial europeas, es el efecto de las políticas encaminadas a proporcionar excesivos niveles de seguridad a personas y entidades. Como sea que este exceso de seguridad enerva el dinamismo y reduce el progreso social, la única manera de salir del anquilosamiento es, en mi opinión, devolver, tanto a los individuos como a las empresas, cotas adecuadas de riesgo, para despertar el poder creador que, el hombre, puesto en esta situación, lleva consigo.

PRIMERA PARTE

PLANTEAMIENTO DE LA CUESTION

«Quien no haya escalado montañas de primer orden difícilmente se formará una idea justa de lo que compensa la fatiga experimentada y los peligros corridos en ellas. Menos todavía podrá imaginar que esas mismas fatigas no carecen de placeres y que esos peligros poseen también sus propios encantos; y no logrará explicarse la atracción que conduce a ellos continuamente a quien los ha experimentado, si no recuerda *que el hombre, por su índole misma, gusta de vencer los obstáculos, que su carácter le induce a buscar peligros y sobre todo aventuras y que... es peculiar de las montañas alimentar generosamente esa avidez de sentir y de conocer, pasión primitiva e inextinguible del hombre, que nace de su perfectibilidad y la desarrolla a su vez, pasión más grande que él mismo...*»

Ramond de CARBONNIÈRES, *Viajes en los Pirineos*.

CAPÍTULO I

EL BIENESTAR

1. EL EUDEMONISMO

Sabemos, por propia experiencia, por observación de lo que ocurre a nuestro alrededor y por la enseñanza de la más sana filosofía (1), que el hombre tiende naturalmente a la felicidad. Todas las escuelas filosóficas en la antigüedad griega y romana están de acuerdo con el sentido común y el más profundo deseo del hombre en poner la eudemonía como término y aspiración última de toda la actividad humana. Sin embargo, esta afirmación tan categórica no puede tomarse como base para construir una ética de la conducta humana centrada en el egoísmo, que sería ciertamente criticable, ya que el propio ARISTÓTELES primero y luego, de manera mucho más perfecta, el Aquinatense, han expuesto en qué debe consistir ese vago término de felicidad para que pueda convertirse en fin último del obrar humano.

No obstante esta aclaración, necesaria en el plano moral para un correcto entendimiento del eudemonismo, sigue siendo evidente que el hombre, en su polifacético obrar, busca inexorablemente la felicidad, aunque en la apreciación de lo que apetece como bueno pueda errar, y de hecho yerra frecuentemente. La voluntad humana tiende al bien previamente aprehendido como tal por el intelecto, ya que la voluntad nada puede querer sino bajo la razón de bien (2). Y tiende tanto más necesariamente hacia el bien conocido, cuanto mayor sea, en la aprehensión intelectual, la relación de necesidad entre el bien en cuestión y la felicidad. De aquí que la voluntad no se adhiera necesariamente a aquellos bienes particulares que no guardan relación necesaria con la felicidad, puesto que, en apreciación del sujeto, sin ellos uno puede ser feliz. En cambio, concluye Santo Tomás, existen bienes que tienen relación necesaria con la felicidad y, cuando el hombre alcanza la certeza de esta relación, entonces su voluntad se adhiere necesariamente a estos bienes — trascendentales o no — en los que consiste la verdadera felicidad.

Esta adhesión necesaria de la voluntad al bien conocido como supremo, o como conducente a él, no quita la libertad del hombre, ya que todo sujeto que posea libertad es, por naturaleza, libre, aunque no siempre obre li-

(1) Santo Tomás de AQUINO, *Summa Theologica*, 1-2 q2.

(2) Santo Tomás de AQUINO, *Summa Theologica*, 1q 82. a. 2.

brememente. Jean Paul SARTRE, el filósofo existencialista que en tantas cosas erró, acierta al afirmar que «el hombre es necesariamente libre», coincidiendo con la doctrina tomista según la cual «la voluntad apetece libremente la felicidad aunque la apetezca de modo necesario».

Pero, para descender al terreno económico en el que forzosamente deben enmarcarse estas reflexiones, nos es preciso pasar de los actos necesarios de la voluntad —que contrariamente a lo que pueda parecer son los más perfectos— a los actos libres que se refieren a la elección de los medios para alcanzar los diversos fines u objetivos que el hombre se puede proponer. Y, entre estos objetivos, ocupan un lugar destacado los encaminados a satisfacer no sólo las necesidades básicas o de subsistencia —en las que el hombre no se diferencia de los animales irracionales— sino también y, sobre todo, las necesidades superiores que únicamente el hombre siente, y que comprenden, con los bienes del espíritu, la «inclinación hacia lo que se llama el bienestar, como una realidad condicionada por el uso de las cosas materiales no absolutamente imprescindibles para poder mantenerse en la existencia» (3).

La aspiración a cubrir estas necesidades básicas y, por encima de ellas, las originadas en la inclinación al bienestar, con recursos que, por lo general, son escasos, es lo que determina la actividad del «homo economicus», si cabe emplear esta abstracción para intentar extraer de la compleja persona humana una vertiente capaz de constituirse en sujeto ideal de la ciencia económica (4). De hecho, aunque las disputas (5) sobre la definición de la economía han sido abundantes, como veremos a continuación, y no han servido para hallar una formulación satisfactoria, ya Aristóteles la calificó de «ciencia de la riqueza» y durante siglos este concepto ha estado en la base del pensamiento económico, como lo prueba que, en los tiempos modernos, la obra fundamental para el conocimiento de esta disciplina, y debido al que generalmente se reconoce como «el padre de la economía», se llame precisamente «Investigación acerca de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones» (6).

(3) Antonio MILLÁN PUEYES, *Economía y Libertad*. (Madrid: CECA 1974), pág. 38.

(4) Derivado del griego *οικονομος*, «administrador», compuesto de *οικος*, «casa» y *νέμω*, «distribuir».

(5) Un examen de la divergencia de opiniones se encuentra en Mark BLAUG, *The Methodology of Economics* (Cambridge: Cambridge University Press, 1978), págs. 46-52; T. W. HUTCHINSON, «Aims and Method of Economic Theorizing» en *The Politics and Philosophy of Economics* (Oxford: Basil Blackwell, 1981), págs. 271-279.

(6) Adam SMITH, 1776.

2. LA ECONOMIA

En las diversas definiciones de la economía subyace la visión metodológica de su autor y, en ciertos casos, estos distintos conceptos de economía reflejan los problemas económicos preocupantes en el período histórico en que las definiciones fueron formuladas. Aunque de forma muy simplificada, podríamos concentrar estas definiciones en tres grandes grupos. En el primero estarían todas aquellas formulaciones cuyo elemento sustancial es el objeto material (7). Es el terreno de los economistas clásicos, para los cuales el objeto de la economía gira, según acabamos de señalar, en torno a la riqueza (A. SMITH) y alrededor de la distribución del producto entre los componentes de la comunidad o entre los factores de producción (D. RICARDO, J. S. MILL) (8). En el segundo grupo podríamos colocar las definiciones debidas a aquéllos que conciben la economía como la ciencia que analiza la conducta racional de los individuos, especialmente en su toma de decisiones. Así, Ludwig VON MISES ve la economía como parte de la ciencia de la acción humana, cuyo cometido sustancial es explicar los actos humanos. En esta misma línea se encuentra L. ROBBINS, quien, como es sabido, definió a la economía como «La ciencia que estudia el comportamiento humano como una relación entre fines y medios escasos con usos alternativos» (9). En el tercer grupo quedarían las definiciones basadas en las relaciones sociales, poder económico y distribución de la renta entre las clases sociales, que se encuentran fundamentalmente en la concepción marxista de la economía (10) y en las corrientes de pensamiento alineadas parcialmente con el marxismo, tales como los radicales e institucionalistas.

Entre los diferentes conceptos de economía, el adoptado por Lionel

(7) El concepto de economía presidido por el objetivo material dio lugar a reacciones críticas moralizantes. CARLYLE llegó a llamar a la economía «filosofía cerda». Dennis H. ROBERTSON, al examinar al hombre económico, se preguntó qué economiza este hombre y su contestación fue amor.

(8) A. SMITH ve el problema económico como la lucha del hombre por conquistar la naturaleza en la producción de la riqueza material. D. RICARDO y J. S. MILL enfatizan la importancia de la distribución del producto.

(9) Lionel ROBBINS definió a la economía como la ciencia que estudia el comportamiento humano como una relación entre fines (por un lado) y medios escasos con usos alternativos. L. ROBBINS, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science* (Londres, Mac Millan, 1932), pág. 15. En la segunda edición del libro en 1935, L. ROBBINS define de forma más restrictiva a la economía: «Aquel aspecto del comportamiento que se ve condicionado por la escasez de medios para la consecución de fines dados» (pág. 16 de 2.^a edición). Esta definición de ROBBINS es similar a la mantenida por los nuevos austríacos, ver: I. M. KIRZNER, *The Economic Point of View* (Kansas City: Shedd y Mard, 1960), capítulo 6.

(10) MARX consideró el campo de la economía como la producción material por parte de los individuos, la cual viene determinada por la sociedad.

ROBBINS es el que más utilización ha tenido en el ambiente académico. Para ROBBINS, el campo de la economía cubre cualquier aspecto del comportamiento que esté condicionado por la existencia de la escasez —escasez de tiempo, de poder productivo, y de todo tipo de bienes y servicios— (11). Aunque los objetivos de la conducta humana son varios y los medios para alcanzarlos son limitados, no es difícil ver que la definición de ROBBINS tiene una aplicación comprensiva. Si no hay escasez, no existe comportamiento que tenga un aspecto económico (12).

Sin embargo, no se puede decir que esta concepción sea aceptada unánimemente. Por ejemplo, Kennet E. BOULDING, piensa que la definición de ROBBINS es poco útil. BOULDING define a la economía «como la parte del conjunto del sistema social que se preocupa principalmente del intercambio y de las instituciones de intercambio, y, por extensión, con los bienes y servicios que participan en el intercambio» (13). Es decir, BOULDING limita la economía al sistema de intercambio y no a la asignación de los recursos escasos en general. En su opinión, la asignación se realiza por el sistema social y la economía es sólo una parte del mismo. La crítica que BOULDING hace a la definición de ROBBINS se centra en destacar que éste no tiene en cuenta al sistema social, en su conjunto, como asignador de recursos (14).

En este mismo sentido merece mencionarse la postura de KOOPMANS. KOOPMANS, en su conferencia como Premio Nobel, considera que la economía debe preocuparse también de la utilización de los recursos por de-

(11) Lionel ROBBINS, «On Latsis's Method and Appraisal in Economic: A Review Essay», *Journal of Economics Literature*, 1979, págs. 996-1004. En este artículo ROBBINS apunta que esta definición no es original de él, sino que ya se encuentra en la discusión de HUME sobre la propiedad en su Tratado de Naturaleza Humana.

(12) Lionel ROBBINS, «On Latsis's Method and Appraisal in Economics: A Review Essay», *op. cit.*, pág. 997.

(13) Kennet E. BOULDING, *Economics as Science* (Nueva York: Mac Graw-Hill Book Co., 1970), págs. 17-18.

(14) Frente a esta crítica, ROBBINS recientemente considera que la misma se apoya en una mala interpretación debida quizá a una indebida preocupación con la teoría del intercambio. En realidad, dirá ROBBINS, la explicación de la influencia de la escasez va bastante más allá de la inmediata incidencia del intercambio (o catallactics). La escasez cubre cuestiones de incentivos, instituciones y, por supuesto, una gran parte del esquema legal de la sociedad, por no mencionar aspectos de beneficios discriminados e indiscriminados. Además, el intercambio no explica, según ROBBINS, las condiciones que llevan al mismo y esto es lo que según él hace la definición de comportamiento condicionado por la escasez. Lionel ROBBINS, «Economics and Political Economy», *American Economic Review*, 1981, págs. 1-10, y «On Latsis's Method and Appraisal in Economics: A Review Essay», *op. cit.*

bajo del óptimo, así como de su derroche total (15). Para KOOPMANS, estas situaciones son la otra cara de la moneda de la utilización óptima de los recursos escasos. En consecuencia, también para él la definición de ROBBINS es incompleta.

De todos modos, a la luz de los conceptos subyacentes en el conjunto de definiciones examinadas, no resulta difícil establecer una relación entre bienes materiales, o riqueza, y bienestar, como parece desprenderse del pensamiento de A. MARSHALL quien definió la economía como «el estudio de aquella parte de la acción individual y social que está más íntimamente relacionada con la consecución y uso de los requisitos materiales del bienestar» (16). En resumen, nos inclinamos pues por considerar como objeto de la economía el estudio del comportamiento del individuo en su aspiración al bienestar, el cual viene condicionado por la escasez de recursos.

Reflexionando sobre la tendencia del hombre al bienestar como motor de la economía, Antonio MILLÁN PUEYES ha hecho notar (17) que es sintomático que la misma «haya sido afirmada por el filósofo y teólogo Tomás DE AQUINO —que, además de vivir en la Edad Media, no parece dar pie a que se le tenga por ningún hedonista—», en cuyas obras se encuentran frecuentes referencias a un buen vivir material como objetivo intermedio, noble y deseable, para mejor poder atender al cultivo de los bienes superiores.

3. LA COOPERACION SOCIAL ESPONTANEA

Ahora bien. Esta innata tendencia humana al bienestar no se desarrolla en solitario, ya que el hombre, también por naturaleza, es social, es decir, tiende a vivir en compañía de otros. Y en esta visión social, el «homo economicus», al tiempo que halla ayudas en los demás para el logro de su bienestar, ayuda a los otros, incluso sin proponérselo, para que también

(15) TJALLING G. KOOPMANS, «Los conceptos de optimalidad y su utilización», en *Tres Ensayos sobre el Estado de la Ciencia Económica* y la Conferencia del Nobel (Barcelona: Bosch, 1980), pág. 240. En esta línea se encuentra también la conceptualización dada por Harvey LEIBENSTEIN «Microeconomics and X-Efficiency Theory: If There is no Crisis, There Ought to be one», *Public Interest*, 1980, págs. 97-110. LEIBENSTEIN, considera que todo tipo de ineficiencias que resulten de la ausencia total o parcial de motivaciones en el uso de las oportunidades económicas, también es parte del contenido de la economía.

(16) Alfred MARSHALL, *Principles of Economics*, (Londres: Macmillan, 1890).

(17) Antonio MILLÁN PUEYES. *Economía y Libertad*. (Madrid: CECA, 1974), pág. 42.

ellos alcancen este bienestar. Tal cooperación social para el logro del bienestar común puede concebirse de dos maneras radicalmente distintas, según que la cooperación se produzca en forma espontánea, dando lugar a la economía de mercado o liberal, o en forma coactiva, dando paso a la economía intervenida o socialista.

La economía de mercado es un modelo de división social del trabajo basado en la propiedad privada de los medios de producción, que considera el sistema de precios como el instrumento óptimo para la asignación de recursos y en el que individuos y empresas tienen el derecho a tomar decisiones independientes. En este modelo, el hombre es, al tiempo, medio y fin; fin último para sí mismo y medio en cuanto coadyuva con los demás para que puedan alcanzar sus personales objetivos. En palabras de Ludwig VON MISES, «el sistema hállase gobernado por el mercado». El mercado impulsa las diversas actividades de las gentes por aquellos cauces que mejor permiten satisfacer las necesidades de los demás. La mecánica del mercado funciona sin necesidad de compulsión ni coerción. El Estado, es decir, el aparato social de fuerza y coacción, no interfiere en su mecánica, ni interviene en aquellas actividades de los ciudadanos que el propio mercado encauza. El imperio estatal se ejerce sobre las gentes únicamente para prevenir actuaciones que perjudiquen o puedan perturbar el funcionamiento del mercado. Se protege y ampara la vida, la salud y la propiedad de los particulares contra las agresiones que, por violencia o fraude, enemigos internos o externos puedan ingeniar. El Estado crea y mantiene así un ambiente social que permite a la economía de mercado operar pacíficamente. Aquel slogan marxista que nos habla de la «anarquía de la producción capitalista» retrata muy certeramente esta organización social, por tratarse de sistema que ningún dictador gobierna, donde no hay jerarca económico que a cada uno señale su tarea, constriñéndose a cumplirla. Todo el mundo es libre; nadie está sometido a déspota alguno; las gentes intégranse, por voluntad propia, en tal sistema de cooperación. El mercado las guía, mostrándoles cómo podrán alcanzar mejor su propio bienestar y el de los demás. Todo lo dirige el mercado, única institución que ordena el sistema en su conjunto, dotándolo de razón y sentido.

«El mercado no es ni un lugar, ni una cosa, ni una asociación. El mercado es un proceso puesto en marcha por las actuaciones diversas de los múltiples individuos que bajo el correspondiente régimen de división del trabajo cooperan. Los juicios de valor de estas personas, así como las actuaciones engendradas por las aludidas apreciaciones, son las fuerzas que determinan la disposición —continuamente cambiante— del mercado.

La situación queda, cada momento, reflejada en la estructura de los precios, es decir, en el conjunto de tipos de cambio que genera la mutua actuación de todos aquellos que desean comprar o vender. Nada hay en el mercado de índole no humana, mítica o misteriosa. El proceso mercantil es la resultante de específicas actuaciones humanas. Todo fenómeno de mercado puede ser retrotraído a precisos actos electivos de quienes en el mismo actúan. El proceso del mercado hace que sean mutuamente cooperativas las acciones de los diversos miembros de la sociedad. Los precios ilustran a los productores acerca de qué, cómo y cuánto debe ser producido. El mercado es el punto donde convergen las actuaciones de las gentes y, al tiempo, el centro donde se originan.»

«Conviene distinguir netamente la economía de mercado de aquel otro sistema —imaginable, aunque no realizable— de cooperación social, bajo un régimen de división del trabajo, en el cual la propiedad de los medios de producción correspondería a la sociedad o al Estado. Este segundo sistema suele denominarse socialismo, comunismo, economía planificada o capitalismo de estado. La economía de mercado o capitalismo puro, como también se suele decir, y la economía socialista son términos antitéticos. No es posible, ni siquiera cabe suponer, una combinación de ambos órdenes. No existe una economía mixta, un sistema en parte capitalista y en parte socialista. La producción o la dirige el mercado o es ordenada por los mandatos del correspondiente órgano dictatorial, ya sea unipersonal, ya colegiado» (18).

4. LA COOPERACION SOCIAL COACTIVA

Frente a esta concepción liberal de la cooperación social, se sitúa el pensamiento social-intervencionista, el cual sin atreverse a negar que la cooperación social espontánea es, en teoría dicen, mejor para el logro del bien común que la cooperación social coactiva, cree que en la práctica, en frases de Keynes, por ejemplo, «una socialización bastante completa de las inversiones será el único medio de aproximarse a la ocupación plena; aunque esto no necesita excluir cualquier forma, transacción o medio por los cuales la autoridad pública coopere con la iniciativa privada. Pero fuera de esto, no se aboga francamente por un sistema de socialismo de esta-

(18) Ludwig VON MISES. *La acción humana*. (Madrid: Unión Editorial, 1980), págs. 397 y siguientes.

do que abarque la mayor parte de la vida económica de la comunidad. No es la propiedad de los medios de producción la que conviene al estado asumir. Si éste es capaz de determinar el monto global de los recursos destinados a aumentar esos medios y la tasa básica de remuneración de quienes los poseen, habrá realizado todo lo que le corresponde. Además, las medidas indispensables de socialización pueden introducirse gradualmente sin necesidad de romper con las tradiciones generales de la sociedad.»

«Nuestra crítica de la teoría económica clásica —dice KEYNES— no ha consistido tanto en buscar los defectos lógicos de su análisis, como en señalar que los supuestos tácticos en que se basa se satisfacen rara vez o nunca, con la consecuencia de que no puede resolver los problemas económicos del mundo real. Pero si nuestros controles centrales logran establecer un volumen global de producción correspondiente a la ocupación plena, tan aproximadamente como sea posible, la teoría clásica vuelve a cobrar fuerza de aquí en adelante.»

«El individualismo —sigue diciendo— es la mejor salvaguarda de la libertad personal si puede ser purgado de sus defectos y abusos, en el sentido de que, comparado con cualquier otro sistema, amplía considerablemente el campo en que puede manifestarse la facultad de elección personal. También es la mejor protección de la vida variada, que brota precisamente de este extendido campo de la facultad de elección, cuya pérdida es la mayor de las desgracias del estado homogéneo o totalitario; porque esta variedad preserva las tradiciones que encierran lo que de más seguro y venturoso escogieron las generaciones pasadas, colorea el presente con las diversificaciones de su fantasía y, siendo subordinada inseparable de la experiencia, así como de la tradición y la imaginación, es el instrumento más poderoso para mejorar el futuro.»

«Por consiguiente, —concluye KEYNES— mientras el ensanchamiento de las funciones de gobierno, que supone la tarea de ajustar la propensión a consumir con el aliciente para invertir, parecería a un publicista del siglo XIX o a un financiero norteamericano contemporáneo una limitación espantosa al individualismo, yo las defiendo, por el contrario, tanto porque son el único medio practicable de evitar la destrucción total de las formas económicas existentes, como por ser condición del funcionamiento afortunado de la iniciativa individual.»

«Los sistemas de los estados totalitarios de la actualidad parecen resolver el problema de la desocupación a expensas de la eficacia y la libertad.

En verdad el mundo no tolerará por mucho tiempo más la desocupación que, aparte de breves intervalos de excitación, va unida —y en mi opinión inevitablemente— al capitalismo individualista de estos tiempos; pero puede ser posible que la enfermedad se cure por medio de un análisis adecuado del problema, conservando al mismo tiempo la eficacia y la libertad» (19).

Este planteamiento de KEYNES es, a nuestro entender un típico ejemplo de lo que lleva a Milton FRIEDMAN a decir que «la serie de casos en los cuales intenciones nobles producen resultados innobles, justifica el pensar que estos hechos no son accidentales» (20). De hecho, la experiencia dice que la «preocupación social» que subyace en el alegato de KEYNES, al final, se vuelve contra sí misma. Como ha hecho notar HUTCHISON, «tan persistente y aparentemente ineludible ha sido el papel del gobierno en la mayoría de las economías avanzadas de los países democráticos, que es difícil citar un caso en donde se ha vuelto atrás en relación al nivel de intervención alcanzado, excepto después de las guerras más importantes. Aun aquí, el papel del gobierno en la economía sólo se ha reducido en comparación con las fuertes regulaciones en el tiempo de guerra, y no se le ha conducido a los niveles prevaecientes en el período de paz. La excepción que sobresale a este fenómeno es el caso de la República Federal de Alemania, en donde la Economía Social de Mercado puso al gobierno en una situación de menor participación. El papel del gobierno en la economía alemana fue reducido, y permaneció así durante treinta años, bastante por debajo de los niveles previos que tenía en el período de paz de los años treinta» (21).

5. LA MAXIMIZACION SUBJETIVA

Volviendo, pues, al modelo de cooperación social espontánea, defendido por el pensamiento liberal, recordemos que en la cita de VON MISES, traída a colación más arriba, este pensador establece que todo fenómeno de mercado puede ser retrotraído a «precisos actos electivos» de quienes

(19) J. M. KEYNES. *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*. (México: Fondo de Cultura Económica, 1943). Este extracto es parte del capítulo 24 «Notas finales sobre la filosofía social a que podría conducir la Teoría General», págs. 357-367.

(20) Milton FRIEDMAN, *An Economist's Protests*.

(21) T. W. HUTCHISON, «Eucken and the Social-Market Economy» en *The Politics and Philosophy of Economics*, *op. cit.*, 1981.

en el mismo actúan. En efecto; toda acción del hombre en el mercado es el resultado de una libre elección entre diversas alternativas. Por esto, mercado y libertad son conceptos que van íntimamente unidos. Lo mismo da decir economía libre que economía de mercado. Pero la libertad es un concepto indivisible. O se es libre para todo, o no se es libre. Por ello, entendemos que un sistema de libertades económicas es el único compatible con un sistema de libertades políticas. En cualquier caso, parece evidente que, cuando se trata de elegir, el hombre tenderá a preferir siempre aquello que le produce mayor satisfacción, utilidad o bienestar. Bien puede suceder que, por razones morales, sean de índole religiosa o simplemente éticas, haga lo contrario. Pero ello no obsta para concluir que el hombre actúa siempre para acrecentar la satisfacción personal, aunque esta satisfacción, a veces, consista en la satisfacción moral de privarse de algo o de negar el propio egoísmo para contribuir, directamente, a la mejora de la condición ajena.

En este sentido, parece lícito decir que el hombre es «maximizador» porque tiende siempre a elegir aquella alternativa de acción que le producirá el mayor valor entre todos los esperables de las diversas acciones posibles. Pero, es necesario aclarar que se trata del mayor valor subjetivo; es decir, la mayor satisfacción o la mayor utilidad que, a su manera de ver, que no tiene porqué coincidir con la visión de un tercero, le procurará tomar una decisión en vez de tomar otras (22). Ello es así, aun en el supuesto de que los resultados a esperar de las diversas acciones posibles sean ciertos, es decir, que estos resultados se producirán necesariamente. De aquí que, a la vista de una serie de actuaciones y sus resultados, incluso moviéndonos, por el momento, dentro de la hipótesis de la certidumbre, no siempre sea acertado pensar que los demás elegirán de la forma que lo haríamos nosotros y, mucho menos, pensar que se han equivocado al elegir una alternativa que, a nuestros ojos, proporciona menor satisfacción que otras posibles. En resumen, que en materia de satisfacción o utilidad, la función que las liga con los resultados cuantitativos es de carácter estrictamente personal.

La razón de lo que antecede es que, a la distinta valoración de los resultados, hay que añadir que, por lo general, toda acción supone un determinado esfuerzo y la utilidad del resultado es inseparable de la cantidad y calidad del esfuerzo necesario para obtenerlo. A consecuencia de esta rela-

(22) Puede añadirse que la tendencia maximizadora está sujeta no sólo a estas restricciones subjetivas (gustos o preferencias) sino además a restricciones objetivas (fortuna, renta, etcétera).

ción inversión-producto, establecida en términos de esfuerzo-satisfacción, las decisiones de los diversos sujetos ante posibles alternativas de acción son distintas. Y lo son porque son distintas las valoraciones tanto de la satisfacción como del esfuerzo. Un ejemplo muy claro de esto se encuentra en el campo de los objetivos de orden moral o espiritual, en cuanto su logro supone una actuación ardua o penosa. Cada uno valorará a un nivel distinto la «utilidad» —moral o espiritual, terrena o trascendente— de la acción a realizar, o a omitir, en relación con el esfuerzo o privación que la acción o la omisión supongan, y de ello surgirán diferentes actuaciones —mezquinas, mediocres o heroicas— frente a la continua necesidad de elegir qué es la vida. Pero todos habrán tendido a maximizar —buenos «maximizadores» son los héroes y los santos— su propia función de utilidad. Para unos, el objetivo «vale la pena», para otros no.

A pesar de todo lo dicho hasta aquí sobre el carácter subjetivo de la satisfacción, bienestar o utilidad derivados del resultado de una acción, es lógico pensar que tiene que existir alguna relación entre las acciones posibles y los resultados respectivos, de forma que —una vez corregidos éstos, si se quiere, en función de la utilidad subjetiva que procurarán— sea posible elegir entre las posibles acciones, para rechazarlas o aceptarlas y, en este último supuesto, ordenarlas de mejor a peor. Por tanto, todo lo que digamos en adelante sobre las decisiones del sujeto en relación con los resultados de su acción, habrá que entenderlo referido a la utilidad subjetiva de los mismos. Aunque tales decisiones pueden versar sobre cualquier materia, y a todas ellas resulta aplicable cuanto venimos diciendo, de momento, para simplificar la exposición, nos referiremos a las decisiones sobre inversión, tan frecuentes en el mundo empresarial.

CAPÍTULO II

LA DECISION

1. DECISION EN AMBIENTE DE CERTIDUMBRE

Se acostumbra a denominar ambiente o naturaleza al conjunto de factores no controlados por el decisor. Los resultados de una decisión dependen de la conjunción de estos factores no controlados, es decir, del «estado de la naturaleza».

Los procesos de decisión más fáciles de modelizar corresponden a los ambientes de certidumbre. El decisor conoce con certeza el estado de la naturaleza y, por tanto, sabe que su decisión dará lugar a un único resultado perfectamente definido. Realmente, no hay apuesta y el decisor opera sobre seguro evaluando eventualmente los resultados conocidos a priori.

En este supuesto, parece evidente, en primer lugar, que entre inversiones a realizar de inmediato y resultados de las mismas a obtener también de presente, la tendencia humana al bienestar —lo que hemos llamado la actitud maximizadora del hombre— conducirá a aceptar todos aquellos proyectos en los que la relación producto-inversión sea superior a la unidad y a preferir, entre ellos, aquéllos en los que tal relación sea mayor. Sin embargo, esta situación, en los exactos términos en que acaba de ser descrita, es prácticamente imposible que se dé, aun en una hipotética ausencia de riesgo, salvo que ésta viniera acompañada de una ausencia notable de información. En efecto; cuando la inversión y su producto tienen lugar en el mismo momento, de hecho se está procediendo a un trueque o, a lo sumo, comprando algo por un determinado precio. Y no parece razonable que, con una adecuada circulación de la información, en un mismo lugar y tiempo se pueda obtener —adquirir— con una misma inversión —es decir, pagando un mismo precio— cosas de valor distinto. Es más; en un cuadro de certidumbre y plena información sería imposible hallar un proyecto de realización inmediata en el que la relación producto-inversión fuera superior a la unidad, ya que, en tales condiciones, no cabe cambiar o comprar algo por debajo o por encima de su valor. Es decir —anticipándose a una conclusión, extensible, como veremos a continuación, a otros supuestos que no suponen inmediatez— en ausencia de riesgo y con plena información no hay posibilidad de obtener beneficio por encima del coste de los recursos.

Pasando del planteamiento de inversión con producto inmediato al

más realístico de inversión con producto diferido, pero manteniendo todavía la restricción en cuanto a la ausencia de riesgo, la introducción del factor tiempo demanda el auxilio de otras técnicas. Escapa al cometido de este trabajo la descripción detallada de los sistemas de análisis y aceptación de proyectos de inversión (23). En apretada síntesis puede recordarse que, en ausencia de riesgo, el mejor método de análisis, aceptación y ordenación de proyectos de inversión consiste en hallar la relación entre el valor actual de los flujos anuales de recursos a generar por la inversión, a lo largo de la vida del proyecto, y el valor actual de las inversiones a realizar durante el mismo tiempo. Son aceptables todos los proyectos cuyo valor actual neto relativo es superior a la unidad, y éstos deben ordenarse de mayor a menor valor actual relativo de forma que, existiendo racionamiento de recursos —es decir, no siendo posible o deseable invertir la suma total de los recursos necesarios para realizar todos los proyectos aceptables— al cortar la relación de los mismos una vez alcanzada la suma a invertir, se hayan aceptado los mejores. Los flujos a considerar en el análisis deben ser siempre después de impuestos, habida cuenta del ahorro de impuestos que suponen las amortizaciones —gasto sin desembolso— y antes de cualquier coste financiero relacionado con los recursos a emplear para sostener la inversión. El tipo de interés a utilizar para hallar el valor actual de los flujos —es decir, para descontarlos, o capitalizarlos, en función del tiempo que medie entre el momento en que tienen lugar y el momento cero, elegido como origen del proyecto— debe ser el coste de capital, después de impuestos, para el sujeto o entidad que pretende realizar el proyecto; es decir, el coste ponderado de las distintas clases de recursos propios y ajenos, de acuerdo con la proporción de cada uno de ellos que el sujeto utiliza, o se propone utilizar, para la financiación del proyecto. A su vez, se entiende por coste específico de cada clase de recursos la rentabilidad a obtener de los recursos suministrados por esta específica fuente para que —habida cuenta de los gastos e impuestos inherentes a la captación y uso de esta clase de recursos, así como, en su caso, el ahorro de impuestos sobre el beneficio derivado de la utilización de esta fuente— pueda llegar al suministrador de los recursos la rentabilidad, contractual o simplemente esperada, en méritos a la cual el ahorrador decidió suministrar los recursos al emprendedor del proyecto.

(23) Ver para ello, entre otros: H. BIERMAN y S. SMIDT. *The capital budgetin decision*. (Nueva York: Cornell University. The Macmillan Co., 1975).

J. Van HORNE. *Financial Management and policy*, (New Jersey: Standford University, Prentice-Hall, 1980).

Pearson HUNT, *Financial Analysis in capital budgeting*. (Harvard University, 1965).

El tratamiento descrito, conocido por el método del valor actual, conducirá a la aceptación o rechazo de todos aquellos proyectos cuyos flujos de inversión y generación tengan una tasa interna de rentabilidad superior o inferior, respectivamente, al coste de capital. Pero conducirá a una ordenación de los proyectos que puede ser distinta del orden que resultaría de la comparación de las tasas internas de cada uno de ellos. La razón de esta discrepancia está en que el cálculo de la tasa interna de una serie temporal de flujos contiene la implícita asunción de que la parte de los flujos generados no destinada a la remuneración de la inversión se capitaliza, para amortizar dicha inversión, al mismo tipo de interés de la tasa interna (24). En cambio, al descontar una serie de flujos para hallar su valor actual, a un determinado tipo de interés, la capitalización de la parte destinada a la devolución de la inversión se hace al tipo de descuento elegido, el cual no tiene porqué coincidir con la tasa interna de la serie de flujos. Siendo así que es mucho más probable que los recursos generados y retenidos por el que desarrolla el proyecto se capitalicen a un tipo más parecido al coste del capital que a la tasa interna de cada proyecto concreto de inversión, el método del valor actual resulta, además de más sencillo, más seguro que el método basado en la comparación de las tasas internas de rentabilidad.

El método del valor actual para análisis y selección de proyectos, tal como queda descrito, sirve para comparar proyectos independientes entre sí o mutuamente excluyentes —aunque estos últimos pueden analizarse a partir del flujo diferencial de los proyectos tomados dos a dos— cualquiera que sea la inversión requerida por cada proyecto y cualquiera que sea la vida de cada uno de ellos. Cabe, sin embargo, un posterior refinamiento para comparar los proyectos dentro de un horizonte temporal común, que consiste en calcular, para el número de años elegido, el flujo anual uniforme equivalente al valor actual de los recursos generados por cada proyecto, utilizando como tipo de descuento el mismo coste de capital para dividirlo por el valor actual de las inversiones de este proyecto. La comparación de estos cocientes, en términos de rentabilidad anual equivalente a lo largo del horizonte temporal elegido, proporcionará un criterio complementario para tomar una decisión en términos más homogéneos. En cierta manera cabe decir que, la comparación de los valores actuales relativos —hallados por cociente entre el valor actual de los recursos generados y el valor actual de las inversiones— mejora la información suministrada

(24) Esta asunción es equivalente a suponer que la parte de los flujos anuales que excede de la remuneración se destina a la amortización de la inversión a medida que el exceso se produce.

por los valores actuales netos —hallados por diferencia entre el valor actual de los recursos generados y el valor actual de las inversiones— porque los valores actuales relativos homogeneizan, en cierta forma, proyectos de distintos volúmenes de inversión. De la misma manera, la comparación de las rentabilidades anuales regularizadas, a lo largo de un horizonte temporal común para todos los proyectos, mejora la información suministrada por la comparación de los valores actuales relativos, porque las rentabilidades regularizadas homogeneizan, también en cierta forma, proyectos de distintas vidas.

2. SITUACION DE LA NATURALEZA ALEATORIA

Hasta aquí hemos contemplado, en rápida síntesis, el proceso de decisión basado en la maximización del resultado cuando, a lo largo de un horizonte temporal, hay certeza de que se producirán unos determinados productos si se hacen unas determinadas inversiones. Es decir, operando en ambiente de certidumbre. Pero ésta no es una situación frecuente. En el mundo en que vivimos las decisiones hay que tomarlas «esperando» obtener de ellas unas determinadas y deseables consecuencias. Pero, «esperanza» es aquel estado del ánimo en el cual se nos presenta como posible lo que deseamos; y “esperar” es creer que ha de suceder alguna cosa, especialmente si es favorable. Estas definiciones (25), dicen bien a las claras que la esperanza, al estimar una cosa como posible, dista tanto de considerarla imposible como de tenerla por cierta. Sin esperanza no se puede emprender, pero aun con esperanza, los resultados de la decisión suelen ser inciertos. Por ello, toda decisión cuyos resultados se producirán en el futuro suele ser, por naturaleza, incierta, y equivale a hacer una apuesta sobre lo que ha de acontecer. Es decir, decidir, en ambiente de incertidumbre, es apostar sobre el futuro, ya que el sujeto agente toma sus decisiones sin conocer con certeza las consecuencias de ellas.

Estas reflexiones, en lo dicho hasta ahora y en lo que inmediatamente sigue, descansan sobre el postulado de la naturaleza maximizadora del hombre. Más adelante intentaremos averiguar si, en la práctica, los sujetos se comportan siempre de acuerdo con este postulado y, en caso contrario, por qué no lo hacen. De momento, asumiremos que el que se halla en

(25) *Diccionario de la Lengua Española.*

trance de elegir entre varias opciones, optará por aquélla en la que lo «más probable» es que obtenga el mejor resultado, desechando aquéllas en las que lo «más probable» es que se produzca un resultado menos bueno o adverso. Sin embargo, al hacer esta elección, se corre el riesgo de que suceda lo improbable o, más correctamente hablando, que ocurra el suceso de menor probabilidad, ocasionando el resultado no deseado. Ello no significaría que la decisión hubiera sido incorrecta; significaría que se habría materializado el riesgo incurrido al tomarla.

La situación descrita se corresponde, pues, con un ambiente aleatorio en el que el decisor no conoce con certeza el estado de la naturaleza. En este supuesto, el proceso de formación de los criterios de decisión del hombre de acción es muy complejo por el peso que en él tienen los factores psicológicos personales, especialmente la aversión o la inclinación al riesgo.

Tradicionalmente, los estudiosos de distintas ramas de la ciencia se ocuparon de buscar «criterios racionales» de decisión soslayando la carga personal implícita en toda decisión. Primero, basándose en técnicas contables y financieras y, después, incorporando otras propias de la Estadística y de la Investigación Operativa, que tienen ya en cuenta el riesgo, se construían modelos cuyas consecuencias finales eran criterios comparables a observar si una bola pasa o no pasa por un cierto calibre. La decisión era acertada o no si superaba o no un criterio general que ignoraba la idiosincrasia del decisor. La introducción del concepto de utilidad, que ya hemos mencionado, abrió un nuevo y fecundo campo a la investigación sobre los procesos de decisión, al introducir en los modelos factores psicológicos propios del decisor a través de los distintos operadores de utilidad. Pero, en cualquier caso, el estudio del proceso de la decisión en ambientes inciertos ha de apoyarse en la teoría de probabilidades.

Cuando, suponiendo que nos hallábamos en ambiente de certidumbre, se trataba de elegir entre causas que producían efectos inmediatos, el elector no necesitaba apoyarse en ninguna ayuda técnica; le bastaba la evidencia de que un resultado era mejor que el otro. Cuando, todavía en ambiente de certidumbre, los resultados quedaban diferidos en el tiempo y el perfil de obtención de los mismos era distinto en cada opción, el sujeto elector debía apoyarse en técnicas de análisis y selección de proyectos. Entre ellas, el método del valor actual relativo, calculado al coste de capital, sumariamente descrito en párrafos anteriores, nos parece la más adecuada. Si ahora, abandonando la hipótesis de naturaleza cierta, nos situamos

en ambiente aleatorio, el sujeto en trance de decidir tendrá que añadir a las técnicas de análisis y selección de proyectos las aportadas por la teoría de probabilidades. En realidad, lo correcto será utilizar el mismo método del valor actual relativo, al coste del capital, teniendo en cuenta las probabilidades atribuibles a los distintos valores que, a lo largo del horizonte de vida del proyecto, pueden tomar tanto los flujos inherentes al proyecto como el coste de capital.

La manera más simple de resumir la distribución de probabilidad del valor actual relativo, es calcular su «esperanza matemática». Si de una misma acción pueden esperarse varios resultados y cada uno de ellos está afectado de una determinada probabilidad —cuya suma evidentemente será igual a la unidad— la esperanza matemática del resultado derivado de tal acción será igual a la suma de los productos de todos los resultados posibles por sus respectivas probabilidades. Es el valor medio de todos los posibles valores del resultado del proyecto. Luego, entre varias acciones o proyectos, a realizar o desarrollar en ambiente no cierto, cada uno de los cuales puede producir diferentes resultados, el decisor racional, impulsado por su afán maximizador, parece que debería optar por aquella acción o por aquel proyecto que ofrezca la mayor esperanza matemática de beneficio es decir, aquél en que sea mayor el beneficio medio que puede obtenerse.

La primera dificultad a esta manera de razonar deriva del conocimiento que se tenga de las probabilidades. Si el que ha de tomar la decisión conoce las probabilidades de presentación de cada uno de los estados posibles de la naturaleza, se acostumbra a decir que el ambiente es de riesgo. Si el que ha de decidir no las conoce, sino que simplemente las intuye, se dice que el ambiente es de incertidumbre. Dicho de otra manera, en ambiente de riesgo las probabilidades son objetivas; en ambiente de incertidumbre las probabilidades son subjetivas. Puede decirse que hay probabilidad objetiva de que un hecho se produzca cuando la probabilidad puede deducirse, basándose en el cálculo combinatorio, de la totalidad de los hechos posibles; y también cuando la probabilidad se basa en el análisis frecuencial de las estadísticas de resultados históricos de un número suficientemente grande de actos repetitivos. Ejemplo de lo primero son los sorteos o loterías; ejemplo de lo segundo podrían ser las tablas de mortalidad. Es cierto que esta distinción entre riesgo e incertidumbre, que fue establecida por primera vez hace muchos años por KNIGHT (26), es sobre todo

(26) Frank H. KNIGHT. *Risk, Uncertainty and Profit*, (Chicago: University of Chicago Press, 1971). La primera edición tuvo lugar en 1921.

una distinción de grado, resultando muy difícil establecer la divisoria entre una y otra situación. De hecho, en la literatura sobre la materia, ambos términos —riesgo e incertidumbre— son intercambiados con frecuencia o usados indiferentemente (27). No obstante, en una exposición conceptual del proceso de decisión, parece conveniente atenerse a esta distinción para proceder por etapas.

Está claro que en el mundo de la economía y, en especial, en el de los negocios, no existe una información estadística sobre la frecuencia de los distintos resultados de una acción, ya que éstos, lejos de ser repetitivos, son prácticamente únicos e inéditos. Por lo tanto, en este campo las probabilidades no son objetivas sino subjetivas; es decir, nos hallamos en ambiente no de riesgo, sino de incertidumbre. La situación de ambiente de incertidumbre es la más frecuente en el mundo real y, por lo tanto, a ella hay que acabar refiriéndose al estudiar el proceso de decisión. Sin embargo, de acuerdo con el propósito metodológico señalado, nos ocuparemos primero de la situación de riesgo, puesto que mucho de lo que en relación con tal situación puede decirse es aplicable también a la situación de incertidumbre que, en cierto modo, es un desarrollo de aquélla una vez ampliada la indeterminación a consecuencia del carácter subjetivo de las probabilidades.

3. DECISION EN AMBIENTE DE RIESGO

La aplicación del principio de la esperanza matemática que, en cierto modo, responde a la idea empírica de ponderar de alguna forma los posibles resultados, resumiéndolos en uno sólo, tiene el serio inconveniente, incluso en ambiente de riesgo donde las probabilidades son conocidas, de identificar el valor de una variable aleatoria con su media, ignorando, de hecho, el riesgo de obtener valores muy inferiores a ella.

Pongamos, por ejemplo, que a un empresario se le propone elegir entre tres inversiones de igual importe y duración un año. En la primera puede obtener un beneficio de 50 millones con probabilidad de 0,5 ó una pérdida de 10 millones también con probabilidad 0,5. En la segunda puede obtener un beneficio de 20 millones con probabilidad 0,8 ó una pérdida de 5 millones con probabilidad 0,2. En la tercera tiene la certeza de obtener un beneficio de 10 millones. Guiado por el criterio de la esperanza

(27) Ver prólogo de George J. STIGLER a la edición de 1971 del libro de KNIGHT.

matemática debería establecer sus preferencias por este mismo orden, puesto que las respectivas esperanzas matemáticas de beneficio son 20, 15 y 10 millones. No obstante, en la primera inversión tiene un 50 por ciento de probabilidades de perder 10 millones, en la segunda un 20 por ciento de probabilidades de perder 5 y en la tercera no corre ningún riesgo. A la vista de estas probabilidades de pérdida, nadie se atrevería a decir que este empresario ha hecho una mala decisión si ordena los proyectos en orden inverso al que aconsejaría el criterio de la esperanza matemática.

El inconveniente de la perplejidad a que puede inducir el simple cálculo de las esperanzas matemáticas de varias opciones, puede matizarse introduciendo una restricción que acote el riesgo. Una medida tradicional del riesgo es la varianza de la distribución de probabilidad de los resultados. La varianza es una medida de la dispersión de los valores de una variable aleatoria en torno a su media. Matemáticamente la varianza es la suma de los cuadrados de las diferencias entre la media y cada uno de los valores, ponderados por sus respectivas probabilidades. La raíz cuadrada de esta magnitud es la llamada desviación típica. Cuanto mayor sea la varianza o la desviación típica, mayor será la probabilidad de encontrar valores distantes de la media y, en particular, la de encontrar valores muy por debajo de ella. Es decir, más arriesgada será la decisión.

Cuando la selección se plantea entre más de dos alternativas, un decisor prudente puede acotar el riesgo de una decisión acotando la varianza de los resultados. Entre todas las decisiones para las que la varianza de los resultados es inferior a la cota fijada, elegirá la de mayor esperanza matemática. Este enfoque es utilizado, por ejemplo, en el modelo de MARKOWITZ (28), para la selección de una cartera de valores. Otro enfoque alternativo es acotar la probabilidad de que el resultado de la decisión descienda de cierta cantidad o también la probabilidad de ruina. Acotada esta probabilidad, entre todas las decisiones para las que las distribuciones de probabilidad de los resultados cumplen la condición impuesta, el decisor elegirá la de mayor esperanza matemática.

Ambos criterios se basan en la determinación de un máximo condicionado de la esperanza matemática. Ambos mejoran el clásico de la esperanza matemática al introducir el riesgo en la modelización y en cierta manera, al definir las cotas, recogen también la mayor o menor aversión al

(28) H. M. MARKOWITZ. *Portfolio Selection: Efficient diversification of investments*.

riesgo del decisor. Pero enfoques de este tipo no soslayan otro de los inconvenientes frecuentemente puestos al criterio de la esperanza matemática: la imposibilidad de aplicarlos cuando los resultados de las decisiones no son medibles.

La teoría moderna de la decisión resuelve éstos y otros inconvenientes de la teoría tradicional al introducir el concepto de utilidad como principal instrumento para el tratamiento de los problemas de decisión. Los trabajos de VON NEUMANN (29) sobre Teoría de Juegos, elaborados hace cuarenta años, fueron la base, también, para el desarrollo de la moderna teoría de la decisión. Al introducir el concepto de utilidad, se sustituye la estructura empírica de relaciones definida por las preferencias de un decisor por una estructura numérica de relaciones.

Se parte de que el decisor es capaz de establecer un preorden completo de preferencias en el espacio de consecuencias de las decisiones posibles. Es decir: 1) para todo par de consecuencias X_1 y X_2 , el decisor es capaz de decir si prefiere X_1 , si prefiere X_2 o si X_1 y X_2 son equivalentes (Propiedad de completitud). 2) Si X_1 es preferido a X_2 y X_2 es preferido a X_3 , el decisor prefiere X_1 a X_3 . (Propiedad transitiva). 3) Si X_1 y X_2 son equivalentes y también lo son X_2 y X_3 , entonces X_1 y X_3 son equivalentes (Propiedad reflexiva). Admitida esta capacidad, la teoría sienta unos axiomas que son abstracciones del comportamiento racional de un decisor. Las consecuencias de una decisión forman un complejo en que cada componente se presenta con una cierta probabilidad, es decir, constituyen una perspectiva aleatoria. Los axiomas establecen que estas perspectivas pueden combinarse dando lugar a otras perspectivas aleatorias y definen relaciones de continuidad y de sustitución entre estas mixturas. Una definición rigurosa de la axiomática ha sido establecida, por ejemplo, por HERNSTEIN y MILNOR (30).

A partir de los axiomas, se demuestra el teorema fundamental de Von NEUMANN que establece la existencia de un operador de utilidad que es fiel, es decir, que si la decisión A es preferida o indiferente a la B, el número que mide la utilidad de A es mayor o igual al que mide la utilidad de B. Para una cierta decisión, el valor del operador de utilidad es la esperanza matemática de las utilidades de sus consecuencias. De esta forma, la orde-

(29) VON NEUMANN y MORGENTERN. *Theory of games and economic behavior*. Ed. Princeton University Press.

(30) HERNSTEIN y MILNOR. «An axiomatic approach to measurable utility». *Econometrika*, 1953.

nación de las decisiones posibles equivale a la ordenación de las esperanzas matemáticas de las utilidades de sus respectivas consecuencias. En resumen, con la teoría de la utilidad de Von NEUMANN, un decisor que tiene que elegir entre varias decisiones con consecuencias aleatorias puede tomar la mejor decisión consistente con sus propias preferencias, si ha establecido previamente, aceptando la axiomática, su personal función de utilidad.

La definición de la función de utilidad es un problema extramatemático. Su determinación empírica, cuando las consecuencias son medibles, suele hacerse situando al decisor ante situaciones aleatorias cuyas consecuencias se encuentran entre los valores extremos X_1 , la más favorable, y X_2 , la más desfavorable. A la función de utilidad se le asigna en X_1 el valor en que aparecen X_1 y X_2 con probabilidades p y $1-p$, y se le pide al decisor que fije para cada perspectiva la cantidad segura que considera equivalente a ella. El valor de la utilidad para esta cantidad segura es la esperanza matemática de las utilidades de X_1 y X_2 que aparecen con probabilidades p y $1-p$. De esta forma, se puede ir construyendo, por puntos, la función de utilidad del decisor.

La forma de esta función de utilidad refleja la mayor o menor aversión al riesgo del decisor. Un decisor con inclinación al riesgo fijará como cantidad equivalente a cada perspectiva aleatoria un número superior a la esperanza matemática de la perspectiva, pues, ante la posibilidad de obtener el máximo X_1 , preferirá correr el riesgo de jugar a conformarse con la media de X_1 y X_2 . En consecuencia, su función de utilidad será convexa. Análogamente, la mayor aversión al riesgo se traduce en una función de utilidad cóncava.

La teoría de la utilidad y su axiomática han tenido numerosas comprobaciones experimentales, en las que los sujetos de los experimentos han sido estudiantes universitarios y hombres de negocios con práctica en la toma de decisiones. La concordancia entre praxis y teoría alcanza niveles bastante aceptables. Cuando las consecuencias son económicas, los experimentos y las aplicaciones han puesto de relieve que, frecuentemente, la curva de utilidad suele ser cóncava a la izquierda de un valor que supone para el decisor la riqueza y convexa a la derecha.

Numerosos investigadores han alterado la axiomática de Von NEUMANN, suprimiendo o debilitando algunos de sus axiomas como el de completitud, llegando a interesantes generalizaciones y abriendo nuevos caminos a la investigación. También progresa la investigación partiendo

de criterios de decisión que no se basan en el concepto de utilidad de Von NEUMANN. Dentro de éstos, tienen especial atractivo para un empresario los que aplican la idea de SIMÓN (31) de que una decisión se toma cuando su consecuencia supera un cierto «nivel de aspiración». En esta línea, está el criterio definido por Sixto RÍOS (32) de utilidad con riesgo fijado. Este criterio parte de la idea intuitiva de que toda persona que acepta una situación aleatoria considera que debe tener una probabilidad no inferior a cierto porcentaje prefijado de que su ganancia supere un cierto nivel. La mejor decisión es la que se corresponde con el máximo de los niveles que cumplen la exigencia de probabilidad.

4. DECISION EN AMBIENTE DE INCERTIDUMBRE

La situación que hasta ahora hemos bosquejado corresponde, como ya dijimos, a un ambiente de riesgo, en el que son conocidas las probabilidades de los estados de la naturaleza. Pero, la teoría de la decisión ha respondido también al reto de modelizar los criterios de decisión cuando el ambiente es de incertidumbre, es decir, cuando se desconocen las probabilidades de ocurrencia de los distintos estados de la naturaleza, situación más frecuente en el mundo real.

AUMANN y ASCOMBE han establecido una axiomática que permite un tratamiento de los problemas de decisión en ambiente de incertidumbre formalmente análogo al de Von NEUMANN cuando el ambiente es de riesgo.

La axiomática de AUMANN-ASCOMBE lleva a la existencia de unos números, comprendidos entre 0 y 1, llamados probabilidades subjetivas, que permiten ordenar las decisiones por el valor de una funcional suma de productos de utilidades por probabilidades subjetivas, que tiene, por tanto, la estructura de una esperanza matemática. Aunque los valores de las probabilidades subjetivas no se deducen de los axiomas, su determinación práctica es un viejo problema del cálculo de probabilidades. LEVY, FRECHET, SAVAGE, RAIFFA, SCHLAIFFER, MOORE y otros muchos investigadores, han estudiado la coherencia de sistemas de probabilidades subjeti-

(31) H. A. SIMON. *Models of man*. (Nueva York: John Wiley, 1957).

(32) Sixto RÍOS. «Procesos Dinámicos de decisión en concurrencia». *Memorias de la Real Academia de Ciencias Exactas, Físicas y Naturales*.

vas y los métodos para determinarlas. Estos métodos, aunque pueden conducir a resultados distintos para distintos individuos, son útiles en las aplicaciones prácticas.

Otros tratamientos alternativos prescinden de las probabilidades subjetivas operando sólo con las utilidades, como el llamado de LAPLACE, que, en ausencia de información, considera equiprobables todos los estados posibles de la naturaleza. Existen también otros más elaborados, basados o inspirados en principios propios de la teoría de juegos, como los de WALD, HURWICZ y SAVAGE.

WALD (33) hace un planteamiento análogo al de un juego bipersonal de suma cero en el que la naturaleza es el adversario inteligente: el adversario inteligente, en competición, buscará hacer mínima la utilidad del decisor, por lo que éste deberá elegir aquella acción que haga máxima la mínima utilidad, o lo que es lo mismo, que haga mínima la máxima pérdida (utilidad cambiada de signo). Es un criterio minimax. Este criterio corresponde a una actitud prudente y es muy discutible equiparar la naturaleza a un competidor inteligente contra el que hay que protegerse.

SAVAGE (34) ha propuesto otro criterio basado en el déficit definido como diferencia negativa entre la utilidad obtenida por una decisión y la utilidad máxima que podría haberse obtenido en el mismo estado de la naturaleza. El mínimo de estos déficits corresponderá al perjuicio mayor. El decisor deberá reducir el perjuicio adoptando la decisión que hace máximo el mínimo del déficit.

HURWICZ pondera la prudencia y la ambición del decisor. Un decisor prudente no perderá de vista, como se hace en el criterio de WALD, la mínima utilidad. Un decisor ambicioso fijará su atención en la máxima utilidad. Construye una función que es la media ponderada de estos extremos, tomando los coeficientes de ponderación característicos de la idiosincrasia del decisor. Este elegirá aquella decisión que haga máxima la función así construida.

En este rápido e incompleto bosquejo, hemos pretendido señalar los principales enfoques de partida en la teoría de la decisión, poniendo de relieve, de paso, cómo los problemas de la decisión, en ambientes de riesgo e incertidumbre, han estimulado el desarrollo de ciertas parcelas de la ma-

(33) A. WALD. *Statistical decision function*. (Nueva York: J. WILEY).

(34) L. J. SAVAGE. «The Theory of statistical decision». *Journal of the American Statistical Association*, 1951.

temática aplicada. También el riesgo ha sido fecundo para estas ramas de la Ciencia. La teoría de la decisión es hoy un cuerpo de doctrina en continua expansión gracias al esfuerzo de centenares de investigadores operativos, entre los que no faltan nombres españoles, como el ya citado Sixto Ríos y algunos de sus discípulos, como YÁÑEZ, GIRÓN y RÍOS INSÚA, entre otros, que han hecho notables aportaciones a su desarrollo.

Además de los bosquejados, otros muchos problemas de decisión en el mundo real que rodea a los hombres de acción —como los procesos secuenciales, los de multicriterio o los de decisiones en equipo— han sido también modelizados por los investigadores. La teoría de la utilidad y otras técnicas de la investigación operativa —programación matemática, teoría de grafos, etc.— son herramientas que los investigadores están poniendo al servicio de quienes tienen que tomar decisiones.

CAPÍTULO III

LA DINAMICA DE LAS ACTITUDES

1. RIESGO Y BENEFICIO

Una aportación singular al examen del fenómeno del riesgo-incertidumbre se encuentra en Frank H. KNIGHT, *Risk Uncertainty and Profit* (35). Esta obra ha venido popularizándose en razón, como ya señalamos antes, de la distinción que en ella se establece entre riesgo (suceso susceptible de tratamiento actuarial) e incertidumbre (suceso estocástico no susceptible de tal tratamiento). Sin embargo, sería una caricatura identificar la aportación de KNIGHT con esta distinción entre riesgo e incertidumbre. El trabajo de KNIGHT es importante para el examen del concepto de beneficio, tarea que es necesario abordar antes de pasar a la relación que lo liga con el riesgo o la incertidumbre.

Ordinariamente se entiende por beneficio la diferencia entre los ingresos totales procedentes de una actividad y los costes totales que la realización de dicha actividad origina. Esta definición es puramente contable y en consecuencia no ayuda a realizar valoraciones del porqué del beneficio o de su posible razón justificativa. Otra definición corriente ve el beneficio como rendimiento que obtiene la sociedad mercantil en razón del éxito de la actividad empresarial. Esta segunda definición tampoco aporta claridad. Una forma de aproximarse al significado del concepto de beneficio es examinar el papel que se le asigna en las contribuciones de los economistas. En este sentido, cabría establecer una primera división genérica entre las teorías pertenecientes a la época económica en que empresario y capital son una misma cosa, y teorías aplicables a las sociedades modernas donde el empresario es ya, junto al trabajo, capital y tierra, un componente más de los factores productivos. Otra división genérica consistiría en diferenciar entre beneficio en situación estática —equilibrio— y beneficio en situación dinámica. Por último, habría que distinguir entre beneficio en situaciones de competencia perfecta y en situaciones con imperfecciones.

Cuando no existe distinción entre capital y empresario, el beneficio se

(35) Frank H. KNIGHT *Risk, Uncertainty and Profit*, (Chicago: University of Chicago Press, 1971). El libro se publicó originalmente en 1921.

ve como la remuneración al conjunto —capital más empresario— por su contribución a la producción. En esta línea cabe recordar las apreciaciones clásicas sobre el beneficio. A. SMITH, distingue entre beneficio como remuneración de las acciones o capital, e intereses o precio por el dinero tomado en préstamo. D. RICARDO, ve el beneficio bien como un coste real que hay que pagar para mantener el stock de capital o bien como un elemento residual, algo que queda después de haber remunerado a los factores productivos. De forma explícita, RICARDO considera al beneficio con rendimiento del capital y de su organización para la producción. C. MARX, dice que el beneficio es el rendimiento del capital, derivado del poder de contratación.

Dentro de la corriente neoclásica, MARSHALL distingue entre beneficio normal y beneficio extraordinario. Para él, el beneficio normal son los intereses y la remuneración gerencial; el beneficio extraordinario es el excedente sobre los costes totales. Este segundo, en la economía competitiva es efímero y sólo surge a consecuencia de la falta de competencia y de los cambios dinámicos imprevistos. Esta postura parece relevante ya que implica que, para sus partidarios, en el sistema competitivo estacionario no hay lugar para el empresario con perspectiva de futuro, que asume riesgo, ni ocasión para el beneficio, excepto el accidental. En la teoría del equilibrio general —PARETO, WALRAS, WICKSEEL, ARROW, DEBREU— tampoco existe lugar para el beneficio como residuo, ya que aquí el producto total se distribuye íntegramente en términos del valor total de las productividades marginales físicas de los factores productivos.

Apoyando la idea de que en competencia perfecta y en situación de equilibrio, tanto parcial como general, no hay lugar para el beneficio como residuo, surgen las opiniones de los que atribuyen la existencia del beneficio: 1) a la presencia de imperfecciones, como sucede en las situaciones de monopolio o con ausencia de información perfecta —J. ROBINSON, E. H. CHAMBERLAIN, LERNER, TRIFFIN, KALEKI—; 2) a la alteración del sistema estático de la competencia perfecta —SCHUMPETER, beneficio como recompensa a la capacidad innovadora, bien a través de la introducción de mejoras técnicas en la producción o bien como alteración de la función de producción—; y 3) al ambiente de incertidumbre —KNIGHT, beneficio como rendimiento derivado de la correcta adopción de decisiones en condiciones inciertas.

Las concepciones clásicas del beneficio, bien como rendimiento del capital, bien como forma de salario (J. B. SAY), no son explicaciones del

mismo. Estas se inician con Francis WALKER, quien separa (36) el beneficio, como recompensa por una capacidad y actividad específicamente empresarial, de la renta de la tierra y de los intereses. Sin embargo, F. WALKER sigue viendo el beneficio como residuo y no como forma singular de ingreso no susceptible de ser reducido a remuneración del capital del trabajo. Fue a partir de HUFELAND y RIEDEL y más notablemente con THÜNEN y MANGOLDT (37) cuando se introduce el concepto singular del beneficio. Así, aunque THÜNEN considera al beneficio como el remanente después de satisfacer intereses, seguros y salarios; él ve que este residuo (beneficio) es o el pago por cierto riesgo —no susceptible de asegurarse— o la productividad del trabajo «extra» del empresario —sleepless nights. MANGOLDT también lo ve como el premio por el riesgo no susceptible de ser asegurado.

Aportaciones relevantes sobre el beneficio se encuentran en J. B. CLARK (*Theory of Economic Development*) y en F. B. HAWLEY (*Enterprise and the Productive Process*). CLARK analiza la situación estática y la situación dinámica. En su esquema estático, y de acuerdo con el análisis de la productividad marginal, el producto se distribuye totalmente en los factores productivos y en consecuencia no hay residuo para el beneficio (38). En su concepción dinámica el beneficio es un excedente dinámico, el cual depende de las fricciones del equilibrio y del cambio, que están ausentes en la situación estática (39). Para F. B. HAWLEY, el beneficio es debido al riesgo. Para él la aceptación de riesgo es la función esencial del empresario y en consecuencia la base de sus ingresos singulares; «el beneficio es la recompensa por riesgos sabiamente seleccionados». Tanto CLARK como HAWLEY siguen viendo al beneficio como algo residual, si bien lo atribuyen a elementos que implican riesgo.

J. H. KNIGHT critica ambas posturas ya que considera que sus análisis

(36) Citado por T. W. HUTCHISON y KNIGHT *op. cit.* Ver: T. W. HUTCHISON *Historia del Pensamiento Económico, 1870-1929, op. cit.* capítulo XX, «Beneficio, Incertidumbre y Expectativas», págs. 327-335; y F. H. KNIGHT *Risk Uncertainty and Profit, op. cit.*, capítulo II, «Theories and Profit, Change and Risk in Relation to Profit», págs. 22-48.

(37) El trabajo principal en este campo, como apunta HUTCHISON fue llevado a cabo en el siglo XIX por alemanes y más tarde hacia finales del XIX y principios del XX por americanos. T. W. HUTCHISON, *Historia del Pensamiento Económico, 1870-1929, op. cit.*, pág. 327.

(38) Para CLARK en el estado estático cada factor obtiene lo que produce y como el coste y el precio de venta son iguales no puede existir beneficio más allá del salario.

(39) Aquí se supone que no hay discrepancias entre el resultado anticipado y el real de la actividad económica. Ver KNIGHT, *Risk Uncertainty and Profit, op. cit.*, págs. 37 y 55.

no diferencian entre el riesgo como algo conocido —medible— y la incertidumbre. Para KNIGHT el beneficio puro es la diferencia entre el pago a todos los factores contratados y el producto obtenido, pero este beneficio, en su opinión, sólo surge cuando existe incertidumbre en el resultado del proceso productivo. Cuando los resultados del proceso pueden predecirse, individualmente o en masa, sólo se producen salarios y renta, incluyendo el premio por el riesgo. En este sentido KNIGHT argumenta que el cambio dinámico puede ser predecible o no predecible. En el primer caso no hay beneficios, salvo los procedentes de las fricciones, los cuales son de naturaleza temporal. En el segundo caso, cambio no predecible, existen beneficios pero no derivados del riesgo sino de la incertidumbre; «los cambios dinámicos dan lugar a una forma peculiar de ingresos sólo en tanto en cuanto los cambios y sus consecuencias sean impredecibles en carácter». En consecuencia para KNIGHT no puede ser el cambio la causa del beneficio, ya que si la ley del cambio es conocida, como ocurre con generalidad, los beneficios no surgen. Para él la conexión entre cambio y beneficio es la incertidumbre. De esta forma quiere hacer caer en la cuenta de la importancia crucial de la incertidumbre y su inevitable consecuencia, la ignorancia, cuando se pasa de un sistema económico prefabricado ordenadamente —la colmena— a un proceso social real con errores, conflictos, innovaciones y cambios variados.

En su análisis del riesgo y la incertidumbre, KNIGHT estima que el tema del beneficio es una forma de examinar el contraste entre competencia perfecta y competencia real (40). La diferencia entre ambas se explica por la incertidumbre. Basándose en la incertidumbre KNIGHT desarrolla la que parece ser una válida teoría del beneficio, apartándose del pensamiento clásico que, según él, implica para su estado competitivo la hipótesis de la omnisciencia, hipótesis que choca con la realidad: ni ignorancia total ni información perfecta. Esta realidad conduce a la competencia imperfecta, a través del riesgo y la incertidumbre.

2. RIESGO Y PROGRESO SOCIAL

Para KNIGHT, la incertidumbre es la esencia de la actividad empresarial. El relaciona la incertidumbre con el progreso social y en sus reflexiones se plantea una pregunta que parece crucial: qué nivel de incertidum-

(40) KNIGHT, *Ibidem*, pág. 19.

bre es adecuado (41). La respuesta depende, como en todo hecho económico, del valor que se atribuya a la obtención de beneficios, por un lado, y, por otro lado, a los costes sociales e individuales que la postura adoptada pueda acarrear. Según KNIGHT, la incertidumbre se reduce: 1) incrementando nuestro conocimiento del futuro, a través de la investigación científica y el estudio acumulado; 2) mediante una organización a gran escala, lo cual implica costes de libertad individual; 3) con un mayor control del futuro y 4) reduciendo el progreso.

Estas posibles formas de reducir la incertidumbre habría que ponerlas en relación con el pensamiento central de KNIGHT, el cual parece implícitamente asumir que el progreso es consustancial con la incertidumbre. Si esta proposición hay que entenderla en el sentido de que la incertidumbre, como esencia de la actividad empresarial y justificativa del beneficio, es el motor del progreso, nada más cerca de nuestro propio punto de vista. Pero si se quisiera insinuar que la incertidumbre, entendida como ignorancia, hay que mantenerla deliberadamente para proteger el potencial de beneficios de los que, por su posición, fueran capaces de sustraerse a esta ignorancia, ello equivaldría a adoptar una postura, a nuestro juicio, criticable por antisocial.

En nuestra opinión, entre las enunciadas por KNIGHT, hay maneras de reducir la incertidumbre que son indeseables, como puede ser recurrir al establecimiento de una sociedad fuertemente intervenida, o controlar el futuro mediante una planificación impuesta, o simplemente renunciar al progreso. Pero reducir la incertidumbre incrementando los conocimientos, mediante el estudio y la investigación, parece un objetivo altamente laudable y que no atenta ni al beneficio ni al progreso. A nuestra manera de ver, beneficios y progreso son compatibles no sólo con el estudio y la investigación, sino también con el incremento de la información disponible y con su difusión que, como forma de extender el conocimiento, ya constituye una contribución al progreso. El objetivo del progreso, en efecto, no debe ser solamente rentas nacionales mejores, sino también hombres mejores. Y la difusión de conocimientos hace mejores a los hombres al liberarles de una parte de su ignorancia. Si la incertidumbre fuera simplemente equivalente a información imperfecta y el acceso a la información disponible estuviese dificultado, por razones monopolísticas, no existiría la igualdad de oportunidades que exige el libre mercado, cuya

(41) KNIGHT, capítulo II, «Social Aspects of Uncertainty and Profit», *Ibidem*, págs. 347-375.

esencia consiste en que cada uno debe aceptar las consecuencias favorables o desfavorables de sus decisiones libres. Pero éstas no lo son para aquéllos a los que la ignorancia ha sido impuesta. Por lo tanto, sí entran en las funciones del Estado promover la equidad de partida, protegiendo a la sociedad de las prácticas de ocultación de información, por razones económicas, y difundiendo al máximo la información disponible para que, a la luz de la misma, el individuo libre, de acuerdo con su actitud hacia el riesgo, adopte sus decisiones y se responsabilice de las mismas. A nuestro juicio por mucho que se avance en los conocimientos y por mucho que se difunda la información, siempre quedará la incertidumbre propia del futuro no regulado por leyes necesarias. Y esta incertidumbre residual es la que da lugar al riesgo para el que ha de tomar la decisión y, por ende, a la posibilidad de beneficio para el que está dispuesto a asumirlo.

3. RIESGO FRENTE A SEGURIDAD

De las consideraciones hechas más arriba en relación con la teoría de la decisión, podría deducirse que el hombre, puesto en situación de riesgo o incertidumbre, renuncia a maximizar los resultados, en contra de la que hemos supuesto ser su innata tendencia, para, huyendo del riesgo, conformarse con un resultado menor. En nuestra opinión, lo que el proceso de la decisión demuestra es que el hombre también en situación de riesgo es maximizador, aunque lo que tiende a hacer máximo no sea el resultado cuantitativo sino la satisfacción que este resultado le produce, evitando también al máximo el disgusto que un resultado para él adverso, sea el que sea cuantitativamente, le produciría. Es decir, el hombre en situación de riesgo es maximizador de su propia función de utilidad la cual depende no sólo de su personal inclinación o aversión al riesgo, sino también de su concreta situación de fortuna o preparación ante el infortunio.

Lo que acabamos de decir nos introduce insensiblemente al problema del seguro, es decir de la cobertura frente a los valores negativos que pueden tomar las variables aleatorias derivadas de cualquier decisión —en el bien entendido de que entre estas decisiones está la de no hacer nada— y frente a los sucesos adversos que, a consecuencia de causas que escapan a la actuación del sujeto, puedan producirse.

No cabe ninguna duda que el que se asegura actúa en forma razonable y prudente ya que, a cambio de la prima, cancela el riesgo que, si para el asegurador, en virtud de los cálculos actuariales, es asumible, para él sería

tal vez insoportable si el evento adverso llegara a producirse. Sin embargo, también es cierto que, si tal suceso no ocurre, habrá perdido el importe de la prima que, habitualmente, será tanto más alta, *ceteris paribus*, cuanto mayor sea la probabilidad de ocurrencia del suceso y en relación a la cual probabilidad puede optar por asegurarse o arriesgarse.

Ahora bien, si no existiera la posibilidad de asegurarse en un tercero, al sujeto agente no le quedaría más remedio que correr el riesgo o autoasegurarse contra el mismo. Este autoseguro sólo puede tener lugar mediante el ahorro y la inversión. En realidad, tanto la prima satisfecha al asegurador como la cantidad que el que, alternativamente, decide no asegurarse separa del consumo son ahorro. La diferencia está en que el rendimiento de la inversión de este ahorro redunda, en el primer caso, en beneficio del asegurador y, en el segundo caso del que se autoasegura. En nuestra opinión, actuando de acuerdo con el modelo de autoseguro, el sujeto se siente urgido a acumular la cantidad que en la otra alternativa recibiría, eventualmente, del asegurador. A consecuencia de ello, se siente estimulado no sólo a ahorrar en mayor proporción sino también a aumentar su renta disponible para el ahorro. Ello ha de producir, en definitiva, una mayor propensión a trabajar y a emprender inversiones, negocios o actividades que le puedan procurar beneficios aunque comporten niveles de riesgo tanto más altos cuanto mayores sean las esperanzas de beneficio. Y es de presumir que, si con el paso del tiempo la acumulación de fortuna se va produciendo, su personal curva de utilidad se irá haciendo más convexa a medida que aumenta su propensión al riesgo.

Si, por otra parte, tenemos en cuenta que los adelantos de la humanidad se basan en proyectos de investigación que suponen elevadas cotas de riesgo, resulta patente que la actitud favorable a la asunción de riesgos redunda en provecho de la creación y el desarrollo. Sin ella, el estancamiento es ineludible. Un autor tan poco favorable al liberalismo como SAMUELSON no se priva de afirmar que sin error no puede haber ensayos y sin ensayos no puede haber progreso (42).

En contraposición a lo que acabamos de decir, si el sujeto en vez de correr el riesgo, intentando autoasegurarse contra las probabilidades adversas, decide asegurar este riesgo en forma de contrato con terceros, lo más probable es que una vez realizado el ahorro forzoso que, en forma de prima, la adquisición del seguro requiere, se sentirá más bien impulsado a

(42) Paul A. SAMUELSON. *Economics* (Nueva York: McGraw-Hill, 1973).

consumir su renta restante, en vez de dedicar parte creciente de la misma a ahorro e inversión voluntaria. Sin duda, pensará que no tiene porqué sacrificar su nivel de vida, es decir, su consumo, porque, al estar asegurado, este nivel de vida podrá mantenerse, pase lo que pase. Tenderá, desde luego, a lograr mayores niveles de retribución pero, si su mentalidad sigue siendo de aversión al riesgo, intentará ir asegurando más aspectos de su vida, continuará consumiendo el resto, ya que esto es lo que personalmente le produce satisfacción, soslayando cualquier afán de aventura dinámica que, contra la promesa de mayores beneficios, comporta riesgos que, en su personal manera de distribuir la renta, son realmente inasumibles.

Desgraciadamente, parece poder afirmarse que la mentalidad últimamente descrita es más común en nuestro mundo occidental de lo que, desde nuestro punto de vista, sería deseable. En nuestra opinión, la mentalidad del hombre occidental se ha ido haciendo de naturaleza contractual y no arriesgada. La preferencia por el contrato, en el que se cambia beneficio por seguridad, ha apartado a grandes cantidades de hombres de la asunción del riesgo. No diríamos que estos hombres han dejado de ser maximizadores; siguen maximizando su propia función de utilidad en la que la seguridad parece ser el primordial valor. En nuestra opinión esta situación es mala para el progreso del hombre, para el dinamismo creador, para el bienestar general de la sociedad humana. Pero, ¿cómo se ha llegado a esta situación? Descrito con precisión requeriría un estudio más profundo de la psicología y comportamiento del hombre. Pero no podemos dejar de pensar que la gran culpa pertenece al «Estado de Bienestar» desarrollado en la Vieja Europa y también en la parte más dinámica del Nuevo Mundo, los Estados Unidos de América, en las décadas de expansión económica que siguieron a la Segunda Guerra Mundial. El Estado de Bienestar se ha dedicado a asegurar —mediante un exiguo ahorro individual forzoso y una gran transferencia de recursos, canalizado a través de los presupuestos estatales— una parte importante y creciente de las necesidades individuales y familiares.

En el VII Congreso Mundial de Economía celebrado recientemente en Madrid, el Premio Nobel de Economía KENNETH ARROW, preguntado sobre si estamos ante una crisis económica o ante una crisis más amplia, ante una crisis general, manifestaba: «El mundo en general siempre está en crisis, y yo no estoy seguro que la de ahora, la crisis actual, sea más extraordinaria que otras vividas en el mundo. Buscar las causas de la crisis económica en un cambio en la moralidad y en las estructuras de la sociedad no me parece convincente. Ha habido estos cambios; pero yo no creo

que sean determinantes para la crisis económica. La crisis está determinada por problemas más específicos, aunque sí puede haber una cierta conexión entre la crisis y los cambios sociales. Esta conexión yo la sitúo en el papel que juegan los gobiernos en su preocupación por los grupos menos favorecidos. Es decir, yo veo la conexión en los programas sociales y particularmente en los planes de lucha contra la pobreza. Si hoy día analizamos la vida de una persona cualquiera, vemos, en general, que gran parte de sus ingresos, de su renta, no provienen de su actividad laboral o participación en el mercado de trabajo. La mayor parte de la renta que percibe a lo largo de su existencia proviene de programas sociales: pensiones, seguro de desempleo, subvenciones para atenciones médicas, etc. Esto ha traído como consecuencia una menor correspondencia entre el mundo del trabajo y la actividad económica global, lo que ha contribuido a la reedificación de la estructura económica. Esto que le digo se aprecia mucho más en Europa que en Estados Unidos. En este sentido sí que podría hablarse de una cierta conexión entre los fenómenos sociales y los fenómenos económicos, porque los primeros tienen efectos sobre los segundos» (43).

4. EFECTOS PARALIZANTES DE LA SEGURIDAD

El resultado práctico de la situación expuesta es que la gente no siente el impulso a trabajar más, que la existencia del riesgo proporciona, y mucho menos a emprender aventuras que, por definición, son arriesgadas. Los Estados Unidos de América que fueron en el siglo XIX un pueblo de pioneros, de aventureros dinámicos, de gente con esperanza en el futuro —como lo fueron los descubridores españoles y portugueses en el siglo XVI— presentan hoy síntomas de ser presa también del miedo al futuro. Y en nuestras civilizaciones continentales la cultura dominante, incluso entre los jóvenes, que es lo peor, es la de la seguridad. Los jóvenes no quieren ser empresarios; prefieren ser funcionarios. La pregunta es, de nuevo, ¿por qué? La razón es que, junto a los efectos adormecedores del Estado de Bienestar, se ha propiciado una actitud contra el beneficio y la riqueza. Antes era respetable y bueno ganar dinero; hoy, ganar dinero es malo. Hasta el punto de que el que lo gana, lejos de proclamarlo como prueba de eficacia, tiende a ocultarlo. Y las jóvenes generaciones habiendo asimilado la idea de que el beneficio es algo vergonzoso y que los empresarios, sus mayores, son unos villanos, están construyendo una sociedad de gente

(43) Declaraciones de Kenneth ARROW, *Economistas*, n.º 4, octubre 1983, pág. 27.

cansada y aburrida, sin iniciativa y sin retos. Costará tiempo y esfuerzo convencer a esa gente que los hombres que habitan este planeta no pueden ser piezas de computador sino que deben ser individualidades libres que, para su realización, necesitan enfrentarse a los retos que sólo la libertad, íntimamente asociada al riesgo, es capaz de ofrecer.

Un efecto concreto de los efectos paralizantes de la excesiva seguridad lo tenemos, por desgracia todos los días, en la falta de interés y afán de superación en el trabajo, a consecuencia de la estabilidad en el empleo garantizada por las legislaciones proteccionistas. Cuando el puesto de trabajo dependía de la cantidad y calidad de la labor realizada, el hombre se esmeraba para lograr mayores y mejores rendimientos. Desaparecida la dinámica de premio y castigo, por lo que al mantenimiento de la colocación se refiere, y asegurado el crecimiento vegetativo del salario en virtud de contratos colectivos, la indiferencia y, consiguientemente, la ineficacia se convierte en lo habitual. Por otra parte, hoy es muy corriente encontrar personas que prefieren menores retribuciones, a cambio de menores niveles de responsabilidad, y que rechazan promociones dentro de las empresas para evitar los riesgos que el ejercicio de las facultades decisorias conlleva.

Otra consecuencia penosa de esta aversión al riesgo, por exceso de seguridad, es el envejecimiento de las sociedades a consecuencia de los comportamientos demográficos. No cabe duda que tener hijos es un riesgo. Y este riesgo es crecientemente rechazado por las sociedades desarrolladas, al amparo de políticas demográficas desacertadas que están ocasionando el envejecimiento de las poblaciones. De hecho, Europa no puede reemplazar su generación presente y está envejeciendo a pasos agigantados. Y un país de viejos es un país aburrido y pesimista, sin temple para emprender nada, que exige, en infernal círculo vicioso, cada vez mayor intervención y protección estatal. Gran parte de la culpa de esta situación de envejecimiento de las poblaciones la tienen las predicciones maltusianas de grupos tales como el Club de Roma y la Comisión Brand, las cuales, en nuestra opinión, no sólo son erróneas, sino que actúan contra soluciones imaginativas y conductas constructivas para explotar los recursos naturales que, aun siendo escasos, son suficientes a nivel mundial para asegurar, a pesar del aumento de la esperanza de vida, la subsistencia de poblaciones crecientes y con media de edad joven.

Afortunadamente, contra los que creen que el hombre puesto en situación de decidir, bajo la presión de la escasez de recursos, optará siem-

pre por la vía más placentera, la experiencia nos dice que esta presunción basada en un cálculo hedonista es una pobre interpretación del comportamiento humano e ignora, por un lado, el ancho espacio cultural de las tradiciones y las posturas morales, por otro (44). Afortunadamente, también, al lado de los catastróficos augurios de instituciones como las antes citadas, las mejores y más brillantes mentes individuales del sector privado ofrecen soluciones constructivas y concretas donde la sabiduría convencional no ve más que problemas (45) y esto es así, en nuestra opinión, porque las personas que así se producen se apoyan en la filosofía de la libertad y el riesgo, fundamento del pensamiento económico neoliberal.

5. ECONOMIA DE MERCADO Y DIRIGISMO ESTATAL

En efecto; el estancamiento anquilosante fruto de la excesiva seguridad es, a nuestro entender, resultado de las políticas del Estado Benefactor que, a su vez, son una emanación del pensamiento económico basado en la intervención del Estado. Esta corriente intervencionista, de raíz socialista, ha hecho presa también en gobiernos de corte conservador que, no queriendo abdicar de los principios liberales, pero creyendo, al mismo tiempo, que es bueno que el Estado se preocupe de proporcionar a los ciudadanos lo que las supuestas imperfecciones del mercado les niegan, han aceptado guiarse por los principios de la llamada «economía mixta» en la que, en teoría, ejercen el control económico tanto instituciones públicas como privadas. Pero, una vez que se ha aceptado que las funciones del Estado pueden rebasar los límites del Estado guardián del orden y garante de la mayor pureza posible del mercado, ya todo es cuestión de grado. Y la verdad es que el intervencionismo del Estado, reflejado en el tamaño del sector público y en el del gasto público, ha ido en aumento en todos aquellos países en los que los principios de la economía mixta han primado sobre los principios neoliberales.

Siendo ello así, parece oportuno —y así lo haremos en la parte siguiente— que nos dediquemos a comparar los efectos de una y otra postura, partiendo de un bosquejo, a la vez cronológico y conceptual, del desarrollo de las escuelas económicas que, grosso modo, pueden integrarse en una u otra de las dos grandes corrientes: la intervencionista y la liberal.

(44) Daniel BELL «Models and reality in Economic discourse» en *The Public Interest*, 1980, pág. 71, criticando a Gary BECKER en su libro *The Economic Approach to Human Behavior*.

(45) *The Year 2000. A view from the private sector*. Nueva York. Business International Co. William Morrow and Co.

En el bien entendido de que, si es cierto que existen varias tendencias dentro de cada una de estas corrientes, no lo es menos, como señala Pedro SCHWARTZ prolongando un reciente libro de Lucas BELTRÁN (46), que todas las escuelas que integran el actual movimiento neoliberal coinciden en defender el orden económico como un orden que se debe a la acción humana sin intención, es decir, como una acción de muchos hombres de forma no deliberada sino espontánea; consideran al consumidor como soberano del mercado; sostienen que la experiencia histórica avala la vigencia y utilidad de las ideas liberales como motor del desarrollo de los pueblos; mantienen que la democracia y el liberalismo político sólo se pueden desarrollar en un marco de libertad económica. De la misma forma, cabría afirmar que las escuelas susceptibles de ser integradas en la corriente intervencionista, dentro de la diversidad de tendencias, tienen en común la defensa de postulados generales contrarios, en la práctica, a los que acaban de ser expuestos.

En la historia de la larga lucha entre la economía de mercado y el dirigismo estatal, los partidarios del segundo sistema han reprochado a los del primero el desprecio de la situación de los menos favorecidos por la fortuna, acusándoles de insensibilidad social. Este reproche no ha sido aceptado por los liberales que se defienden diciendo que es su falta de fe en la omnipotencia del Estado para resolver todos los problemas y todos los males, lo que les lleva a no admitir el fácil recurso que significa formular programas que prometen el remedio a través de la intervención estatal, y que después quedan incumplidos (47). Y así, demostrando la importancia que unos y otros dan a la semántica, mientras SAMUELSON (48) dice que el moderno Estado de Bienestar ha sabido ser a la vez humano y solvente, los neoliberales alemanes, a pesar de que los liberales del siglo XIX se interesaron por los económicamente débiles más de lo que generalmente se cree, para marcar su diferencia con la imagen peyorativa del liberalismo histórico, han acuñado para su doctrina el nombre de Economía Social de Mercado.

En nuestra opinión, aunque la sensibilidad o el sentimentalismo tiendan a preferir los planteamientos «sociales» del intervencionismo, la razón, juzgando las doctrinas no por sus declaraciones sino por sus resulta-

(46) Lucas BELTRÁN. *La Nueva Economía Liberal*. (Madrid: Instituto de Economía de Mercado, 1982).

(47) Lucas BELTRÁN. *Ibidem*.

(48) Paul SAMUELSON, *Economics*, *op. cit.*

dos, ha de inclinarse a favor del pensamiento neoliberal que, partiendo de la aceptación de que no es posible, ni conveniente, llegar a una «igualdad de resultados», confía en que el poder creador de la libertad y la responsabilidad individual jugarán en beneficio de todos en forma mejor que pudiera hacerlo el Estado intervencionista animado de los mejores propósitos.

En realidad, la predilección general británica, en el siglo XIX, por la solución del mercado libre como esquema organizativo de la sociedad, no estaba basado en «óptimos» y máximos, sino más bien en principios éticos, políticos y sociales. Posteriormente, con la teoría de la utilidad y con la formalización de la máxima satisfacción, se defiende el libre mercado porque conduce a un máximo de satisfacción social (WALRAS) (49). Hoy, la respetada escuela del Equilibrio General (50) (ARROW, DEBREU, HAHN) demuestra que una situación basada en el interés privado, gobernado sólo por las señales de los precios, es consistente con una forma coherente de organizar ordenadamente la economía. Para ellos, los precios de equilibrio ordenan el caos potencial y muestran que no existe mejor asignación de los bienes y factores, para que cada agente (consumidor, empresario) consiga su posición preferida, que la del equilibrio a que lleva el sistema descentralizado de precios guiados por la maximización. Obviamente, el concepto de equilibrio general corresponde a una situación ideal, pero refuerza la idea de que el sistema de precios es el mejor mecanismo de asignación de los recursos.

Al lado de la defensa del sistema de precios, como mecanismo de asignación óptima, en equilibrio, otra importante línea de defensa del mercado se encuentra en los austríacos. Para ellos, lo relevante no es el equilibrio. Su visión del mercado está orientada al empresario, al que atribuyen un papel innovador y creativo. El empresario es no sólo aquél que maximiza la satisfacción, eligiendo entre alternativas conocidas; es alguien que utiliza las oportunidades no percibidas por la generalidad. Para los austríacos, lo importante es el *proceso del mercado* que conlleva al descubrimiento de nuevas cosas (51).

F. H. KNIGHT, defiende el libre mercado en base a la toma de decisio-

(49) T. W. HUTCHISON, *Historia del Pensamiento Económico, 1870-1929*, op. cit.

(50) Ver: Frank HAHN, «General Equilibrium Theory», *The Public Interest*, 1980, págs. 123-138.

(51) Israel M. KIRZNER «The "Austrian" Perspective on the Crisis», *The Public Interest*, 1980, págs. 111-122.

nes y *al control de las mismas*. Dice, «considerando a la sociedad, como a un sistema tendente a la satisfacción de los deseos y aplicando el simple test de la eficiencia, el libre mercado se justifica porque el hombre toma decisiones y ejerce control de forma más eficaz si se le hace responsable de los aciertos o de los errores de los resultados de sus decisiones» (52).

A este respecto, es obligada la clásica cita donde ADAM SMITH defiende la concatenación del interés individual con el interés general: «Todo individuo trata de emplear su capital de tal forma que su producto tenga el mayor valor posible. Generalmente ni trata de promover el interés público ni sabe cuánto lo está promoviendo; lo único que busca es su propia seguridad, sólo su propia ganancia. Y al hacer esto, una mano invisible le lleva a promover un fin que no estaba en sus intenciones. Al buscar su propio interés, a menudo promueve el de la sociedad más eficazmente que si realmente pretendiera promoverlo» (53).

Para salir al paso de los pretendidos fallos del sistema de mercado, en orden a la asignación de recursos, es importante resaltar que aunque en ocasiones, a corto plazo, no existe ajuste, a largo plazo, los precios son un potente instrumento para la asignación de recursos. En este sentido el análisis de CHARLES L. SCHULTZE (54) es esclarecedor: «El problema —dice— no es que los fenómenos económicos no respondan a los precios. En el tiempo responden y con eficiencia aterradora. Lo que pasa es que en el corto plazo la mayoría de los precios del mercado cambian poco, y sólo después de fuertes presiones sobre ellos. Por lo tanto, el comportamiento de las empresas, trabajadores y consumidores, sólo se ajusta gradualmente a la nueva estructura de los precios. En consecuencia, observar el comportamiento de los mercados privados día a día puede proveer una perspectiva engañosa y equivocada de la eficacia social del sistema de precios». «Con el tiempo —concluye SCHULTZE—, el sistema económico sigue con una eficiencia increíble las señales de los precios que la sociedad establece».

En esta misma línea se pronuncia K. ARROW, cuando preguntado sobre si, después de diez años de crisis económica, cree que los precios siguen siendo un buen mecanismo para asignar recursos, responde sin titubear que a largo plazo los precios de una u otra manera asignan los recursos y que, en

(52) F. H. KNIGHT, *Risk, Uncertainty and Profit*, *op. cit.*

(53) A. SMITH, *La Riqueza de las Naciones*, *op. cit.*

(54) Ver CHARLES L. SCHULTZE, «The Mystery of the Market» en *The Public Use of Private Interest*. (Washington: The Brookings Institution, 1977), págs. 76-83.

este sentido, sigue considerando a los precios como un buen mecanismo de asignación (55).

(55) «Esto se ve en la situación actual de desempleo en que los salarios bajan (aunque no lo suficiente). Mientras que en situación de pleno empleo suben. Es decir, se está teniendo en cuenta la abundancia o la escasez de recursos. En bienes primarios como el petróleo, el precio ha jugado un papel clave. Cuando se produjeron las fuertes subidas en el precio del petróleo a muchos hombres de negocios americanos les pareció que iba a ser el fin del mundo, que había que buscar nuevas fuentes de energía alternativas. Nosotros, como economistas, les decimos: «No os excitéis tanto. No deja de ser un precio». Ante estas circunstancias la demanda se reducirá o aparecerán otros productos sustitutivos que harán que el precio baje. Desde luego esto lleva un tiempo, pero hoy en día es claro que el consumo de energía por unidad de output ha bajado considerablemente. La reducción de la demanda conduce a una reducción del precio. Por lo tanto sí que es válido el que los precios asignan los recursos». Declaraciones de Kenneth ARROW, *Economistas*, n.º 4. Octubre 1983, pág. 28.

SEGUNDA PARTE

CRITERIOS DOCTRINALES DE ORGANIZACION SOCIAL

Aparte de las opiniones peculiares de los pensadores individuales, hay también en el mundo una grande y creciente inclinación a extender indebidamente los poderes de la sociedad sobre el individuo, no sólo por la fuerza de la opinión, sino también por la de la legislación; y como la tendencia de todos los cambios que tienen lugar en el mundo es a fortalecer la sociedad y disminuir el poder del individuo, esta intromisión no es uno de los males que tienden a desaparecer espontáneamente, sino que, por el contrario, se hará más y más formidable cada día. Esta disposición del hombre, sea como gobernante o como ciudadano, a imponer sus propias opiniones e inclinaciones como regla de conducta para los demás, está tan enérgicamente sostenida por algunos de los mejores y algunos de los peores sentimientos inherentes a la naturaleza humana que casi nunca se contiene si no es por falta de poder; y como el poder no declina, sino que crece, debemos esperar, a menos que se levante contra el mal una fuerte barrera de convicción moral, que en las presentes circunstancias del mundo hemos de verle aumentar.

«John Stuart MILL. *On liberty*, Londres 1859»

CAPÍTULO IV

DE LOS ORIGENES AL KEYNESIANISMO

1. INTRODUCCION

En nuestro examen de las connotaciones económico-sociales de la actitud de individuo frente al riesgo-incertidumbre destacábamos, como elemento condicionador de las mismas, la organización económica de la sociedad donde el individuo se encuentra inmerso. Es comúnmente aceptado que el problema básico de la organización social es saber cómo coordinar las actividades económicas de un gran número de individuos para lograr el bienestar social. La discusión general sobre las formas de coordinación se centra, como ya señalábamos en la primera parte de nuestro trabajo, en la disyuntiva entre el mecanismo de mercado y los sistemas intervenidos. Ambos esquemas organizativos suponen, para su funcionamiento potencial, unos pre-requisitos, consustanciales con el respectivo esquema conceptual de funcionamiento. Son los principios subyacentes, los cuales no son vistos como un medio para alcanzar un fin, sino que, en la base organizativa, se convierten en un fin; por ejemplo, la libertad, la propiedad privada. Históricamente hablando, la preocupación primordial de los economistas se ha centrado, por un lado, en el examen de la interacción y cooperación de los individuos decisores (consumidores, empresas, agencias gubernamentales) a través del mecanismo de precios, viendo a éste como el elemento conductor de la producción de bienes y servicios y de su asignación. En esta línea de examen, los economistas han prestado una especial atención, como elemento complementario de la interacción, al estudio del comportamiento de los decisores y de los condicionantes bajo los cuales la interacción se realiza. Por otro lado, y teniendo como punto de referencia el mercado, un conjunto de economistas se han preocupado bien de resaltar donde no llega el mercado, bien de examinar sus fallos, bien de especificar las circunstancias y condicionantes que, en su opinión, hacen del mercado un mecanismo ideal, pero alejado de los problemas reales.

Para esclarecer las divergencias existentes en los planteamientos de los diversos economistas, vamos a apelar al examen histórico de las contribuciones teóricas al campo de la economía, resaltando los principios que subyacen en la visión de sus autores. Los elementos que nos mueven a la

realización de estas reflexiones sobre las ideas económicas son: la importancia del tiempo en la concepción económica; el destacado papel de los economistas como inspiradores de las diferentes formas organizativas de la sociedad; y la atribución de éxito que muchos economistas postulan para sus ideas en determinadas circunstancias.

En relación al papel de la historia y el tiempo HICKS es contundente:

«El presente del economista es nuestro presente, el día en que uno está viviendo. Decir que el economista se preocupa del presente es otra forma de decir que se preocupa del pasado y del futuro. Aunque se preocupa del pasado y del futuro, es por el presente donde debe empezar. El economista se preocupa del presente y por el motivo del presente se preocupa del pasado» (1). Junto al papel del tiempo, HICKS resalta el valor de la historia: «La economía está en el filo de la ciencia y de la historia y cuando el economista va más allá de la estática, se convierte en menos “científico” y más historiador» (2).

En cuanto al influjo de las ideas de los economistas, J. M. KEYNES, que en este punto acertó más que A. SMITH, (3) en sus notas finales de la Teoría General nos dice:

«Las ideas de los economistas y los filósofos políticos, tanto cuando son correctas como cuando están equivocadas, son más poderosas de lo que comúnmente se cree. En realidad el mundo está gobernado por poco más que esto. Los hombres prácticos, que se crean exentos por completo de cualquier influencia intelectual, son generalmente esclavos de algún economista difunto» (4). Más adelante Keynes añadirá: «son las ideas y no los intereses creados los que presentan peligros, tanto para mal como para bien» (5).

(1) John R. HICKS, *Causality in Economics* (Oxford: Basil Blackwell, 1979), pág. 344.

(2) John R. HICKS, *Ibidem*, pág. Xi.

(3) A. SMITH nunca tuvo gran confianza en la influencia de sus doctrinas. En *La Riqueza de las Naciones* escribió: Realmente, esperar que la libertad de comercio sea alguna vez totalmente restablecida en Gran Bretaña es tan absurdo como esperar que una Océana o una Utopía pueda alguna vez ser instaurada en ella. No solamente los prejuicios del público, sino, lo que es mucho más difícil de vencer, los intereses privados de numerosas personas se oponen a ello irresistiblemente” (*Wealth of Nations*, edición de las Obras Completas, Glasgow, 1976, pág. 471). Pero se equivocó. El sistema económico liberal imperó en Gran Bretaña desde 1860 hasta prácticamente la crisis de 1930.

(4) J. M. KEYNES, *Teoría General de la ocupación, el interés y el dinero* (México: Fondo de Cultura Económica, 1958), pág. 367.

(5) *Ibidem*, pág. 367.

Por último, proclamar el éxito de la teoría en circunstancias favorables es un fenómeno común a muchos economistas. Como dice HUTCHISON:

«Los economistas han sido preparados para alegar crédito a sus ideas en períodos de éxito económico... uno no encuentra economistas reclamando influencia en período de recesión» (6).

John STUART MILL es precavido a este respecto:

«Las ideas, si no cuentan con la conspiración favorable de las circunstancias, no tienen en general una eficacia rápida e inmediata en los asuntos humanos» (7).

Por lo que respecta al método expositivo que vamos a emplear, aunque algunos, utilizando la terminología de KUHN, configuran a la economía como ciencia en base a cuatro modelos —clásico, neoclásico, marxista y keynesiano—, en nuestra opinión los mismos ni forman compartimentos estancos ni se encuentran libres de influencias de miembros ajenos al colegio invisible. Por ello, nuestras reflexiones no se desarrollarán sobre esquemas cerrados. Nuestro hilo conductor serán los principios y las formas de organización económico-social que subyacen en el pensamiento económico. No nos detendremos tanto en las peculiaridades —a pesar de considerarlas altamente relevantes— como en el cuerpo general de principios.

2. EL PENSAMIENTO PRE-SMITHIANO

Iniciaremos nuestras reflexiones con los orígenes de las ideas económicas, que no quisiéramos hacer coincidir, en el tiempo, con las aportaciones del padre de la economía, Adam SMITH. Y esto por dos razones: la primera, porque ideas económicas han existido siempre y la segunda, porque el origen de la economía como hoy se la concibe —ciencia social— es un tema controvertido. Algunos asocian el origen del análisis económico con los griegos, otros lo sitúan más tarde. Quizá se deba identificar el nacimiento de las ideas económicas con la observación básica de la respuesta del individuo ante el surgir de problemas económicos. En tiempos, los observadores económicos desarrollaron y ofrecieron soluciones lógicas al intercambio, la administración y los gastos militares. Dos líneas de pensa-

(6) J. W. HUTCHISON, *The Politics and Philosophy of Economics*, (Oxford: Basil Blackwell, 1981), pág. 156.

(7) John STUART MILL, «The Claims of Labour», *Edinburgh Review*, vol. 81, pág. 503. Tomada de T. W. HUTCHISON, *Ibidem*.

miento sembraron las ideas económicas en la Edad Media: la filosofía escolástica, surgida principalmente del pensamiento aristotélico, cristianizado, e influenciada por el derecho romano y la ley natural; y el pensamiento Islámico, basado en las ideas de Platón y en el no sometimiento a la ley natural. Ambas filosofías, aunque en ocasiones no se destacan en los análisis sobre las ideas económicas, tienen una importancia indiscutible sobre el pensamiento y el quehacer económico. Determinados pensadores identifican el comienzo de la economía con nombres de autores destacados —PETTY, LOCKE, CANTILLON, HUME, QUESNAY y SMITH (8). Para otros, el origen de esta ciencia se asimila con escuelas de pensamiento, Mercantilistas y Fisiócratas, considerando a la economía como un sistema explicativo basado en un conjunto de principios. Sin embargo, en general, el nacimiento de la economía, como cuerpo científico, se atribuye a Adam SMITH.

Pero sean o no ciencia, las aportaciones pre-Smithianas, nos parecen relevantes para nuestra disertación, ya que, como veremos después, muchas de estas ideas son los pilares de los cuerpos científicos posteriores (9). Así, conceptos tan relevantes para la organización económica de la sociedad como la autorregulación del mercado, la libertad individual, la propiedad privada, el equilibrio económico, etc. se encuentran en la filosofía griega (10).

Aunque sería un error reducir a términos económicos el pensamiento filosófico prevaleciente en los tiempos anteriores a la consolidación de la ciencia económica, esto no impide destacar las aportaciones relevantes pa-

(8) Ver en este sentido William LETWIN, *The Origins of Scientific Economics*, Londres, 1963.

(9) A modo de ilustración, en la obra de A. SMITH, *La Riqueza de las Naciones* se encuentran numerosas referencias a PITÁGORAS, EPICURO, DEMÓCRITO, ZENÓN, PLATÓN, ARISTÓTELES, etc. David HUME; John Stuart MILL, hacen destacadas referencias de ARISTÓTELES y PLATÓN. L. von MISES en *Liberalism a Socio Economic Exposition*, Sheed Andrews and McMeel, 1978, destaca la fuerte relación filial de los fundamentos de la política liberal con los postulados de los filósofos griegos.

(10) En efecto, de las investigaciones matemáticas de PITÁGORAS surgió el concepto de la armonía, el cual tiene un gran paralelismo con el concepto económico del equilibrio. En HERÁCLITO encontramos un antecedente de la «mano invisible» de Adam SMITH y de los mecanismos de autorregulación del mercado. DEMÓCRITO nos legó el primer tratado de economía política, y puso por primera vez de relieve la preponderancia en términos de mayor preferencia individual de los bienes presentes sobre los futuros. Asimismo una primera crítica de la eficiencia económica de la propiedad pública puede también encontrarse en DEMÓCRITO quien alega que los ingresos retenidos para la comunidad dan a la propiedad menor placer y el gasto menor dolor. La influencia de DEMÓCRITO en el pensamiento económico de MARX se puede observar en su tesis doctoral sobre las diferencias entre las filosofías naturales de DEMÓCRITO y EPICURO.

ra la economía de las grandes líneas de pensamiento pre-clásicas. A este respecto nos parece importante resaltar la influencia en las doctrinas económicas de las ideas de ARISTÓTELES (384-322 A. C.), los estoicos y el pensamiento escolástico (11). La concepción aristotélica de la economía pura, basada en el estudio de las necesidades y su satisfacción, su teoría del dinero como instrumento de cambio con valor intrínseco, su defensa de la propiedad privada para el progreso, y su distinción entre valor de uso y valor de cambio son principios que han ejercido una indiscutible influencia en la concepción de los fines de la actividad económica y en el diseño del sistema general de organización más apto para satisfacer estos fines (12).

La visión de la escuela estoica en torno al interés individual, el papel del Estado y el significado de la propiedad, han ejercido influencia tanto en la comprensión del comportamiento humano como en la forma ideal de organizar la sociedad. Los estoicos ven el interés individual como un

(11) El pensamiento de PLATÓN también tuvo influencia en las doctrinas económicas, aunque a nuestro entender menos relevante. De PLATÓN podemos destacar sus ideas sobre la división del trabajo, consecuencia de la desigualdad entre los hombres, y su visión de la propiedad. La doctrina de PLATÓN contenida en *La República*, supone en el terreno económico la mera existencia de la propiedad privada entre la clase no dirigente destinando a ésta a la propiedad comunal de todos sus bienes como instrumento con el que evitar la posibilidad de la existencia de luchas internas que ponen en peligro el equilibrio de la sociedad y sacan a relucir lo peor del hombre.

(12) A este respecto J. A. SCHUMPETER, en su *Historia del análisis económico*, pág. 97, pone de manifiesto la influencia de ARISTÓTELES en *La Riqueza de las Naciones* de A. SMITH, señalando cómo los cinco primeros capítulos de esta obra son desarrollo de la línea de pensamiento aristotélica, la cual se refleja en «Política I» (8-11) y en «Ética V, 5», donde ARISTÓTELES «partiendo de la economía doméstica autosuficiente introduce la división del trabajo, el trueque y luego, para superar las dificultades del trueque directo, el dinero, contexto en el cual critica severamente el hecho de confundir la riqueza con el dinero». La influencia en la economía de las ideas de ARISTÓTELES antes reseñadas también ha sido destacada entre otros por L. von MISES —para este pensador la teoría del dinero de ARISTÓTELES es la base de las teorías catalácticas del dinero y el precedente de la teoría metalista del dinero— y por H. W. SPIEGEL, quien destaca la defensa de la propiedad privada de ARISTÓTELES. Para SPIEGEL los argumentos esgrimidos por ARISTÓTELES en su defensa de la propiedad privada pueden sintetizarse en cinco: progreso, paz, placer, práctica y filantropía. La propiedad privada conduce a una mayor productividad que la comunal y por tanto a un mayor progreso. Asimismo en contraposición a la afirmación de PLATÓN de que la propiedad privada en manos de la clase dirigente sólo sacaba a relucir los peores instintos de la gente, ARISTÓTELES pone de manifiesto que de la propiedad comunal sólo pueden esperarse fricciones sociales motivadas por una errónea retribución de los esfuerzos. La defensa de los motivos «placer» y «práctica» la basa ARISTÓTELES en la mera observación del devenir de los tiempos y la concepción natural del hombre. Sin embargo, la defensa del motivo filantrópico es desarrollada por el insigne filósofo griego en términos de oportunidades alternativas que no se presentarían bajo la propiedad comunal de los bienes. H. W. SPIEGEL *El desarrollo del pensamiento económico* (Barcelona: Ediciones Omega, 1973), págs. 45 y 46.

motor del comportamiento humano, que conduce a un mayor desarrollo del conjunto de la sociedad; consideran el Estado como mecanismo tendente a satisfacer los principios de igualdad, estabilidad y libertad; y defienden la propiedad privada como derecho natural e inalienable del hombre. Estos principios son claros precedentes de concepciones económicas posteriores (13).

Mención especial merece el pensamiento escolástico, el cual aunque dirigido de manera especial al enriquecimiento del hombre en su sentido más amplio, también aportó ideas muy valiosas para el buen hacer de la ciencia económica. Entre éstas merecen destacarse el papel del beneficio, el interés, el dinero, el precio y la propiedad privada. El beneficio es visto por el pensamiento tomista como principio justificativo de la actividad empresarial en su aceptación implícita del riesgo. El interés es considera-

(13) La concepción de EPÍCTETO sobre el propio interés como motor del comportamiento humano y del desarrollo social se refleja en el pensamiento de A. SMITH cuando señala «todo individuo al intentar obtener su propio beneficio, es conducido, de manera, harto frecuente por una mano invisible a la promoción y mejora final de objetivos a los que en primera instancia no tenía intención de prestar su colaboración». A este respecto GRAMPP, mantiene que el pensamiento filosófico de Adam SMITH se sostenía sobre los principios de virtud y sabiduría, pilares básicos del razonamiento estoico. W. D. GRAMPP, *Economic Liberalism*, (Nueva York, Random House, 1965). Para GRAMPP, *op. cit.* págs. 3-46, las ideas liberales sobre las cualidades distintivas del individuo y sobre las responsabilidades individuales en relación con uno mismo y con la sociedad proceden en gran parte del pensamiento estoico y, dentro de éste, de manera significativa de la obra de EPÍCTETO y CICERÓN. La visión del Estado de CICERÓN y los objetivos que éste asigna al gobierno son principios con un fuerte entronque en el pensamiento clásico, tanto en su vertiente política como económica. Así su concepción del Estado Ideal como aquél que descansa sobre tres pilares, realeza, aristocracia y pueblo, como únicos que pueden permitir satisfacer los principios de igualdad, estabilidad y libertad, puede considerarse como un claro precedente de los ideales de la Revolución Francesa. Por otro lado, los objetivos que el pensamiento clásico asigna al gobierno —defensa de la autoridad y libertad— son como apunta GRAMPP reflejos de la concepción «cicerónica» del Estado. Este reflejo también se hace evidente en el papel del gobernante dentro del Estado y en la defensa de la propiedad privada. Para CICERÓN, como también para el pensamiento clásico liberal, la misión principal de los gobernantes es la defensa de la propiedad privada, objetivo básico de la actuación gubernamental en la esfera económica, derivado de su concepción del derecho a la propiedad como un derecho natural e inalienable del hombre, lo cual es el precedente más claro e inmediato del «laissez faire-laissez passer» de los fisiócratas franceses del siglo xvii. Asimismo, el punto de vista de CICERÓN sobre el mercado, como el mejor método de proporcionar a la sociedad un bienestar material duradero y su defensa del mismo como un exponente inmejorable de organización económica, entendida ésta como aquella que permite a través del mutuo intercambio de todos los bienes y servicios la satisfacción de todas las necesidades individuales, acaban por despejar las dudas que podían existir sobre la enorme influencia que la doctrina de CICERÓN, y por extensión la escuela estoica, ha tenido sobre lo que hoy conocemos como «liberalismo».

do por Santo Tomás (1225-1274) como el precio pagado por el uso del dinero y lo considera contrario a la justicia commutativa, si bien al plantearse el tema no se pregunta el porqué de su existencia (14). Será el pensamiento escolástico posterior el que se formule esta cuestión, de suma importancia por el análisis económico (15). Los escolásticos ven al interés como un fenómeno esencialmente monetario y como un elemento del precio del dinero. Su existencia viene explicada por la interrelación con el beneficio mercantil —especie de salario de un servicio social. Los escolásticos conciben el dinero bajo una teoría estrictamente metalista, que aplican a aspectos prácticos en el campo de las políticas monetarias, en el examen de las ganancias ilícitas provenientes del fraude de la acuñación de moneda, y en el tráfico exterior (16). En relación con el precio merece destacarse la consideración de Santo Tomás sobre el precio justo, que identifica con cualquier precio competitivo (17). Por último, elemento destacado dentro del pensamiento escolástico es su defensa de la propiedad privada por ser más congruente con un mejor orden social, con el desarrollo de la razón humana, con las mejores atenciones y mayor esfuerzo del hombre en la búsqueda del beneficio, y con su función social. En síntesis, para los escolásticos la defensa de la propiedad privada se sustenta en su mayor contribución al bien común (18).

(14) Santo Tomás de AQUINO: *Summa Theologica* II-2, LXXVII, art. 1 y II-2 LXXVIII.

(15) J. A. SCHUMPETER, *Historia del análisis económico*, op. cit., págs. 122-146.

(16) Ver Luis MOLINA, *De utilitate et iure*, Traet II disp. 348 y 364; Arthur C. MONROE, *Monetary Theory before Adam SMITH* (Cambridge Mass: Harvard University Press, 1923).

(17) A este respecto J. A. SCHUMPETER dice «si existe un precio así es justo pagarlo y aceptarlo cualquiera que puedan ser las consecuencias para las partes negociantes: es perfectamente justo que los mercaderes consigan ganancias si lo hacen pagando y aceptando los precios del mercado y si sufren pérdidas, eso será mala suerte o una penalidad por ser incompetentes, siempre que la ganancia o la pérdida sean resultado del funcionamiento sin obstáculos del mecanismo del mercado, pero no si resultan, por ejemplo, de la fijación del precio por la autoridad pública o por conglomerados monopolísticos». *Historia del análisis económico*, op. cit., págs. 137-138.

(18) Las ideas escolásticas aquí resaltadas no agotan ni mucho menos su influjo en el pensamiento económico. Baste con mencionar por un lado la valoración que SCHUMPETER hace: «La *Summa Theologica* es para la historia del pensamiento lo mismo que la aguja sudoeste de la Catedral de Chartres es para la historia de la arquitectura», *Ibidem* pág. 112. Y por otro, el Tratado de Oresme; las aportaciones de San Antonio de Florencia; John MAYOR; Domingo de SOTO; Tomás de MERCADO; Leonardo de LEYS; Luis MOLINA; Juan de LUGO. A este respecto ver USCHER, A. P. *The Early History of Deposit Banking in Mediterranean Europe*, 1943; ROEVER, R. de, «Money, Banking and Credit in the Medieval Briger», *Journal of Economic History*, diciembre 1942; JARRET, B. *San Antonio And Medieval Economics*, 1914; ASHLEY, W. J. *An Introduction to English Economic History* (Londres: Longmans Green and Company, 1906); DEMPSEY, B. W. *Interest and*

Pasemos ahora a reflejar dos corrientes eminentemente económicas: el mercantilismo y la fisiocracia. La doctrina mercantilista (S. XV-XVIII) está presidida por la concepción práctica de sus diseñadores. Sin embargo, se reconoce en los análisis sobre el mercantilismo, la existencia de una aparente contradicción entre su doctrina y su pragmatismo (19). La doctrina mercantilista se identifica con su alegato hacia las ventajas de una balanza comercial favorable. En torno a este principio, los mercantilistas definen el proteccionismo como medio para alcanzar un fin nacional, el pleno empleo. Del pensamiento y la práctica mercantilista queremos destacar tres aspectos que nos parecen relevantes para nuestro estudio. El primero es la contradicción entre su doctrina y sus recomendaciones prácticas. Señalar este hecho nos parece importante ya que en múltiples ocasiones vemos cómo los principios doctrinarios se ven superados por la realidad inmediata, lo cual puede conducir a consecuencias indeseadas. Si la teoría es válida ésta no debería ser anulada por la realidad (20). El segundo hecho a destacar, es el carácter nacional de la doctrina mercantilista. Esta visión choca con los principios de su bienestar general de toda la sociedad humana. El tercer aspecto a subrayar es la visión macroeconómica de los mercantilistas y su enfoque por el lado de la oferta. Su preocupación primordial fue el alcanzar el máximo superávit de ex-

Usury (Londres: Dobson and Company, 1948), Caps. VI-VII; TAWNEY, R. A. *Religion and the Rise of Capitalism*, (Nueva York: The New American Library-Inc., Mentor Books, 1947); y Arthur C. Monroe *Early Economic Thought* (Cambridge Mass: Harvard University Press, 1924), págs. 79-102.

(19) En relación al mercantilismo ver J. M. KEYNES «Notas sobre el mercantilismo, las leyes sobre usura, el dinero sellado y las teorías del subconsumo» en *Teoría General de la ocupación, el interés y el dinero*, op. cit. págs. 320-337; HECKSCHER, *La época mercantilista* (México: Fondo de Cultura Económica, 1943).

(20) Esta contradicción entre doctrina y «realismo» práctico de los mercantilistas se observa en su política de restricciones comerciales y su defensa de las ventajas a que lleva el intercambio; su concepción de la libertad política y económica y las medidas de control recomendadas. Ver: MARSHALL, *Principles of economics*, 8.ª edición, Londres 1938, pág. 755; GREGORY, T. E. «The Economics of Employment in England 1660-1713», *Económica I*, 1921, pág. 1; VINNER, J. *Studies in the Theory of International Trade*, Nueva York 1927, pág. 74 y siguientes; JOHNSON, E. A. J. «The Mercantilist Concept of Art and Ingenious Labour», *Journal of Economic History II*, 1931, pág. 240; ACKSHER, E. F. *Mercantilism*, Londres 1935, vol. II, pág. 323; WHITTAKER, E. A. *History of Economic Ideas*, Nueva York 1943, págs. 141-142 y 145-147; GRAMPP, W., *Economic Liberalism*, op. cit., págs. 50-53; HALES, J. *A Discourse of the Common Wealth of this Realm of England*, Cambridge 1893, págs. 59, 98 y 127; MALYNES, G. *The Maintenance of Free Trade*, Londres 1622, pág. 79. Citado por GRAMPP op. cit., pág. 64; PETTY, W. *Economic Writings*, Ed. Charles Henry Hull. Cambridge 1899, vol. I, págs. 274-275; CHILD, J. *A New Discourse of Trade*, 5th ed. Glasgow 1751, págs. 55-56 y 80-81; LAW, J. *Money and Trade Considered, with a proposal for Supplying the Nation with Money*, London 1721, pág. 4; NORTH, D. *A reprint for Economic Tracts*, (Baltimore: Jacob HOLLANDER, 1907), pág. 13.

portaciones y con esto conseguir la moneda necesaria para pagar a los soldados profesionales. En sus aspectos prácticos los mercantilistas fallaron rotundamente (21).

Frente a la concepción macroeconómica del mercantilismo, el pensamiento fisiocrático (1750-1776) es microeconómico (22). Su unidad de análisis es el individuo y su unidad económica la parcela de tierra. El pensamiento de la escuela fisiocrática, bajo la dirección de QUESNAY (1694-1774) es una reacción ante el fracaso real del mercantilismo. De aquí se derivan dos principios claves del pensamiento fisiocrático: la exigencia de liberalización de la actividad económica, y su defensa del individualismo poniendo énfasis en el orden natural y en la propiedad privada. Otros principios del pensamiento fisiocrático son la consideración de la economía en términos de flujos-circulares, «el tableau economique», su defensa del libre comercio y de la libertad en el mercado de trabajo (23).

3. LOS CLASICOS

Los historiadores del pensamiento económico, de modo convencional, han clasificado a los escritores británicos que escribieron entre 1776 y

(21) Peter F. DRUCKER «Toward the Next Economics», *The Public Interest*, 1980, págs. 6 y 7.

(22) Nombres destacados en la escuela fisiocrática son: John LAW, Michael CANTILLON, F. QUESNAY, Vicent de GOURNAY, TURGOT. En relación al pensamiento de esta escuela ver: NORTH, D. *Discourses Upont Trade*, Londres 1691; SHEPERD, R. *Turgot and the Six Edicts*, Nueva York 1903; *Lettre a l'abbe Terray, sur le marque des Fers*, como parte integrante de *Oeuvres de Turgot*, tomo I de Collection des principaux economistes (Guillamain, Libraire), París 1844, págs. 370-387; Carta de TURGOT a Luis XVI de fecha 24 de agosto de 1774, cuyo texto viene recogido en DARKIN, D. *Turgot and the Ancien Regime in France*, Londres 1939, pág. 306.

(23) Este alegato en favor de la libertad se encuentra claramente en TURGOT. Este demandó del gobierno la inmediata supresión de las trabas que impedían la coordinación y conexión de los intereses del individuo y los de la sociedad en aras a la consecución de un mayor beneficio. En concreto para TURGOT eran esenciales dos libertades. La primera, el establecimiento del libre comercio de cereales, suprimiendo los aranceles internos y otras restricciones gubernamentales relativas al transporte. La segunda libertad esencial de TURGOT era la libertad de mercado de trabajo, propugnando a tal fin la inmediata abolición de los gremios y monopolios. TURGOT defendía el derecho de cada hombre a la libertad de trabajo, debiendo otorgarse protección especial a esa clase de hombres que por no poseer sino su trabajo y su habilidad tienen más que nadie la necesidad y el derecho de emplear hasta el límite de su capacidad sus únicos recursos de subsistencia. Consecuencias de la libertad de trabajo serían la libertad de compra-venta, para lo cual es necesaria la existencia de fabricación y la libre circulación de los productos manufacturados tal y como se pone de manifiesto en la carta dirigida por el prestigioso fisiócrata al abate de Terray el 24 de diciembre de 1773, ver SHEPERD, R. *Turgot and the Six Edicts*, op. cit., pág. 182 y *Oeuvres de Turgot*, op. cit.

1875, aproximadamente, como economistas clásicos. Aunque existen diferentes interpretaciones sobre sus componentes, nadie duda en resaltar a A. SMITH como padre de la escuela y considerar su obra «La Riqueza de las Naciones» como un trabajo seminal. De la misma manera, ningún historiador excluye del grupo a Thomas ROBERT MALTHUS, David RICARDO, James MILL y John Stuart MILL (24).

Existen diferencias sustanciales entre los pensadores de la escuela clásica. No obstante, en los aspectos generales, tenían, sin duda, ciertos principios en común: hubieran suscrito la tesis central de la Riqueza de las Naciones frente al Mercantilismo; creían en la propiedad privada y en la libre empresa; participaban de un interés común en la reforma económica (25). Sus aportaciones son claves para el examen de la civilización liberal occidental. Como apunta ROBBINS, no es ninguna exageración decir que es imposible entender el valor y el significado de la civilización liberal occidental sin una comprensión de la Economía Política Clásica (26). Siguiendo a ROBBINS, podemos destacar como características singulares de la concepción clásica la consideración del consumo como objetivo final de la economía; la defensa del sistema de libertades económicas —cooperación espontánea, armonización de los intereses a través del mecanismo impersonal del mercado— que implicaba la deseabilidad de la libertad de elección; y la eficacia de la libertad de producción. En relación a la defensa del sistema de libertad económica, la concepción clásica no postula una nueva recomendación aislada de no interferir, sino una petición urgente de eliminación de los impedimentos obstaculizadores y antisociales. Además, propugna la necesidad de liberar de todo freno al inmenso potencial de la libre iniciativa personal. En este sentido, los clásicos consideran que el Estado debe limitar su intervención a asegurar el funcionamiento del mercado, ya que cuando el mercado se conforma con sus condiciones, la interferencia en su funcionamiento es perjudicial y contraindicada (27). En los clásicos el individualismo es guía de sus recomendaciones. La finalidad de sus políticas se justifica por el énfasis en la felicidad —presente y futura— la cual debe juzgarse por los propios individuos (28).

(24) Otros economistas clásicos destacados son: TORRENS, SENIOR, HUMEN, BETHMAN, SAY, MC CULLOCH y MARX.

(25) Lionel ROBBINS, *Teoría de la Política Económica* (Madrid: Ediciones Rialp, 1966), pág. 17. ROBBINS se refiere a David HUME: Adam SMITH; RICARDO; MALTHUS; TORRENS; SENIOR; MC CULLOCH; y los dos MILL.

(26) Lionel ROBBINS, *Ibidem*, pág. 18.

(27) Lionel ROBBINS, *Ibidem*, págs. 43-71.

(28) Lionel ROBBINS destaca este aspecto «un énfasis en la elección individual como criterio

No cabe duda que los autores clásicos y sus contribuciones forman una escuela científica. Existía el colegio invisible, se preocupaban por el descubrimiento de un análisis sistemático del sistema social, su actividad científica entra en el concepto de ciencia normal, y sus análisis van enfocados a la solución del problema económico. Los economistas clásicos reflejaron la influencia del pensamiento de los fisiócratas, en especial su preocupación por la oferta, el crecimiento y la teoría del valor desde la natura al hombre. En opinión de DRUCKER (29) el éxito de los clásicos se encuentra en su teoría del valor basado en el hombre —lo cual imprime a su ciencia un carácter moral— y en su triunfo en la producción de riqueza (30).

Una vez reflejadas las ideas claves, a nuestro entender, del pensamiento clásico, vamos a presentar a modo de reflexión las contribuciones de SMITH, SAY, RICARDO y J. Stuart MILL, que parecen más adecuadas para centrar nuestra disertación.

El pensamiento de A. SMITH (1723-1790) se contiene no sólo en su monumental aportación a la economía, *La Riqueza de las Naciones*, sino también en su *Teoría de los sentimientos Morales* (31). Las creencias de SMITH son ele-

último de felicidad —el individualismo como objetivo— es algo totalmente excepcional en la historia de la filosofía social, *Ibidem*, pág. 174.

(29) Peter F. DRUCKER «Toward the next economics», *The Public Interest*, 1980, pág. 7.

(30) A este respecto es ilustrativa la manifestación de SENIOR en relación al éxito de la economía inglesa: «Es el triunfo de la teoría. Estamos gobernados por filósofos y economistas políticos y usted ve el resultado». N. W. SENIOR, *Conversation with M. THIERS, M. Guizot and Other Distinguished Persons During the Second Empire*, M. C. M. SIMPSON, 1878, pág. 169.

(31) SMITH, A. *The Theory of Moral Sentiments*, Londres 1853, pág. 170. Como todo gran pensador, SMITH recibió la influencia de otros pensadores. Podemos mencionar como influyentes en la obra de SMITH los siguientes. En primer lugar, ARISTÓTELES; no en vano los cinco primeros capítulos de «La riqueza de las Naciones», son un puro desarrollo de la economía pura de ARISTÓTELES, en la que partiendo de la economía doméstica autosuficiente introduce la división del trabajo, el trueque y luego el dinero; también puede citarse a BECCARIA, a los mercantilistas, de manera especial a John LAW y a PETTY. En general, SMITH también tiene una fuerte deuda de gratitud con el pensamiento escolástico, fundamentalmente con las aportaciones de MOLINA, LUGO y LESIO. En cuanto a los fisiócratas, hay que destacar cómo el pensamiento fisiocrático enriqueció al pensamiento clásico de SMITH de manera especial en sus ideas sobre la defensa de la no intervención del Estado en la esfera de la actividad económica privada. También parece procedente introducir en esta relación de paternidad intelectual la obra de dos insignes españoles del siglo XVIII, Pedro RODRÍGUEZ, Conde de Campomanes (1723-1802), y Gaspar Melchor de JOVELLANOS (1744-1811). Del primero destaca SCHUMPETER la importancia de su obra «Discurso sobre el fomento de la industria popular», aparecida en 1774, de la que dice «lo poco que tenía que aprender, si es que tenía algo, del «Wealth of Nations». Posiblemente sería injusto cerrar esta lista, en la que a buen seguro faltan muchos nombres sin citar al maestro directo de SMITH y su predecesor en la cátedra de Glasgow, Sir Frances HUTCHESON. A este respecto ver:

mentos fundamentales para la comprensión de su visión de la sociedad y su funcionamiento organizativo. SMITH, como los intelectuales escoceses de su época, creía en Dios como un poder benefactor, como una mano invisible que conduce a los hombres, dentro de un orden de libertad, para su propio bien como individuos y en consecuencia, como elementos integrantes de una sociedad, para el propio bien de la sociedad. Tal y como dice Adam SMITH en su Teoría de los Sentimientos Morales, «la Providencia lleva al hombre a reconocer ciertas cualidades o simpatías como fundamento moral para perseguir su funcionamiento», de lo que se sigue que el hombre al intentar incrementar su felicidad promoverá incidentalmente la de los demás. La ética de SMITH describe al hombre en posesión de un sentimiento de compasión o compañerismo que le hace ser partícipe de los sentimientos de los demás. Lo que realiza la compasión en el terreno moral lo hace la doctrina del interés propio en el campo económico. La ética de SMITH, es un reflejo del pensamiento aristotélico (32), el ius naturalismo de los romanos, la concepción filosófica naturalista de SNAFTESBURY, TOCKE y HUME, el optimismo teísta de los filósofos escoceses y el empirismo. En este sentido, el mérito de SMITH reside en haber combinado todas estas doctrinas filosóficas, extrayendo de las mismas argumentos en los que basar y demostrar la existencia de un orden natural dirigido todo él al mayor beneficio del género humano (33). SMITH concibe como armónicos el interés individual y los intereses del conjunto de la sociedad.

J. A. SCHUMPETER, *Historia del análisis económico*, op. cit., págs. 215-226; la introducción del profesor CANNAN en la 6.^a edición de *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Londres 1950; y de W. R. SCOTT: *Adam Smith as Student and Professor*, Glasgow, Jackson Son and Co., 1937.

(32) La influencia aristotélica en la ética de SMITH es reconocida por el propio autor cuando dice «la noción de una mente onmicomprensiva de un único Dios que al principio lo creó todo y que gobierna todas las cosas mediante leyes universales ordenadas a la conservación y prosperidad del conjunto sin parcial miramiento por los intereses de cada ser particular era una noción totalmente extraña a la antigüedad... pero, así como la ignorancia produjo la superstición, así también la ciencia dio origen al teísmo, que surgió en aquellos pueblos que no fueron ilustrados por la revelación Divina». Citado por J. VINER «Adam SMITH and the *laissez-faire*», *Journal of Political Economy*, Tomo 35, 1927.

(33) Tal y como señala acertadamente VINER «para que tal orden natural opere del modo más beneficioso, requiérese, según SMITH, un sistema de libertad natural, sin regulaciones estatales ni monopolios privados que sólo lo adulteran. Este orden unía inmediatamente la economía política con la filosofía y la teología predominantes en aquel tiempo y ponía en las manos de los economistas y de los hombres de Estado un programa de reformas prácticas». VINER, J., op. cit. tomado de RECKTENWALD, H. C. *Economía Política: una perspectiva histórica* (Madrid, Instituto Nacional de Prospectiva y Desarrollo Económico, Presidencia del Gobierno, 1977), pág. 54.

Para ello proclama dos condiciones: primera, que el único objetivo no sea la adquisición de riqueza personal, porque su acumulación no se identifica con el incremento de la riqueza nacional. Y segunda, que haya un estado de libertad perfecta, competencia y trato justo (34).

Del pensamiento de A. SMITH vamos a extraer cuatro aportaciones, importantes por su relevancia en la concepción del liberalismo económico. La primera, es su visión de que donde exista libre competencia tanto los precios como la oferta se orientarán por sí solos al equilibrio de un precio natural, entendiendo como tal «aquel precio suficiente para pagar la renta de la tierra, el salario del trabajo y los beneficios del capital empleado en el cultivo, preparación y transporte al mercado» (35).

La segunda idea que queremos resaltar es su tesis sobre el reparto del producto. Para SMITH, bajo competencia perfecta, «todo el producto anual de la tierra y del trabajo de una nación o lo que viene a ser lo mismo, todo el valor anual del producto de un país, se divide o resuelve en tres partes originales: renta de la tierra, salarios del trabajo y ganancia de los fondos». En opinión de SMITH este producto retribuye o remunera a tres clases de estratos sociales «a los que viven de las rentas, a los que se mantienen de salarios y a los que se sustentan de ganancias» señalando más adelante cómo los intereses de las dos primeras están inseparablemente conexiónados con el interés general de la sociedad de forma que «cualquier cosa que promueva o deprima al uno, promueve o deprime al otro». Sin embargo, respecto al tercer grupo, tras defender el beneficio como «el resorte que pone en movimiento la mayor parte del trabajo útil de toda sociedad» y el fin que justifica la puesta en marcha de cualquier proyecto de inversión, SMITH nos pone de manifiesto cómo el interés de este grupo sólo se encuentra asociado al interés de la sociedad bajo la siguiente relación de causa a efecto: «la ganancia (beneficio) no se aumenta con la prosperidad del país, como sucede en la renta y en los salarios; pero decae con la declinación de la riqueza de él» (36). A la luz de estas ideas, SMITH proponía la mayor necesidad de la existencia del mercado de libre competencia, toda vez que tan sólo bajo un sistema de esta índole podía evitarse que, a consecuencia de esta dicoto-

(34) *The Wealth of Nations*, Libro I cap. 2, I, pág. 16, y Libro IV cap. 2, I, pág. 416 (Referidas 6.^a Edición de Cannan).

(35) SMITH, A. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Libro I cap. 7, I, pág. 57.

(36) SMITH, A. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, todas las citas de la edición española (Barcelona: Ed. Bosch, 1956), Libro I, cap. II, págs. 315-319.

mía de intereses, los inversores de capital tratasen de defender su beneficio desarrollando una tendencia natural al monopolio.

La tercera idea de SMITH es la ordenación de las inversiones, bajo condiciones de competencia perfecta, de acuerdo con el riesgo. Adam SMITH pone de manifiesto que la busca de beneficios superiores, lo cual supone incurrir en mayores riesgos, orienta la actividad, sea de inversión sea de comercio, hacia campos de mayor riesgo, como pueden ser, por ejemplo, el negocio de importación-exportación y la industria del transporte. La persecución del propio interés y la división del trabajo determinan que la inversión se concentre en los productos e industrias más adecuados para las necesidades del país en cada momento.

Por último, la cuarta y más importante idea de A. SMITH que vamos a destacar es su concepto del mercado-mano invisible, y el papel que asigna al gobierno. SMITH ve siempre la mano invisible, que dirige los intereses de los individuos en paralelo a los intereses de la sociedad, «donde fuera que exista un régimen de libertad natural», siendo esencial la presencia de condiciones de libertad perfecta para la existencia de la libre competencia. La libertad perfecta, por tanto, implica para SMITH el hecho de que los actos de cada individuo sean consecuencia de la libre elección y de la libertad de empresa. Presupuestas estas condiciones, SMITH define y delimita los campos de actuación del gobierno con las siguientes palabras: «según el sistema de libertad negociante, al soberano sólo le quedan tres obligaciones principales que atender, obligaciones de gran importancia y de la mayor consideración, pero muy obvias e inteligibles: la primera, proteger a la sociedad de la violencia e invasión de otras sociedades independientes; la segunda, poner en lo posible a cubierto de la injusticia y la opresión de un miembro de la república por otro que lo sea también de la misma, o la obligación de establecer una exacta justicia entre sus pueblos; y la tercera, la de mantener ciertas obras y establecimientos públicos, a los que nunca pueden alcanzar ni acomodarse los intereses de los particulares o de pocos individuos, sino los de toda la sociedad en común, por cuanto no obstante que sus utilidades recompensen superabundantemente los gastos del cuerpo general de la nación, nunca satisfarían esta recompensa si los hiciese un particular» (37).

La difusión continental de la obra de SMITH y uno de sus principales

(37) Ver BRANSTED, E. K., *op cit.*, pág. 106. SMITH, A. *An Inquiry into Nature and Causes of the Wealth of Nations*, edición española (Barcelona: Ed. Bosch, 1956), Libro IV, cap. 9, t. II, págs. 453-455.

intérpretes fue Jean Baptiste SAY (1767-1832) (38). Aunque su nombre no ha ocupado un lugar preminente en los exámenes sobre los clásicos, hoy su relevancia ha sido destacada de manera especial por la corriente de pensamiento denominada economía de la oferta. De SAY queremos destacar su célebre ley: La oferta crea su propia demanda (39).

La ley de SAY ha sido objeto de fuertes controversias. Para algunos la ley implica sólo que todo lo que se compra se vende; otros la ven válida en una economía de trueque; algunos la interpretan como que toda producción crea su propia demanda (40). De la ley nos parece relevante resaltar, siguiendo a RAVOY, que la misma lleva a considerar que en general el nivel global de demanda de la economía depende del nivel de producción y que a medida que aumentan la producción y la acumulación de capital, aumenta la demanda (41). De SAY, deseamos destacar, junto a la referida ley, su exaltación de la figura del empresario; su defensa del ahorro y su alegato hacia la moderación del consumo; y su concepción de la neutralidad del Estado frente al «Estado Ulcera» (42).

(38) Tal y como pone de manifiesto SPIEGEL pese al indudable éxito de la obra de SMITH, su conocimiento y difusión, su influencia como cuerpo de doctrina, tuvo que esperar a «la caída de Napoleón» para que fuese aceptada plenamente como disciplina académica. Este hecho se produjo como consecuencia de la conmoción que para el mundo supuso la explosión de la revolución francesa acontecida trece años después de la publicación de La Riqueza de las Naciones. SPIEGEL, H. W., *El desarrollo del pensamiento económico*, op. cit., pág. 308.

(39) En opinión de BARBER dicha proposición se deriva fundamentalmente de dos supuestos: a) Los productos se cambian por productos, con lo que SAY restringía el papel del dinero al de un medio de cambio, criticando así lo que consideraba una falacia del mercantilismo, esto es, adquirir el dinero como un activo. Para SAY el valor del dinero «no representa ningún papel ni en la variación real ni incluso en la relativa, de los precios de otras mercancías. Un producto es siempre en última instancia comprado con otro, incluso cuando se pague en un principio con dinero». b) La demanda de bienes está constituida por otros bienes. Este supuesto debe interpretarse considerando que el acto de producir genera venta suficiente para comprar el producto. Dado que SAY alegaba que nunca podría existir déficit de demanda agregada, descartaba la existencia de una superproducción general. De este supuesto SAY derivaba la afirmación de que todos los ingresos eran gastados y nada se atesoraba. BARBER, W. J. *Historia del pensamiento económico* (Madrid: Alianza Universidad, 6.ª Edición, 1981), págs. 65-68.

(40) Ver a éste respecto RABOY, D. G. «The Theoretical Heritage of Supply Side Economics», artículo publicado en *Essays in Supply Side Economics* I.R.E.T., febrero 1982, págs. 29-62. SPIEGEL, H. W., op. cit., págs. 315-317. SCHUMPETER, J. A., op. cit., págs. 682-692. PAsINETTY, LUI-GI, *Crecimiento económico y distribución de la renta* (Madrid: Alianza Universidad, 1978), pág. 44.

(41) RABOY, D. G., *Ibidem*, pág. 42.

(42) Ver Hailstones THOMAS, J. *A Guide to Supply Side Economics*, Ed. Robert Dame Inc. 1982, pág. 17.

Las contribuciones de David RICARDO (1772-1823) (43) al pensamiento económico deben encuadrarse dentro de la tradición desarrollada por SMITH. El trabajo de RICARDO se distingue por su preocupación central sobre la distribución del producto entre las diferentes clases. Su trabajo científico se ve influenciado por las circunstancias de su tiempo, elemento clave para contextualizar todo el pensamiento clásico. De RICARDO deseamos destacar su teoría de la distribución de la renta en donde introduce la idea de precios relativos. El concepto de valor en RICARDO se basa en el contenido de trabajo de un producto. Aunque su teoría del valor no sirvió para explicar el crecimiento (44), su concepción planteó una cuestión interesante: la determinación de los precios. Además, su teoría del valor ayuda a examinar las relaciones entre el crecimiento y la distribución de la renta, lo que explica el estado estacionario (45). Desde el punto de vista metodológico, a RICARDO se le considera como el fundador de la teoría económica pura (46). Por último, de RICARDO mencionaremos su defensa de la libre competencia. En palabras de HUTCHISON (47), RICARDO negó la posibilidad de que el Estado pueda o deba promover la inversión en épocas de depresión y sostenía que la estabilidad debe ser dejada al marco competitivo, resolviéndose de forma beneficiosa dentro del mismo. El deseaba, como es lógico, un aumento del nivel de vida del pueblo, pero, a su juicio, esto tan sólo podía conseguirse a base de dejar en libertad a las fuerzas competitivas naturales y de predicar que el pobre se ayudará a sí mismo, no mediante políticas de redistribución gubernamentales.

Las aportaciones de John Stuart MILL (1806-1873) al pensamiento

(43) Su principal obra fue: *Principles of Political Economy and Taxation*, 1817.

(44) RICARDO lo reconoció en *Principles of Political Economy and Taxation*, editada por Piero SRAFFA (Cambridge, Inglaterra; Cambridge University Press, 1953, pág. 65).

(45) Ver Mark BLAUG, *Ricardian Economics: A Historical Study* (New Haven: Yale University Press, 1958).

(46) A este respecto Homa KATOUZIAN dice: «la participación de RICARDO en el desarrollo del método de análisis puramente especulativo fue con mucho la mayor. Incluso puede sostenerse que, en términos de su influencia sobre los economistas posteriores hasta el momento presente, fue la más grande "contribución" personal a la historia del conocimiento económico. Fue el fundador de la "teoría económica pura" como un ejercicio de lógica pura casi autónomo. Todo lo que se necesitaba eran unos cuantos supuestos y lo demás se seguiría de ellos. Si las teorías resultantes eran lógicamente consistentes, serían verdaderas y aceptables; si no era así, serían falsas y deberían ser rechazadas. Esto se convirtió en la única prueba del éxito de una teoría y era un enfoque enteramente cartesiano». *Ideología y Método en economía* (Madrid: H. BLUME, 1982), pág. 42.

(47) HUTCHISON, T. W. *Economía Positiva y Objetivos de Política Económica* (Barcelona: Vicens-Vives, 1971), pág. 155.

económico están más en la línea de consolidación de las ideas clásicas existentes, que en la aportación de nuevas ideas. Gran parte de su esfuerzo se dedicó a la redefinición de términos clásicos, tales como trabajo productivo e improductivo. A diferencia de sus predecesores, Stuart MILL no se ciñó en su obra al campo de la economía sino que sus trabajos e influencia se extendieron al terreno de la filosofía y de la ciencia política (48). Desde la óptica económica, la innovación de MILL es la distinción entre producción y distribución, toda vez que las leyes, si bien regulan la producción de riqueza, se basan en lo dispuesto por la naturaleza, estando, por tanto, fuera del control humano; la distribución, en cambio, está determinada por leyes que son, en parte, institución humana y, como tales, están sujetas a cambios. Esta distinción se acentúa, en opinión de SPIEGEL (49), al no utilizar como vínculo de ambas la teoría del valor-trabajo elaborado por RICARDO. La teoría del valor de MILL aparece en el volumen III de su obra y como él mismo afirma «en las leyes del valor, no queda nada que ningún escritor presente o futuro deba aclarar, la teoría del valor es completa».

Para MILL la división de la riqueza, tal y como surge bajo el *laissez-faire*, aparece como una más entre los diferentes tipos de organización económica. En este sentido él ve el *laissez-faire* no como un sistema natural de libertad sino como una institución creada por el hombre y como tal sometida a la prueba de la utilidad social.

En el terreno de los valores y objetivos políticos y morales, MILL tiene un tratamiento ambivalente de la competencia. A este respecto pone de manifiesto que no siempre la competencia es un mecanismo eficiente —ejemplo en el caso de los servicios públicos, al incrementarse el tamaño de las empresas, etc.— (50). Su argumentación en favor de la competencia es por causa de la libertad del individuo y de la iniciativa privada (51). Esta

(48) Es una opinión bastante extendida entre los historiadores económicos el poner de relieve la influencia de las ideas de COMTE en Stuart MILL, hecho reconocido por él mismo en el prólogo de sus *Principles of Political Economy* cuando afirma que «A efectos prácticos la economía política está estrechamente interrelacionada con otras ramas de la filosofía social», y más adelante al poner de relieve que en consecuencia «apenas hay cuestiones que puedan ser decididas exclusivamente basándose en premisas económicas». Stuart MILL, J. *Principles of Political Economy*, 6.^a Ed. Londres 1867. V. SPIEGEL, H. W., *El desarrollo del pensamiento económico*, op. cit., pág. 438. BRANSTED: op. cit. 42 vol. III. SCHUMPETER, *Historia del análisis económico*: op. cit.

(49) SPIEGEL, H. W., *Ibidem*, pág. 453.

(50) Stuart MILL, J., *Ibidem*, pág. 143.

(51) HUTCHISON, T. W., *Economía Positiva y Objetivos de política Económica*, op. cit., pág. 157, dice a este respecto: Es sólo por causa de la libertad del individuo y de la iniciativa privada por lo que MILL argumenta en favor de la competencia, es decir, debido a los peligros políticos que se

posición ambivalente de MILL respecto a la competencia se refleja también en su visión de la actividad gubernamental en la vida económica (52).

4. EL NEOCLASICISMO.

La escuela neoclásica, también llamada escuela marginalista, se define históricamente como un cuerpo de conocimientos que surge de la reacción hacia determinadas concepciones del pensamiento clásico. Originalmente, el pensamiento neoclásico estuvo liderado por las contribuciones de JEVONS, MENGER y WALRAS, los cuales examinaron al pensamiento clásico, superando ciertas aportaciones, desarrollando otras y manteniendo determinados principios. Es generalmente aceptado que el cuerpo de doctrina neoclásico, al menos en sus inicios, no es un esquema homogéneo sino que engloba las contribuciones de diferentes escuelas: WALRAS y

derivan de una supercentralización del poder —que no son menos importantes en un gobierno democrático que en otra clase de gobierno— y a causa de los beneficiosos efectos de difundir la iniciativa y la responsabilidad y «el cultivo de las facultades activas mediante el ejercicio practicado por toda la comunidad, que es en sí mismo una de las riquezas nacionales más valiosas».

(52) Para entender el punto de vista de MILL, es necesario enmarcarlo dentro de las reflexiones generales sobre el papel del gobierno recogidas en su célebre ensayo «On liberty» publicado en 1859 (89), en el que MILL hace la famosa y difícil distribución entre los actos que atañen a uno mismo y que afectan solamente al propio bien del individuo y los actos que atañen a los demás afectando los intereses de los otros. En este sentido la sociedad, afirma MILL, no tiene ninguna garantía para proteger al individuo de sí mismo, su función legítima es protegerle de los demás. En relación a la intervención, MILL, en el último volumen de sus principios, distinguía entre intervención autoritaria, en su opinión inadmisible, e intervención no autoritaria en la cual el estado se limita a ayudar a crear las condiciones bajo las cuales los individuos puedan dar, después, lo mejor de sí mismos. Asimismo en los Principios se establecen una serie de objeciones generales a todo tipo de interferencia gubernamental que pueden resumirse en la idea general de la mejor utilización de los recursos por parte de los particulares, estando justificada la intervención gubernamental, tan sólo en el caso de la previa demostración de la existencia de un gran bien que la hiciese necesaria. En las páginas finales de los Principios, MILL justifica la intervención pública, siempre no autoritaria, en el ámbito de la actuación por caridad pública y siempre que estuviesen basadas en el principio de conveniencia y oportunidad. No creía, MILL, en la existencia de una regla universal para la intervención del gobierno. En opinión de GRAMPP «MILL pretendía combinar dos series de ideas de las cuales una procedía del liberalismo clásico del siglo XVII y encaminaba la política a aumentar la libertad del individuo y proteger sus derechos, y la otra del utilitarismo y veía como meta de la política la mejora del individuo» concluyendo más adelante que «MILL hizo del objetivo utilitarista el más importante». A este respecto ver: GRAMPP, W. *Economic Liberalism*, op. cit., Volumen II y HUTCHINSON, T. W., *Economía Positiva y Objetivos de Política Económica*, op. cit., págs. 155-160.

PARETO pertenecientes a Lausanne; MENDER y BÖHM-BAWERCK a Viena; MARSHALL a Cambridge; y CLARK a Estados Unidos. En sus inicios las contribuciones de estos pensadores y sus seguidores estaban más bien enmarcadas en líneas singulares de pensamiento con relativamente escasos intercambios. Posteriormente, se produce un proceso de inserción de ideas que es a lo que tradicionalmente se llama pensamiento neoclásico (53).

En términos amplios, las teorías del neoclasicismo descansan en los conceptos de utilidad, deseo y escasez. Su método fue esencialmente deductivo, como el clásico, y sus supuestos de comportamiento y sus derivaciones se desarrollan en la asunción de la libre competencia. Su enfoque fue microeconómico y, en base al principio de escasez y del supuesto del propio interés, así como de los principios de la utilidad y rendimientos decrecientes construyeron un núcleo teórico que tiene relevancia en todos los tiempos, lugares y situaciones (54). En relación al pensamiento clásico, los principios neoclásicos cambian del valor a la utilidad; de las necesidades humanas a sus deseos y de la estructura al análisis (55).

Examinaremos a los neoclásicos desde dos perspectivas: una, resaltando las contribuciones de aquellos pensadores que, a nuestro entender, son claves para el análisis de nuestras tesis y, otra, resaltando los principios del paradigma neoclásico.

La corriente de pensamiento neoclásico, bajo las contribuciones de JEVONS, MENDER y WALRAS, tiene como núcleo común el principio marginalista, el cual permite unificar las teorías del consumidor y la empresa e integrar las teorías del valor y la distribución. Esta nueva corriente se caracterizó por la introducción de formulaciones matemáticas en el campo de las ideas y por la búsqueda del equilibrio. De esta forma la economía política clásica se convirtió en la ciencia que trataba sobre la asignación. Esto es, el principio objetivo no era ya el crecimiento ni el desarrollo, sino la búsqueda de posiciones óptimas. La discusión económica se centró en el análisis de las modificaciones de unas variables en función de otras y, de

(53) Israel M. KIRZNER «The Austrian perspective on the crisis», en *The Public Interest*, 1980, págs. 112-113.

(54) HUTCHISON, T. W. «The limitation of General Theories», en *The Politics and Philosophy of Economics*, op. cit., dice a este respecto «El núcleo de su teoría tiene relevancia en virtualmente todos los tiempos, lugares y situaciones en donde existe escasez, para Robinson CRUSOE así como para la planificación socialista y su generalidad no se vio afectada por la obsolescencia debida a cambios históricos o institucionales», pág. 237.

(55) Peter F. DRUCKER, «Toward the next economics», op. cit., pág. 7.

esta forma, pudieron definirse conceptos tales como la utilidad marginal, el ingreso marginal, el coste marginal y la productividad marginal. Entre los precursores del pensamiento neoclásico, debemos de citar a COURNOT a través de sus investigaciones sobre la formulación matemática de principios económicos (56); von THÜNEN por su aplicación del principio marginal a la teoría de la producción (57); el pensamiento escolástico en base a su análisis del valor y del precio, en términos de utilidad y escasez (58); y GOSSEN por sus formulaciones matemáticas sobre la utilidad (59).

Las contribuciones de JEVONS, WALRAS y MENDER supusieron un cambio de la concepción de la teoría económica. JEVONS (1835-1882), considera a la economía como un cálculo de placer y dolor, e interpreta la utilidad en términos subjetivos y relativos. De esta forma, deriva el principio de la utilidad marginal decreciente y reformula la segunda ley de GOSSEN, distinguiendo entre utilidad total y lo que él denominó grado final de utilidad. También fue consciente de la diferencia existente entre las medidas ordinales y cardinales de la utilidad. Junto a esto, JEVONS presenta una teo-

(56) Aunque ya MALTHUS había llamado la atención sobre la importancia del uso del cálculo diferencial para el análisis económico, su formulación matemática se realiza por vez primera en el libro de COURNOT *Investigaciones sobre los principios matemáticos de la teoría de la riqueza*, publicado en 1838, en el que también por vez primera, se representan las funciones de demanda y las curvas descendentes de demanda.

(57) En Von THÜNEN encontramos la aplicación del principio marginal a la teoría de la producción. En su libro *El Estado Aislado*, Von THÜNEN sienta los precedentes de lo que más tarde se conocería como principio de proporción variable y principio de sustitución. Asimismo, determina el valor de la productividad marginal de la distribución.

(58) SCHUMPETER, J. A., *Historia del análisis económico*, op. cit., pág. 1.145, dice en relación al análisis escolástico del valor y del precio sobre la base de la utilidad y la escasez «lo tenía ya todo excepto el aparato marginalista». También se encuentran formulaciones del concepto de utilidad en la obra de GALIANI, sin olvidar a GENOVESI y a CONDILLAC, quien en el último cuarto del siglo XVIII explicaba la utilidad del aire y del agua como el esfuerzo necesario para respirar uno y beber la otra. Asimismo, BERNOUILLI formuló en 1738 el principio de la utilidad marginal aplicado a la renta y a la riqueza, y en la filosofía de BENTHAM se establece el principio de la utilidad marginal decreciente.

(59) GOSSEN en su obra publicada en 1854, *Desarrollo de las leyes de las relaciones humanas y de las reglas que de las mismas deben deducirse para la actuación humana*, establece dos leyes: la de la utilidad marginal decreciente y la maximización de la utilidad total de un bien, las cuales han pasado a la posteridad, gracias a la reivindicación que de las mismas hicieron JEVONS y WALRAS. Concretamente, en carta de 15 de septiembre de 1878, JEVONS le comunica a WALRAS «el descubrimiento de una obra que contiene varios de los puntos capitales de nuestra teoría claramente elucidados». En efecto, en este punto, la doctrina es unánime, GOSSEN fue el precursor de la obra de JEVONS, WALRAS y MENDER. LEON WALRAS, «Un Economiste inconnu, Hermann Heinrich GOSSEN», *Journal des Economistes*, 4.^a serie, tomo 30 (1885). Citado por Horst Claus RECKTENWALD en *Economía Política: una perspectiva histórica* (Madrid: Instituto Nacional Prospectiva y Desarrollo Económico. Presidencia del Gobierno, 1977), pág. 42.

ría de la sustitución basada en que la razón de intercambio de dos productos cualesquiera será inversa a las razones de las utilidades marginales de las cantidades de bienes disponibles para el consumo una vez terminado el intercambio. Y relega la doctrina de la teoría del valor-trabajo en provecho de su teoría de la utilidad. De Menger (1840-1921), queremos resaltar, apoyándonos en su «Grundsätze», la preocupación por el desarrollo de una teoría uniforme del precio que explicara no sólo los fenómenos del precio, sino, además, el interés, los salarios y las rentas. Su aportación principal es, en opinión de Schumpeter, el descubrimiento de que «la ley de formación de los precios tanto en el caso de la oferta como en el de la demanda está determinada por las necesidades humanas» y que «las leyes de las necesidades humanas bastan enteramente para explicar los elementos básicos de los complejos fenómenos de la moderna economía de cambio» (60). Otras aportaciones a destacar de Menger son su clasificación de bienes —primer grado, grado superior y complementarios— en base a la satisfacción de las necesidades; la toma en consideración del tiempo en las decisiones de consumos y planificación; la utilización de la escala de utilidad (61). Como complemento a sus contribuciones, plasmadas en su «Grundsätze», Menger desarrolla una crítica severa a la escuela histórica alemana en su obra «Problemas de la economía y sociología», en donde Menger declara que la función principal de la teoría económica es investigar el comportamiento de los sujetos económicos individuales: es el individualismo metodológico (62).

(60) Schumpeter, J. A., *Diez grandes economistas: De Marx a Keynes* (Madrid: Alianza Editorial, 1967, págs. 117-123).

(61) Ver a este respecto Hayeck, F. A., «Carl Menger», *Económica*, Vol. I, 1934.

(62) Esta segunda obra de Menger es, en palabras de Schumpeter, una gran aportación al confuso panorama sobre metodología de las ciencias sociales, en el cual, con una minuciosidad sistemática y sirviéndose de formulaciones que hasta ahora rara vez han sido mejoradas, intentó delimitar el alcance de la investigación exacta en un campo lleno de confusión metodológica. Esta obra para muchos autores marca el principio de la época en la que la teoría económica se identifica con la microeconomía, toda vez que Menger declara que la función principal de la teoría económica es investigar el comportamiento de los sujetos económicos individuales. Esta concepción conocida como individualismo metodológico, al no asignar ningún papel a la política pública en el ámbito de la esfera económica, tiene su lógico corolario en la doctrina liberal del *laissez-faire* y supone la confirmación metódica y analítica de la célebrima «mano invisible» de Adam Smith. Para Stigler la obra de Menger y de manera especial su «Grundsträze» hacen que no exista ninguna duda en suponer que este autor ocupa el mismo lugar en el escalafón de la fama, que aquél en el que se encuentran Adam Smith y Alfred Marshall. Ver a este respecto Schumpeter, J. A., *Diez grandes economistas: de Marx a Keynes*, op. cit., 1967, pág. 129 y Stigler, G. J., *Production and Distribution Theories: The Formative Period* (Nueva York: Mc Millan Co. 1941).

Si las contribuciones de Menger son por sí fundamentales, no es menos importante su tarea de creador de la escuela de Viena, en la que destacan nombres como BÖHM-BAWERCK (63), WIESER (64) —ambos discípulos directos de Menger— HAYEK, SCHUMPETER, von MISES, MACHLUP, HABERLER, AUSPITZ y LIEBEN, herederos de Menger aunque discípulos directos de BÖHM-BAWERCK y de WIESER.

El tercer padre de la economía marginalista y del neoclasicismo, coetáneo de Menger y Jevons, es LEON WALRAS (1834-1910) cuya principal obra «Elementos de Economía Pura», publicada en dos partes en 1874 y 1877 da pie al nacimiento de la denominada Escuela de Lausana, y establece los fundamentos para ulteriores desarrollos del concepto de equilibrio económico general. En efecto, WALRAS partiendo de las ideas de COURNOT sobre la función de utilidad y la demanda referidas a un sólo mercado, en el que se dan únicamente dos bienes intercambiables entre sí, dedujo la curva de oferta de uno de los bienes a partir de la curva de demanda del otro, y de la intersección entre ambas, determinó el precio y cantidad de equilibrio de los bienes intercambiados. A partir de este punto, derivó la demanda individual y las curvas de utilidad para las cantidades correspondientes a cada unidad económica, particular, apoyándose en las cuales determinó el concepto de utilidad marginal. Una vez determinado el esquema lógico de determinación del equilibrio de un mercado cualquiera, WALRAS va introduciendo sucesivas variables en su modelo. Así, en primer lugar, analizó un mercado en el que existen más de dos bienes; posteriormente introdujo el problema de la producción, determinando el

(63) De BÖHM-BAWERCK merece destacarse, además de su crítica al marxismo —*Karl Marx y el fin de su sistema*— su teoría del interés —*Capital e Interés*— y su *Teoría positiva del capital*. La importancia de la obra de BÖHM-BAWERCK es haber puesto de relieve la importancia del interés y del beneficio como pilares básicos sobre los que se asienta la teoría económica, dando a los mismos una solución que partiendo de principios clásicos venía a llenar un hueco, en opinión de muchos esencial, para el total y perfecto desarrollo del pensamiento económico liberal. Ver a este respecto, SPIEGEL, *El desarrollo del pensamiento económico*, op. cit., SCHUMPETER, *Historia del Análisis económico*; LUTZ, F. A., *The Theory of Interest* (Dorrecht: Holanda 1967, cap. 1.º), CONRAD, J. W., *Introducción to the Theory of Interest* (University of California Press, 1959, cap. 3.º), HIRSCHLEIFER, «A Note on the Böhm-Wicksell Theory of Interest», *Review of Economic Studies*, vol. 34, núm. 98, año 1967; HUTCHISON, *Historia del Pensamiento Económico*, 175-178.

(64) Las dos principales contribuciones de Friedrich WIESER a la teoría económica son: *Sobre el origen y las leyes del valor*, 1884, y *Valor Natural*, 1889. En relación a WIESER se considera que su principal aportación a la teoría económica es el concepto de coste de oportunidad como utilidad indirecta o sacrificada por el uso dado a un recurso para un determinado propósito a costa de la renuncia de otros propósitos distintos. Un análisis de WIESER se encuentra en HUTCHISON, *Historia del pensamiento económico 1870-1929*, op. cit., págs. 163-173.

equilibrio para ésta; una vez llegado a este punto, determinó la interrelación entre ambos mercados.

Para llegar al equilibrio general, WALRAS supone la existencia de libre competencia e igualdad de precios en todas las partes del mercado, y entonces demuestra matemáticamente que el equilibrio se alcanza al cumplirse las siguientes condiciones (65): 1) Cada individuo, caracterizado por determinadas curvas de utilidad para cada bien y cada servicio, ha de alcanzar mediante el intercambio la máxima satisfacción posible que tiene lugar cuando los precios son inversamente proporcionales a las utilidades marginales; 2) La oferta y demanda de cada bien han de ser iguales entre sí; 3) El precio de cada producto debe igualar su coste de producción; 4) La tasa de rendimiento neto de las inversiones de capital, ha de ser la misma para todos los bienes de capital, una vez consideradas las diferentes tasas de depreciación y nivel de riesgo; y 5) La cantidad de dinero circulante ha de ser tal que el precio del dinero mercancía sea el mismo en los usos monetarios que en los no monetarios (66).

En la quinta condición mencionada, se pone de manifiesto la integración de la teoría pura del dinero en su teoría del equilibrio general. Este hecho, revela una de las principales cualidades de la obra de WALRAS, la consideración de la economía como unidad, entendida como la conjunción de los distintos fines individuales, que convergen gracias a los mecanismos del mercado (67).

Las aportaciones de JEVONS, MENDER y WALRAS y de sus defensores, no ofrecieron, en opinión de los historiadores del pensamiento económico, un cuerpo integrado de conocimientos suficiente para reemplazar al

(65) Jaffé, WILLIAM, «Unpublished Papers and Letters of Leon WALRAS», *Journal of Political Economy*, núm. 43, pág. 935.

(66) Para SCHUMPETER, el mundo teórico de WALRAS, se apoya en dos únicas condiciones: que toda unidad económica tiende a maximizar su utilidad y que la demanda de cada bien debe igualar a su oferta. SCHUMPETER, J. A., *Diez grandes economistas: de MARX a KEYNES*, op. cit., pág. 116.

(67) En opinión de HICKS a esta aportación debe unirse otra no menos importante, su individualismo metodológico que le lleva a decir que «la única explicación económica de cualquier fenómeno es su referencia a las opciones individuales, a los actos de elección». En línea con esta idea, podemos enmarcar la siguiente expresión de SPIEGEL: «el coronamiento de su sistema fue el intento de WALRAS de demostrar que una economía perfectamente competitiva tiende a aproximarse a las posiciones de equilibrio, y fue con esta idea con la que desarrolló su teoría de los "taonnements" que pueden explicar el movimiento progresivo del mercado hacia la posición del equilibrio». HICKS, J. R., «Leon WALRAS», *Econometría*, Tomo 2, 1934; SPIEGEL, H. W., *El desarrollo del pensamiento económico*, op. cit., pág. 642.

esquema clásico; si bien sus ideas constituían la semilla para la construcción de un nuevo esquema de pensamiento potencialmente sustitutivo del clásico. Se trata de un período en donde existe una cierta confusión: se duda de ciertas teorías clásicas, se aceptan otras, se desarrollan y reemplazan algunas (68). Para determinados historiadores, será MARSHALL (1842-1924) quien ponga orden a este estado y cierre un cuerpo doctrinal abierto. MARSHALL, utiliza un enfoque más parcial y fragmentado, combinando el marginalismo especulativo y el análisis empírico de la oferta y la demanda. Pone un creciente énfasis en la distribución y en la asignación óptima de los factores y de la riqueza (69). Desde la perspectiva de la intervención del gobierno en la actividad económica, MARSHALL depara al gobierno un mayor papel activo que sus predecesores, particularmente en relación a la lucha contra la pobreza, si bien este papel luego ampliamente resaltado por la escuela de Cambridge, de la cual MARSHALL es el pionero, fue relativamente escaso en MARSHALL (70).

Por último, vamos a referirnos a J. B. CLARK (1847-1938), otro de los pensadores originarios, desde Estados Unidos, de la escuela neoclásica. De CLARK merece destacarse su libro «La Distribución de la Riqueza» en donde justifica que la distribución de la renta bajo condiciones estáticas está de acuerdo con los derechos de propiedad, ya que bajo tales condiciones cada hombre obtiene lo que él produce. En su análisis estático contribuyó con un análisis general a la productividad marginal. Desde el punto de vista estático aboga por el método abstracto-deductivo, mientras que en su análisis dinámico apela a la inducción y la historia. En este campo dinámico, CLARK postula el realismo del mismo pero destaca sus limitaciones en aras a obtener conclusiones significativas. En su examen de las influencias dinámicas, CLARK además de no encontrar sitio para el ciclo económico, ve como gran problema práctico del mundo dinámico real la aparición del monopolio que impide la armonía estática. En este sentido,

(68) JEVONS mismo declara la existencia de un estado caótico en la ciencia económica. William Stanley JEVONS, *Principles of Economics* (Nueva York: A. M. KELLEY, 1965), págs. 190-191.

(69) HUTCHISON, T. W., *Economía positiva y objetivos de política económica*, op. cit., pág. 162-164.

(70) Ver a este respecto T. W. HUTCHISON, «The Philosophy and Politics of the Cambridge School» en HUTCHISON, *The Politics and Philosophy of Economics*, op. cit., págs. 46-107.

(71) En relación a CLARK ver: T. W. HUTCHISON, *Historia del Pensamiento Económico*, 1870-1929, op. cit., págs. 255-265.

CLARK es un ferviente defensor de la intervención gubernamental en la lucha contra el monopolio, al cual ve como el enemigo del progreso (71).

Una vez resaltadas algunas de las contribuciones más significativas de los diseñadores de la doctrina neoclásica, vamos ahora a examinar con perspectiva actual el pensamiento neoclásico, haciendo especial hincapié en las creencias que subyacen en el programa y en las reglas de investigación proclamadas. El programa neoclásico puede concretarse en cuatro premisas fundamentales (72). Primera, para el neoclasicismo los agentes decisores —consumidores, productores— tienen un correcto conocimiento de los hechos relevantes de sus situaciones económicas. Segunda, en sus decisiones los agentes prefieren la mejor alternativa posible dado su conocimiento de la situación y los medios con que cuenta. La tercera premisa se deriva de la aceptación de las dos anteriores y proclama que las situaciones generan su lógica interna y los agentes decisores actúan apropiadamente en consonancia con esta lógica. Por último, los neoclásicos dan por hecho que las unidades y estructuras económicas muestran un comportamiento estable y coordinado.

Apoyándose en este núcleo central del programa neoclásico, los miembros de su colegio invisible encuadran sus líneas de investigación, para el crecimiento del conocimiento, en la construcción de modelos estáticos; en la minimización o eliminación, si es posible, de los elementos no económicos; en el establecimiento de supuestos estacionales, de forma que pueda surgir un equilibrio definido; y en la construcción, en cuanto quepa, de funciones que permitan la utilización de los procedimientos del cálculo.

Del examen realizado sobre el programa neoclásico nos parece relevante destacar, por un lado, la creencia neoclásica en la coordinación automática del sistema económico, lo cual preconiza la estabilidad del mismo, al margen de la existencia de perturbaciones exógenas autocorregibles; por otro lado, su premisa de racionalidad en el comportamiento del individuo —éste es capaz de establecer elecciones racionales entre las distintas alternativas a las que se enfrenta—; y por último, el interés neoclásico por describir un estado óptimo, que surge de las decisiones de los individuos perfectamente informados.

(72) SPIRO J. LATSIS, «A Research Programme in Economics» en *Method and Appraisal in Economics*. (Londres: Cambridge University Press, 1976), págs. 1-41.

5. KEYNES Y LA ERA KEYNESIANA

El examen de las aportaciones de KEYNES (1883-1946) al pensamiento económico es un tema harto complejo, tanto en términos de sus contribuciones teóricas como relación a sus recomendaciones de política económica. En el entorno de esta complejidad, nuestras reflexiones sobre KEYNES discurrirán en varias direcciones. Por un lado, describiremos sus concepciones teóricas en relación con las corrientes precedentes. En segundo lugar, estudiaremos el núcleo central y los procedimientos de investigación de KEYNES, así como sus derivaciones keynesianas y post-keynesiana, haciendo una comparación con el programa neoclásico. En tercer lugar, discutiremos al keynesianismo en el contexto de la crisis actual. Por último, valoraremos desde nuestra óptica personal la validez de sus recomendaciones de política económica y las concepciones de KEYNES y de los keynesianos sobre la organización de la actividad económica.

Las aportaciones de KEYNES a la economía alcanzan su culminación en su Teoría General, obra para algunos de equiparable importancia en el pensamiento económico a la Riqueza de las Naciones de SMITH. Si bien, la Teoría General (1936) es la obra cumbre de KEYNES, el pensamiento de KEYNES se refleja en escritos anteriores en donde él ya muestra una cierta insatisfacción con el cuerpo teórico neoclásico. Así, en *Las consecuencias económicas de la paz* (1918), ya advierte cambios en relación a la actitud de la sociedad frente a la desigualdad de la renta y el ingreso. En su escrito de 1925 «soy un liberal», KEYNES duda de la aplicabilidad a las condiciones modernas de la doctrina del individualismo y el laissez-faire. Por último, en el Tratado del dinero (1930) refleja su lucha por escapar del neoclasicismo, y las dificultades que se le presentan.

Desde el punto de vista de la evolución de la doctrina, el keynesianismo representa un cambio radical. Los elementos de cambio en la concepción keynesiana de la economía se encuentran en su nuevo esquema teórico, reflejado en la *Teoría General del Empleo, el Interés y el Dinero*, el cual plantea una serie de problemas o situaciones no tenidas en cuenta o minimizadas en la corriente teórica dominante del neoclasicismo. KEYNES rompió respecto a la llamada tradición ortodoxa y desarrolló un esquema teórico que pretendía explicar los problemas de su tiempo. Los temas centrales en la teoría de KEYNES son la determinación del nivel de renta nacional y del empleo en las economías industrializadas, y el control de las fluctuaciones. Estos problemas no eran importantes en las investigaciones anteriores, ya que para el neoclasicismo la economía tiende a ajustarse por sí

misma y, por lo tanto, las inestabilidades y fluctuaciones quedan fuera de su análisis. Junto a esto, el desempleo, que es un problema importante en el pensamiento de KEYNES, no había sido tratado frontalmente por los neoclásicos, puesto que para éstos el fenómeno es voluntario y no les mereció una atención especial (73).

Para alcanzar sus objetivos, KEYNES estableció las bases de una actividad científica centrada en problemas nuevos y ofreció un esquema conceptual que, en principio, trataba de corregir la falta de operatividad del pensamiento neoclásico en relación a los acuciantes problemas de la Gran Depresión (74). Con perspectiva histórica, nadie duda en conceder un éxito al pensamiento keynesiano. Este se manifestó, sin duda alguna, en la aceptación del mismo dentro de la comunidad de economistas. Otros han querido también atribuir a las doctrinas keynesianas, aunque esto sea ya mucho más discutible, el crecimiento económico y elevado nivel de empleo que caracterizó el período en que su magisterio hizo fortuna. Es cierto que ambas cosas coexistieron, pero es más dudoso que lo segundo fuera causa de lo primero. Este período se puede identificar con el tiempo que va desde el final de los efectos económicos de la Segunda Guerra Mundial (1950) hasta el inicio de la crisis actual (1973) (75). Aunque incluso en el período de apogeo del keynesianismo existieron voces discordantes (76), las mismas no fueron lo suficientemente significativas para contrarrestar la habilidad del keynesianismo para dominar el panorama. En este período, el análisis keynesiano macroeconómico fue el centro de la teoría económica. En contra de la concentración convencional en las decisiones

(73) Benjamin WARD, *What's Wrong with Economics* (Nueva York: Basic Books, 1972), págs. 34-40; D. WHICH *Economics and Policy, A Historical Study* (Londres: Hodder and Stoughton, 1969).

(74) La aceptación del carácter rupturista de KEYNES y la validación de su nuevo esquema teórico ha hecho que un importante grupo de economistas consideren al keynesianismo como revolucionario. El carácter revolucionario del keynesianismo se encuentra defendido en: Axel LEIJONHUFVUD, *On Keynesian Economics and the Economics of KEYNES* (Nueva York: Oxford University Press, 1968). Ron STANFIELD, «Kuhnian Scientific Revolutions and the Keynesian Revolution», *Journal of Economic Issues*, 1974. Por otro lado, A. W. COATS, «Is There a Structure of Scientific Revolutions in Economics?», *Kyklos*, 1969, sugiere con cautela que la revolución keynesiana es un ejemplo de cambio alcanzado por una nueva generación, aunque no rompe completamente con la teoría previa; y Benjamin WARD, *What's Wrong with Economics*, op. cit., considera que la revolución keynesiana fue menos que una revolución.

(75) Como dice HICKS: «Durante al menos la mitad de los veinticinco años que he atribuido al keynesianismo, éste debe ser juzgado como de gran éxito». John R. HICKS, *The Crisis in Keynesian Economics* (Oxford: Basil Blackwell, 1974), pág. 2.

(76) Ver a este respecto James W. DEAN «The Dissolution of the Keynesian Consensus», *The Public Interest*, 1980, págs. 19-45.

del individuo, la empresa y la familia, el análisis económico estuvo presidido por la investigación de las interrelaciones entre los agregados económicos, de acuerdo con el modelo keynesiano de renta-gasto.

Siguiendo a esta fase de triunfo, el paradigma keynesiano se encuentra, desde 1978, en una situación de crisis. Las razones que avalan esta manifestación son: 1) la proliferación de disputas teóricas y metodológicas sobre el mismo; 2) la existencia y acumulación de problemas no resueltos en el marco conceptual keynesiano; 3) la inadecuabilidad del keynesianismo para tratar ciertos problemas; y 4) la inoperancia de las políticas económicas derivadas del cuerpo teórico keynesiano.

Las contradicciones a las que se enfrenta el pensamiento keynesiano, tales como su incapacidad para explicar la simultaneidad del paro y la inflación; la imposibilidad de responder con sus tesis a cuestiones que requieren contestación (por ejemplo, la caída en la formación de capital y de la productividad); las dificultades teóricas observadas (por ejemplo, las presentadas por la escuela de las expectativas racionales); y, sobre todo, la ineficacia actual de sus políticas, hacen que, hoy día, el keynesianismo no sea aceptado con normalidad en la comunidad de economistas. Esto se pone claramente en evidencia en las críticas teóricas y metodológicas formuladas por corrientes doctrinales opuestas, tales como el monetarismo, la escuela de las expectativas racionales, los economistas de la oferta, los nuevos austríacos, etc. (77).

6. KEYNESIANISMO-NEOCLASICISMO

El programa doctrinal de KEYNES se puede interpretar, al igual que hicimos con el neoclásico, a través del examen de su núcleo central, o creencias, y de sus reglas y procedimientos de análisis. Apoyándose en la Teoría General, cabe decir (78) que las premisas del programa keynesiano son: 1) los agentes decisores prefieren la mejor alternativa existente, dado su conocimiento de la situación y los medios con que cuentan; 2) estos agentes se comportan de forma racional, es decir, usan la lógica en su razonamiento; 3) los agentes decisores, aunque son racionales, *no* poseen conocimiento correcto de sus situaciones porque no existe información sobre algunas

(77) Un reciente análisis de la crisis del keynesianismo se encuentra en: Luis A. Rojo, «Sobre el Estado Actual de la Macroeconomía» *Pensamiento Iberoamericano*, 1982, págs. 45-69.

(78) Elba BROWN, *The Keynesian and Neoclassical Research Programs: A comparison* (Duke University 1978), págs. 63-102.

alternativas en relación a las cuales se podría realizar una decisión racional; y 4) como consecuencia de la presunción de conocimiento imperfecto, se asume que las unidades y estructuras económicas no muestran un comportamiento coordinado. Es decir, no siempre se cumplen las expectativas y en consecuencia el mercado no necesariamente se equilibra o vacía.

Lo primero que resulta de estas premisas es la contradicción entre las creencias neoclásicas y las keynesianas, resultado fundamentalmente de su diferente visión sobre la coordinación del sistema. Para los neoclásicos, el sistema económico tiende a la coordinación automática a través del sistema de precios, mientras que los keynesianos parten del supuesto de no coordinación. Es decir, para estos últimos el sistema no es inherentemente estable y esto se debe en su opinión a factores internos o endógenos al sistema. En consecuencia, el modelo keynesiano no puede predecir un único resultado a partir del conocimiento de las partes individuales. Junto a esta diferencia fundamental de ambos programas, otras diferencias relevantes se encuentran en la creencia keynesiana de que el agente decisor no tiene conocimiento correcto de los hechos relevantes de su situación económica. Para el keynesianismo, el conocimiento del futuro sólo se puede mantener con un grado probable de certeza. Aunque en la creencia keynesiana el hombre es racional, éste es incapaz de establecer elecciones «racionales» entre alternativas que impliquen el futuro, ya que es imposible obtener el necesario conocimiento para esta elección. Esta creencia contrasta con la neoclásica de conocimiento perfecto.

En cuanto a los métodos de investigación, aunque los del keynesianismo no son específica (79) y claramente distintos de los neoclásicos, sí presentan diferencias de grado relevantes. Sus procedimientos de análisis se dirigen hacia la construcción de modelos estáticos a través del uso de la estática comparativa. Para ello defienden el establecimiento de supuestos situacionales que sean razonablemente compatibles con la realidad del mundo y proclaman el desarrollo de modelos de «equilibrio» aunque no necesariamente con vacío del mercado. En sus procedimientos de investigación abogan por la diferenciación entre variables dependientes e independientes y por el examen de los efectos que se producen al cambiar los factores considerados constantes. Es decir, mientras los métodos neoclásicos se centran en describir un estado óptimo, el cual surge de las decisiones racionales de los individuos perfectamente informados, los keynesia-

(79) *Ibidem*, págs. 12-13.

nos ponen su énfasis en la construcción de modelos para, a través de los mismos, explicar las fuerzas endógenas del cambio.

Las diferencias antes apuntadas avalan la existencia de una rivalidad entre ambos programas, la cual se ha manifestado en términos del debate neoclásico-keynesiano. Este debate es complejo, con una larga tradición y diferentes manifestaciones. Para su examen, es conveniente describir primero, en términos de programas, la llamada síntesis neoclásica y el post-keynesianismo.

La síntesis neoclásica tiene su punto de arranque en la consideración, por parte de sus formuladores, de que las inconsistencias entre ambos programas eran de grado y no sustanciales. Partiendo de ello, se produjo la interpretación del keynesianismo en clave neoclásica, llegándose a dicha síntesis neoclásica. Esta síntesis consideraba que el keynesianismo era simplemente un caso especial del programa neoclásico, el cual era más general (80). Es decir, los defensores de la síntesis neoclásica reinterpretaron el keynesianismo, tratando de evitar las inconsistencias explicando el keynesianismo en términos del programa neoclásico. A pesar de este intento de síntesis, el keynesianismo no desapareció sino que se produjo la reacción de los llamados post-keynesianos, los cuales trataron de revitalizar el programa keynesiano viéndolo como rival del programa neoclásico y consideraron a la síntesis como prekeynesiana (81).

Si la síntesis neoclásica fue y es un proceso de inversión de programas, el post-keynesianismo puede ser visto como una extensión del programa keynesiano (82), debido a la compatibilidad de las creencias subyacentes en ambos. Así, para los post-keynesianos los principios rectores de la economía se caracterizan por los siguientes elementos. En primer lugar, la inclusión del tiempo en el análisis del proceso económico, lo cual hace que las decisiones del individuo deban realizarse con información inadecuada

(80) Ver: Spiro J. LATSIS «A Research Program in Economics» en *Method and Appraisal in Economics*, op. cit.; y Elba BROWN, *The Keynesian and Neoclassical Research Programs: A comparison*, op. cit.

(81) En opinión de determinados keynesianos, la síntesis neoclásica tuvo como resultado abortar el nuevo programa keynesiano antes de que el mismo pudiera establecer sus raíces. Esto ha dado lugar a que se califique a la síntesis como pre-keynesiana. Paul DAVISON, «Post-Keynesian Economics», *The Public Interest*, 1980, págs. 151-173.

(82) En relación al post-keynesianismo y sus componentes ver: Paul DAVISON, «Post-Keynesian Economics», *The Public Interest*, op. cit.; HYMAN, P. MINSKY JOHN MAYNARD KEYNES (Nueva York: Columbia University Press, 1975); A. S. EICHNER y J. A. KREGEL, «An Essay on Post-Keynesian Theory: A New Paradigm in Economics», *Journal of Economic Literature*, 1975.

o no perfecta. En segundo lugar, los post-keynesianos consideran que lo que se debe explicar es la inestabilidad inherente del sistema y las causas endógenas del cambio, y esto no en términos de movimientos hacia el equilibrio coordinado. Por lo tanto, no creen en el comportamiento coordinado o en el determinismo situacional del equilibrio único. El tercer elemento de la teoría post-keynesiana se centra en su énfasis en el crecimiento y la dinámica (83).

En relación a los procedimientos de análisis, existen diferencias entre las concepciones keynesiana y post-keynesiana, aunque las mismas no son lo suficientemente significativas como para suponer rivalidad entre ambos programas. En primer lugar, el post-keynesianismo aboga por el uso de la dinámica, lo cual contrasta con la máxima keynesiana de construir modelos estáticos y usar la estática comparativa. Esta diferencia no parece drástica ya que ambos, keynesianos y post-keynesianos, tienen como objetivo analizar el cambio y las fuerzas del cambio. En segundo lugar, también se observan diferencias en relación a la máxima de establecer un modelo de «equilibrio». Mientras los keynesianos lo ven como un modelo de «equilibrio» a corto plazo, manteniendo constantes las variables causantes del cambio, los post-keynesianos describen una trayectoria de expansión, a través de la cual la economía crecerá a largo plazo. Sin embargo, como apunta BROWN (84) el objetivo post-keynesiano no es simplemente ofrecer una trayectoria de crecimiento hipotética, sino ofrecer un esquema de comparación entre un crecimiento referencial y el crecimiento actual, lo cual no es significativamente diferente del keynesianismo. Donde ambos programas no muestran diferencias es en la exigencia de que los supuestos situacionales sean compatibles con el mundo real o evidencia empírica. En resumen, se ve que las peculiaridades del post-keynesianismo, tales como la insistencia en la relevancia empírica, el énfasis en describir los factores causantes del cambio, la utilización de la dinámica comparativa y la noción de que el modelo completo no exige el vacío del mercado o implica causalidad, son todas compatibles con el programa keynesiano. En consecuencia parece lícito considerar a la teoría post-keynesiana como una extensión del programa keynesiano (85).

(83) Elba BROWN, *The Keynesian and Neoclassical Research Programs: A Comparison*, *op. cit.*, págs. 103-125.

(84) *Ibidem*, pág. 113.

(85) Un examen de KEYNES y el Keynesianismo ampliamente entendido se encuentra en T. W. HUTCHISON «Keynes versus the Keynesians», en *The Politics and Philosophy of Economics*, *op. cit.*, págs. 108-154.

CAPÍTULO V

LA CRISIS DEL KEYNESIANISMO

1. LA RUPTURA DEL CONSENSO

La crisis económica que a partir de 1973 vienen sufriendo los países industrializados y que se refleja en la existencia de situaciones económicas no deseadas (altas y crecientes tasas de desempleo, fuerte ritmo de inflación, crecimiento de la pobreza relativa, etc.), ha reavivado la discusión respecto a la utilidad de una teoría económica como la keynesiana, que alegaba valor explicativo y predictivo. Para un cierto grupo de economistas, la situación de aparente enfermedad de las economías es una muestra de la incapacidad de la teoría económica para abordar los problemas centrales de las economías desarrolladas, aunque el punto de mira de la discusión se centra en el keynesianismo debido a su carácter aplicado y al predominio de políticas de corte keynesiano en el período pre-crisis, el cual se caracterizó por un fuerte crecimiento y la ausencia relativa de problemas económicos. Si en el período pre-crisis el buen estado de las economías establecía una coraza al keynesianismo, los problemas económicos existentes a partir de 1973, han provocado oleadas de críticas a la teoría keynesiana. La crisis económica se asimila a la crisis del keynesianismo (86).

La aureola de prosperidad imperante en los años cincuenta, y especialmente en la década de los sesenta, presidió el consenso de la comunidad de economistas sobre el keynesianismo en términos amplios (87), como lo prueba el intento de la síntesis neoclásica y la integración de la

(86) En opinión de Hicks y otros estas asimilaciones carecen de fundamento. «Así como el boom económico de la década de los cincuenta y sesenta no debería haberse atribuido necesariamente a la teoría y políticas keynesianas, tampoco la crisis económica actual debería implicar por sí la crisis del Keynesianismo». Ver: John R. HICKS, *The Crisis in Keynesian Economics* (Oxford: Basic Blackwell, 1974) y Allan H. MELTZER, «Monetarism and the Crisis in Economics» *The Public Interest*, 1980, págs. 35-45.

(87) El contenido de lo que en realidad es la doctrina propia de KEYNES y la versión propia de KEYNES de la economía Keynesiana, no es fácil de determinar; ver: John R. HICKS, *The Crisis in Keynesian Economics*, op. cit., pág. 5; y T. W. HUTCHISON, *KEYNES versus the Keynesians*, op. cit. En relación a la proliferación de líneas con base en el keynesianismo ver el diagrama de Paul DAVISON en «Post Keynesian Economics: Solving the Crisis in Economic Theory», *The Public Interest*, 1980, págs. 154-155.

curva de Phillips. Si bien este consenso existía, no es menos cierto que las reacciones contrarias a la doctrina keynesiana tienen una larga tradición y no son exclusivas del período actual de crisis. Sin embargo, es ahora cuando la evidencia de problemas sin solución acentúa la crítica al keynesianismo. Anteriormente las críticas eran fundamentalmente de base teórica; actualmente se hacen, eminentemente, en términos de utilidad (88).

La evolución de este disenter puede verse a través de dos corrientes interpretativas y una corriente de desafío directo (89). La primera corriente interpretativa se compone de aquellos economistas que creen que KEYNES estableció en su *Teoría General* las semillas de un paradigma con potencial revolucionario. Para ellos, el punto central de ataque se centra en la síntesis neoclásica (90). En la opinión de esta corriente, la llamada síntesis neoclásica no era otra cosa que el mantenimiento de los principios neoclásicos con una simple introducción de la terminología macroeconómica keynesiana (91). Este conjunto de economistas alegan que la síntesis neoclásica tuvo como resultado abortar la revolución keynesiana antes de que pudiera establecer sus raíces en la comunidad de economistas y consideraran a la síntesis como esencialmente pre-keynesiana. En consecuencia, ven necesaria la ruptura del consenso de la síntesis neoclásica y la vuelta al KEYNES de la *Teoría General*, por medio del neo-keynesianismo.

(88) A este respecto es ilustrativa la consideración del premio Nobel K. ARROW: «Creo que la mejor forma de decir que KEYNES sigue vivo, es comprobar, simplemente, que sus teorías han sido absorbidas, asimiladas, por otros economistas, que han ido en su elaboración más allá, incluso, que el propio KEYNES. Es un gran clásico. No se le puede olvidar. Indudablemente la crisis ha afectado a sus teorías, pero antes de que se produjera la crisis sus aportaciones tenían ya problemas analíticos. Nunca se reconciliaron bien sus aportaciones teóricas con una forma de determinación global de los precios. KEYNES siempre ha tenido problemas analíticos y nunca se integraron sus teorías en la explicación general de los precios. Lo que ocurre es que en los años sesenta esto no era problema, entre otras cosas porque no existían los altos niveles de inflación de los últimos años. La crisis lo único que ha hecho es poner en evidencia este vacío explicativo, pero los problemas analíticos en los planteamientos de KEYNES existían ya antes de la crisis». K. ARROW, *Economistas*, núm. 4, octubre, 1983.

(89) Ver: James W. DEAN, «The Dissolution of the keynesian Consensus», *The Public Interest*, 1980, págs. 19-34.

(90) Destacan por su importancia dentro de la síntesis, HICKS, SAMUELSON, SOLOW, y TOBIN.

(91) En relación a los componentes de esta corriente, ver: Paul DAVISON, «Post Keynesian Economics: Solving the Crisis in Economic Theory», *op. cit.*, y Alfred S. EICHNER y J. A. KREGEL, «An Essay on Post-Keynesian Theory: A New Paradigm in Economics», *Journal of Economic Literature*, 1975, págs. 1293-1314.

Actualmente esta corriente doctrinaria se autocalifica de post-keynesianismo (92).

La segunda corriente interpretativa del keynesianismo, se caracteriza principalmente por tratar de salvar a KEYNES a través de proveer una salida microeconómica a su macroeconomía. Su objetivo se ha centrado en evitar ciertas inconsistencias de la macroeconomía keynesiana respecto al axioma microeconómico neoclásico de la maximización y en relación a la violación keynesiana de la ley de WALRAS, que supone equilibrio general en todos los mercados. En relación a estos aspectos, proponen generalizar la ley de WALRAS para permitir estados de desequilibrio en el mercado, concluyendo que el fallo en reconocer estos estados ha conducido a una interpretación errónea de la base formal de la revolución keynesiana (93). Junto a esto, resuelven las inconsistencias a través de diferentes interpretaciones, tales como la hipótesis de la decisión dual para la inconsistencia del consumo o la consideración de que la no caída de los salarios depende a nivel microeconómico de las expectativas de precios y del comportamiento desequilibrado (94). Para esta segunda corriente, el futuro del keynesianismo se basará en el análisis del desequilibrio.

La tercera corriente de ruptura del consenso keynesiano es un desafío directo a la doctrina keynesiana en el sentido de considerarla no revolucionaria y de plantear la necesidad de volver a teorías pre-keynesianas. Es-

(92) Los economistas destacados de la corriente post-keynesianismo son: a) HARROD, SHACKLE, WEINTRAUB, DAVISON, MINSKY, WELLS, VICKERS (KEYNES); y b) ROBINSON, KALDOR, SRAFFA, PASINETTI, TICHNER, KREGEL, HARCOURT (Neo-Keynesianos). Para los miembros de la escuela post-keynesiana, las nociones de tiempo histórico, incertidumbre, expectativas e instituciones políticas y económicas (especialmente dinero y contratos de futuro) son características fundamentales del mundo en que vivimos, el mundo real. En consecuencia, los economistas post-keynesianos se oponen al análisis neoclásico considerándolo como irrelevante para los problemas macroeconómicos del siglo XX. Ver: Paul DAVISON «Post Keynesian Economics: Solving the Crisis in Economic Theory», *op. cit.*; Alfred S. EICHNER y J. A. KREGEL: «An Essay on Post-Keynesian Theory: A New Paradigm in Economics», *op. cit.*; Joan ROBINSON, «What are the Questions?», *Journal of Economics Literature*, 1977, págs. 1318-1339; Hyman P. MINSKY: «An "Economics of KEYNES" Perspective on Money» en Sindey Weintraub, editor, *Modern Economic Thought* (Oxford: Basil Blackwell, 1977), págs. 295-307; A. ASIMAKOPOULOS, «Post-Keynesian Growth Theory» en Sindey WEINTRAUB, editor, *Modern Economic Thought, op. cit.*, págs. 369-388.

(93) En esta corriente se encuentran economistas como: CLOWER, LEIJONHUFVUD, BARRO, GROSSMAN, PATINKIN.

(94) R. W. CLOWER, «The Keynesian Counterrevolution: A theoretical Appraisal» en *The Theory of Interest Rates*, Editado por F. H. HAHN y F. BRECHLING (Londres: Mc Millan, 1965), Capítulo V; Axel LEIJONHUFVUD, *On Keynesian Economics and The Economics of Keynes* (Nueva York: Oxford Univ. Press, 1968).

ta corriente contrarrevolucionaria basa su ataque tanto en aspectos teóricos como en los fallos de las políticas keynesianas. Desde el punto de vista teórico, la oposición al keynesianismo se desenvuelve en torno al llamado pensamiento monetarista (95), y a la escuela de las expectativas racionales. El monetarismo en una primera etapa de crítica al keynesianismo se identifica en la obra de MILTON FRIEDMAN, «The Quantity Theory of Money - A Restatement» (96), en donde se establece la teoría cuantitativa del dinero en términos de la teoría moderna de los precios y se desafía la noción de KEYNES de inestabilidad de la preferencia por la liquidez.

La nueva teoría cuantitativa postula una demanda de dinero estable, afirmando que el dinero juega un papel relevante. Desde la perspectiva política, el restablecimiento de la teoría cuantitativa se complementó con el programa de FRIEDMAN respecto a la estabilidad monetaria: «Program for Monetary Stability» (97), en donde se recomienda la regla del crecimiento constante del dinero. El programa monetarista, que tomó un nuevo impulso a finales de los años sesenta y continúa con fuerza hasta el presente, se caracteriza por tres conclusiones derivadas de los trabajos en teoría y política monetaria. Primero, los impulsos monetarios son el factor principal que explica las variaciones en el output, empleo y precios; segundo, los movimientos en el stock de dinero son las medidas más fiables de la dirección de los impulsos monetarios; y tercero, el comportamiento de la autoridad monetaria domina el movimiento del stock del dinero durante el ciclo (98). Basándose en estos principios, los monetaristas, critican las políticas gubernamentales de corte keynesiano y propugnan el control del dinero. Su argumentación en favor de controlar el dinero se apoya, en su opinión, en proposiciones de teoría económica históricas y creíbles (99). Su alegato en favor de reglas fijas (no intervención gubernamental)

(95) El término «monetarismo», fue usado por primera vez en 1968, por Karl BRUNNER, «The Role of Money and Monetary Policy». *Review, Federal Reserve Bank of St. Louis*, Julio, 1968.

(96) MILTON FRIEDMAN, «The Quantity Theory of Money - A restatement» en *Studies in the Quantity Theory of Money*, M. FRIEDMAN, Editor (Chicago: Aldine Publishing, 1969), págs. 3-21.

(97) MILTON FRIEDMAN, *A Program for Monetary Stability*, (Nueva York: Fordham University Press, 1959).

(98) Allan H. MELTZER, «Monetarism and the Crisis in Economics», *op. cit.*

(99) A este respecto MELTZER dice: «El crecimiento sostenido de la cantidad de dinero por encima de las tasas de crecimiento del output produce inflación. Las reducciones repentinas del crecimiento del dinero causan desempleo y recesión. Ambas proposiciones han sido repetidas, de una forma u otra, durante 200 años. Los desarrollos recientes en la teoría económica han reforzado los fundamentos analíticos de estas proposiciones bien establecidas», *Ibidem*, pág. 44.

mental), se deriva de su creencia de que la economía privada es básicamente estable y tiende al equilibrio por sí misma. Otro elemento de crítica del monetarismo frente al consenso keynesiano se encuentra en su rechazo de la curva de PHILLIPS (100).

En línea con el monetarismo en la oposición al keynesianismo se encuentra la «nueva» escuela de las expectativas racionales (101). De acuerdo con esta escuela (102) el método y la teoría keynesiana está impregnada de errores. En términos generales, tres son los errores que invalidan las tesis keynesianas: las expectativas irracionales; la inconsistencia; y las medidas arbitrarias del éxito. La escuela de las expectativas racionales es un movimiento intelectualmente sofisticado que, en el límite de sus alegaciones, considera que no existe el problema macroeconómico. De aquí su caracterización de nueva economía clásica (103). Sus elementos esenciales son la creencia en el equilibrio a través de los precios; el convencimiento de que los agentes decisores son racionales y no cometen errores sistemáticos; la consideración de que los agentes conocen todo lo que es *posible* conocer —alejamiento del supuesto de información perfecta—; y por último, creen que el gobierno no puede mejorar el funcionamiento del mecanismo equilibrador del mercado, lo cual no implica eliminación de su intervención sino limitarla a la creación del marco previsible y estable para el sector privado (104).

(100) Robert E. LUCAS, «Reglas, Discrecionalidad y la función del Asesor Económico». *Información Comercial Española*, 1981, págs. 123-129.

(101) Una visión global de la crítica de la escuela de las expectativas racionales al keynesianismo se encuentran en Mark H. WILLES, «Rational Expectations, As a Counterrevolution». *The Public Interest*, 1980, págs. 81-96.

(102) La denominación de expectativas racionales fue empleada por vez primera por F. J. MUTH, en julio de 1961. Desde la aportación de MUTH la hipótesis de las expectativas racionales fue ampliamente ignorada hasta principios de los años setenta, momento en el que es resucitada por Thomas SARGENT, Robert LUCAS y WALLACE. Ver a este respecto MUTH, J. T. «Rational Expectations and the Theory of Price Movements», *Econometrika*, 1961, págs. 315-335; Thomas J. SARGENT, *Rational Expectations and the Reconstruction of Macroeconomics*, Hosei University, 1980.

(103) Ver: Brian KANTOR «Rational Expectations and Economic Thought», *Journal of Economic Literature*, 1979, pág. 1422.

(104) En relación a la consideración, por parte de la escuela, de las expectativas racionales de la intervención del gobierno en la actividad económica, son ilustrativas las alegaciones de R. CALLE. Para él la única posibilidad de éxito de la intervención reside en que el gobierno disponga de mejor información que el público, y, en su opinión, dichos esfuerzos «serán plenamente descontados por los agentes económicos» que se anticiparán racionalmente a la actuación gubernamental. En palabras del mismo autor, para la escuela de las expectativas ra-

El alegato de la escuela de las expectativas racionales denunciando la irracionalidad al keynesianismo, descansa en el uso de expectativas adaptativas, empleadas en la predicción económica keynesiana, lo cual presupone considerar que el futuro será en gran medida una continuación del pasado. Por tanto, los modelos keynesianos, concebidos de esta forma, no pueden formular predicciones futuras esencialmente distintas del pasado. Este método será válido tan solo para aquellas variables que presenten una relación fija entre sus valores pasados y futuros. En opinión de WILLES (105) la hipótesis de expectativas adaptables es irracional e inconsistente con la consideración de que los agentes económicos son optimizadores natos.

La hipótesis de expectativas racionales no implica que los agentes económicos conozcan perfectamente cuál va a ser la evolución de las principales variables; tan sólo dice que no debe desecharse ningún tipo de información si se quiere conseguir un modelo con una correcta capacidad de predicción. En un modelo de expectativas racionales, los agentes incorporan cualquier variación de política económica, tratando de sacar partido de la misma, al objeto, cuando menos, de reducir al máximo la posibilidad de sorpresa. En consecuencia, tal y como ponen de manifiesto SARGENT y WALLACE, la política económica que tome decisiones a partir de un modelo que asuma la hipótesis de expectativas adaptativas, no tiene ninguna posibilidad de éxito en el sentido de que las variaciones en los parámetros fiscales y monetarios no son capaces, en su opinión, de afectar a las variables reales del sistema (106).

El segundo error del keynesianismo, según la escuela de las expectativas racionales, es la inconsistencia debida a que sus premisas sobre el comportamiento agregado se basan en supuestos que están en conflicto con el comportamiento individual. En consecuencia, como el resultado agregado es sólo la suma de las decisiones individuales, las relaciones

cionales «la intervención del gobierno en la vida económica no es que sea desequilibradora, es que no sirve para nada». Para LEPAGE, con el concepto de expectativas racionales «se pretende únicamente expresar la idea de que, al cabo de veinte años de manipulaciones macroeconómicas, la gente ha acumulado suficiente experiencia como para frustrar las intervenciones del Estado, anulando una gran parte de su eficacia operacional». CALLE, R. «La elipse de Laffer: Una visión completa», *Hacienda Pública Española*, 1983, núm. 82, págs. 272-310. LEPAGE, H. *Mañana el liberalismo*, *op. cit.*

(105) WILLES, M. H. «Rational Expectations as a couterrevolution», *op. cit.*, págs. 81-96.

(106) SARGENT, T., y WALLACE, N. «Expectativas racionales y la teoría de la política económica», *Cuadernos Económicos de ICE*, núm. 16, 1981, págs. 61-75; BARRO, R. «Rational Expectations and the role of monetary policy», *Journal of Monetary Economics*, vol. núm. 2, págs. 1-32.

agregadas no deberían tener existencia independiente, como la tienen bajo el enfoque keynesiano.

Por último, en opinión de la escuela de las expectativas racionales, el tercer error del keynesianismo se encuentra en la medición del éxito. En la macroeconomía convencional, el éxito se mide a través de agregados —tasa de desempleo, ritmo de cambio de nivel de precios, producto interior bruto, etc.—, los cuales, según la escuela de las expectativas racionales, son ambiguos y engañosos ya que no dicen nada respecto al individuo.

Ante esta situación, la escuela de las expectativas racionales se propone corregir los fallos del keynesianismo introduciendo en su esquema teórico principios clásicos bien asentados. Reemplazan el supuesto de las expectativas irracionales por el del agente optimizador, el cual forma sus expectativas en función de la información existente. Si los agentes económicos optimizan, como la mayoría de los economistas aceptan que lo hacen, éstos no pueden ser irracionales. La irracionalidad es excesivamente costosa, más costosa que usar racionalmente la información existente. La irracionalidad, en breve, no es un comportamiento optimizador. Si los agentes se equivocan, una y otra vez, los agentes no están optimizando. Deberían ser estudiados por psiquiatras y no por economistas. Al mismo tiempo, la escuela de las expectativas racionales evita las inconsistencias keynesianas construyendo toda su estructura teórica bajo los supuestos coherentes de la optimización de los agentes económicos. Por último, introducen como medida del éxito índices de bienestar individual y no agregados macroeconómicos (107).

Sin embargo, de la escuela de las expectativas racionales no debemos retener sólo su crítica de las doctrinas keynesianas, toda vez que esta nueva escuela supone una verdadera contrarrevolución económica que trae como consecuencia una nueva forma de actuación en materia de política económica. Frente a la adopción de políticas económicas activas, ya sean fiscales o monetarias, la doctrina de las expectativas racionales propone la adopción de políticas económicas estables. En este sentido, debe considerarse a esta escuela del pensamiento económico como neoclásica, ya que busca una redefinición del papel del gobierno como agente económico, limitándolo al establecimiento y salvaguardia de medidas que permitan un correcto juego de las fuerzas de mercado, porque de las actitudes ma-

(107) Mark WILLES, «Rational Expectations as a counterrevolution», *op. cit.*, pág. 86.

ximizadoras del beneficio individual no puede resultar otra cosa que un aumento del bienestar general (108).

2. PROBLEMAS ECONOMICOS Y TEORIA KEYNESIANA

Si bien la ruptura del consenso keynesiano se apoyó en las críticas a su fundamentación teórica, la desilusión frente al keynesianismo se debe fundamentalmente al fallo de sus políticas para corregir los problemas económicos actuales y al hecho de que los males han sobrepasado los remedios pretendidamente aportados por esta teoría. Esta es una postura comprensible, dado el carácter triunfalista adoptado por la corriente keynesiana cuando las cosas, tal vez a pesar de ella, iban bien:

«No es sorprendente —es en realidad muy natural— que llegado el tiempo en donde las políticas keynesianas producen, o parecen que producen, resultados menos satisfactorios, éstas, y su base intelectual, se pongan en entredicho. Esto es lo que ocurre en todos los

(108) En palabras de Lucas BELTRÁN «lo mejor (refiriéndose a la postura de los seguidores de la escuela de las expectativas racionales) es suprimir estas intervenciones gubernamentales y sustituirlas por una política económica basada en unas pocas reglas claramente expuestas y bien entendidas. En opinión de LAIDLER, el análisis de esta corriente del pensamiento económico nos proporciona una base teórica suficiente para la adopción de medidas de política monetaria. De hecho, la defensa de la mayor eficacia de una política económica estable frente a una política económica activa, se asienta sobre la doble suposición de un mercado que tiende al equilibrio, y por otro lado, en la existencia de expectativas racionales». BELTRÁN, L. «La nueva economía liberal», *op. cit.*, págs. 33-34; LAIDLER, D. *Monetarists perspectives* (Oxford: Philip ALLAN, 1982), pág. 26. Obviamente también existen críticas a los principios y a las recomendaciones de la escuela de las expectativas racionales. Estas se centran fundamentalmente en tres puntos: el primero considera irreales los supuestos en que se basan —racionalidad de las expectativas y equilibrio del sistema. Es decir, se reacciona ante el supuesto de que los agentes usan la información tan eficazmente como los científicos, y ante la premisa de que los mercados se vacían continuamente o están en equilibrio. El segundo punto, considera que las predicciones que se derivan de la escuela de las expectativas racionales sólo son válidas bajo políticas constantes, lo cual es irreal. El tercer punto argumentado frente a la concepción de las expectativas racionales es que su concepto de racionalidad encontrado en la economía neoclásica hace imposible las expectativas en términos de la experiencia humana: «los teóricos de las expectativas racionales no tienen un vehículo intelectual que les lleve a donde quieren ir. Esto es el porqué el problema de la racionalidad en el contexto de la ciencia moderna y de la filosofía de la ciencia tiene que ser considerado primero». Ver Lester C. THURLOW, *Dangerous currents: The State of Economics* (Oxford: Oxford University Press, 1983), págs. 143-172.

asuntos humanos, en política, en religión y en moralidad, así como en Economía» (109).

La traslación de los problemas económicos actuales a la crisis del keynesianismo puede ilustrarse a través de las manifestaciones de diversos economistas. Así Peter F. DRUCKER, en su análisis de la crisis de la teoría económica nos dice:

«La economía hoy es en gran medida “la casa” que KEYNES construyó... Sin embargo, como teoría económica y como política económica, el keynesianismo está en desorden. El keynesianismo es incapaz de abordar los problemas centrales de las economías desarrolladas —productividad y formación del capital—; en realidad, la economía keynesiana tiene que negar que estos problemas pudiesen existir en algún momento. Esta tampoco es capaz de proveer una teoría que pueda abordar y menos explicar la realidad económica que se observa y se experimenta» (110).

En la misma línea se encuentra Mark H. WILLES para quien la crisis de la teoría económica keynesiana se debe al hecho de que ésta no puede explicar la existencia de alto paro y alta inflación:

«Así como la crisis de la teoría económica clásica fue que ésta no pudo explicar el gran desempleo de la depresión, la crisis de la teoría económica keynesiana es que ésta no puede explicar la existencia simultánea del alto desempleo y alta inflación en los años setenta. La teoría keynesiana por sí sola no provee una explicación de por qué el paro y la inflación han venido aumentando conjuntamente» (111).

También Robert E. LUCAS, ve en la estagflación la causa de la desilusión:

«Este es el legado de la estagflación: una pérdida general de confianza, garantizada científicamente o no, en el marco anteriormente aceptado que guía el manejo económico discrecional» (112).

Estas manifestaciones ponen de relieve los dos elementos que consti-

(109) John R. HICKS, *The Crisis in Keynesian Economics*, *op. cit.*, pág. 5.

(110) Peter F. DRUCKER, «Toward the Next Economics», *The Public Interest*, 1980, págs. 4-18.

(111) Mark H. WILLES «Rational Expectations as a Counterrevolution», *op. cit.*

(112) Robert E. LUCAS «Reglas, discrecionalidad y la función del Asesor Económico», *op. cit.*

tuyen la crítica al keynesianismo. Por un lado, la teoría de KEYNES falla porque han fallado las políticas económicas sustentadas en la teoría keynesiana. Por otro lado, la propia teoría es rechazable porque no explica ni puede explicar determinados fenómenos observados. En cuanto al primer elemento de la crítica, puede argüirse —y probablemente con razón— que no es correcto decir que la teoría es mala porque las políticas inspiradas en la misma no dan ni pueden dar en la última década los resultados esperados. Pero entonces hay que admitir que tampoco es correcto alabar la teoría económica keynesiana a la luz de la existencia de una economía boyante en las dos décadas anteriores, cuando el keynesianismo se paseaba triunfalmente por el mundo atribuyéndose laureles que, probablemente, no eran merecidos. En cualquier caso, cualquiera que haya sido el mérito del keynesianismo para inspirar políticas económicas en los años cincuenta y sesenta, es un hecho que las políticas keynesianas no son adecuadas para resolver los actuales problemas de alta inflación y alto desempleo.

Es cierto, desde luego, que hay que distinguir entre las políticas económicas y la teoría económica. Las políticas económicas dependen de un conjunto de condiciones históricas e institucionales, las cuales determinan su posible efectividad. Por tanto, que las políticas no alcancen sus resultados, puede ser debido al cambio de las condiciones para las cuales éstas fueron diseñadas (113). Siendo esto así, la crítica al keynesianismo, originada en el fallo de las políticas que se derivan de esta doctrina, hay que elevarla a una crítica a sus fundamentos teóricos, que son los que producen la inadecuación a las circunstancias presentes de las políticas derivadas de esta doctrina.

Como dice Allan H. MELTZER (114), las políticas keynesianas de base discrecional y a corto plazo son políticas sin apoyo ni en la experiencia histórica ni en la teoría. Este es el fondo de la cuestión.

(113) Ver: T. W. HUTCHISON, «The Limitations of General Theories in Macroeconomics» en T. W. HUTCHISON en *The Politics and Philosophy of Economic* (Oxford: Basil BLACKWELL, 1981), págs. 233-265; George J. STIGLER, «The Influence of Events and Policies on Economic Theory», *American Economic Review*, 1960, págs. 36-45; Lionel ROBBINS, «Economics and Political Economy», *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 1981, págs. 1-10.

(114) «El hecho de que los policymakers se basen en tácticas a corto plazo que tiene muy poca relación con la teoría económica, y fallen en desarrollar estrategias a largo plazo basadas en la teoría económica, nos enseña que existe una gran brecha entre la teoría y las políticas. El principal fallo de la economía como ciencia de políticas es el fallo de reconocer esta brecha». Allan H. MELTZER, «Monetarism and the Crisis in Economics», *op. cit.*, pág. 45.

Es decir, lo criticable son los fundamentos teóricos del keynesianismo, y en particular, la consideración de la inestabilidad innata del sistema. Si el sistema tiende al equilibrio, lo único que la teoría económica debe recomendar, en política económica, son reglas estables y predecibles basadas en fundamentaciones teóricas pre-keynesianas. A este respecto LUCAS dice: «Creo que hemos aprendido que la lista de proposiciones económicas están suficientemente bien enraizadas en la teoría y que la evidencia de ser útiles al formular la política agregada no es mayor ahora de lo que fue en 1948» (115). Este fue el año del programa de Milton FRIEDMAN, «A Monetary and Fiscal Framework for Economic Stability». En esta misma línea se encuentra MELTZER al juzgar los fallos de las políticas keynesianas: «La mayor parte de los errores resultaron debido al olvido de las implicaciones a largo plazo y al olvido de los principios que eran bien conocidos más de un siglo atrás» (116).

En efecto, la consideración keynesiana de la inestabilidad innata del sistema económico constituye la justificación, desde el punto de vista keynesiano, de la intervención gubernamental, aunque sin justificar si esta intervención es positiva en el caso de que existan fluctuaciones endógenas en el sistema. Como dice Robert J. GORDON:

«La disputa real entre monetaristas y keynesianos y post-keynesianos, tiene poco que ver con la potencia relativa de la política monetaria versus la política fiscal. En su lugar, su principal disputa se refiere a la localización en la economía de las principales fuentes de inestabilidad. Los monetaristas creen que la economía privada es básicamente estable... en contraste, los no monetaristas creen que la economía es básicamente inestable» (117).

El segundo elemento de crítica se apoya en considerar que existen problemas reales que no tienen cabida en el cuerpo teórico keynesiano; es decir, que el keynesianismo no pudo ni puede resolver, lo cual es independiente de sus políticas. Esta crítica parece fundada ya que la no solución de problemas puede ser indicativo de la crisis de un cuerpo teórico. En este sentido, es generalmente aceptado que el cuerpo keynesiano no

(115) Robert LUCAS, «Reglas, discrecionalidad y la función del Asesor Económico», *op. cit.*, pág. 128.

(116) Allan H. MELTZER, «Monetarism and the Crisis in Economics», *op. cit.*, pág. 39.

(117) Robert J. GORDON, *Macroeconomics* (Boston: Little Brown, 1978), págs. 336-337.

puede reconciliar sus aportaciones teóricas, con una forma de determinación global de los precios (118).

3. EL KEYNESIANISMO Y LA ORGANIZACION ECONOMICA

Se acepta con generalidad que el nacimiento y desarrollo de la doctrina de KEYNES y el keynesianismo se vio fuertemente influenciada por los problemas económicos de su tiempo. Los pensadores anteriores a KEYNES —clásicos, neoclásicos— con excepción de los marxistas y en menor grado la escuela histórica y la institucionalista, asumieron que el capitalismo, bajo el mecanismo del libre mercado, se desarrollaba en una dirección de funcionamiento eficiente a través de su propia lógica interna. KEYNES reacciona ante este hecho considerando que la economía responde a fuerzas bajo el control de la sociedad y no en base a una lógica interna. Su posición se sustenta en su desconfianza en los principios de la libertad natural, el propio interés y la coincidencia del interés privado y el interés social (119). KEYNES rechaza la esencia de la concepción neoclásica sin condenar al capitalismo y aceptando el método deductivo. Para KEYNES el orden en la sociedad no es algo que se encuentra *sino que hay que crearlo*.

En su tiempo, y bajo su perspectiva, la economía estaba en desorden y exigía el establecimiento de correctivos. A este respecto, KEYNES, en sus notas finales sobre la filosofía social a qué podría conducir la *Teoría General*, escribió: «Los principales inconvenientes de la sociedad económica en que vivimos son su incapacidad para procurar la ocupación plena y su arbitraria y desigual distribución de la riqueza y los ingresos. Es evidente el nexo de la teoría anteriormente expuesta con lo primero; pero también es importante para lo segundo» (120). Para establecer soluciones a estos problemas, KEYNES señala que los supuestos tácticos en que se basa la teoría anterior —clásica como él la llama— se satisfacen rara vez o nunca y por lo tanto dicha teoría no puede resolver los problemas económicos del

(118) Esta es la línea de crítica de la teoría del equilibrio general. Ver: Kenneth J. ARROW, «Real and nominal magnitudes in economics», *The Public Interest*, 1980, págs. 139-150.

(119) John MAYNARD KEYNES, «The End of Laissez-Faire», *Essays in Persuasion* (Nueva York: Harcourt, Brace and Co., 1932), pág. 312.

(120) John MAYNARD KEYNES, *Teoría General de la ocupación, el interés y el dinero*, op. cit., pág. 357.

mundo real (121). En su opinión la solución de los problemas pasa por que el Estado ejerza una influencia orientadora a través del sistema de impuestos, fijación de tipos de interés y una socialización bastante completa de las inversiones como medio para acercarse a la ocupación plena. Fuera de esto, KEYNES dirá «no hay más razón para socializar la vida económica que la que existía antes» (122). Este intervencionismo proclamado por KEYNES, bajo la justificación de problemas reales relevantes, es visto por él no como elemento destructivo del sistema y de la libertad sino como única forma operativa de solucionar los problemas que no tenían respuesta e la concepción clásica. En este sentido su pensamiento es explícito. KEYNES, como antes ya dejamos más extensamente reseñado, dice: «El individualismo es la mejor salvaguardia de la libertad personal si puede ser purgado de sus defectos y abusos... también es la mejor protección de la vida variada», pero, pensando que el intervencionismo es la única forma de «evitar la destrucción total de las formas económicas existentes» acaba defendiendo «el ensanchamiento de las funciones de gobierno, que supone la tarea de ajustar la propensión a consumir con el aliciente para invertir» (123).

En el fondo de las recomendaciones de KEYNES subyace su rechazo a las posibilidades de un automatismo de ajuste de las fuerzas económicas reales hacia la plena utilización de los factores productivos, y su preocupación social por los problemas de su tiempo. Al no existir la autorregulación, en su opinión, los problemas no se resolverán y en consecuencia proclama la interferencia en el funcionamiento a través de las políticas gubernamentales.

En esta misma línea se encuentra el pensamiento post-keynesiano. Los economistas de esta escuela abogan por el establecimiento de modelos que sean aptos para tratar los problemas del mundo real, el cual se caracteriza por la influencia del tiempo histórico, la incertidumbre y las instituciones, señalando la influencia que tienen y pueden tener las instituciones en el quehacer de la economía. «El mundo post-keynesiano, caracterizado por la incertidumbre del futuro y por el hecho de reconocer que los sucesos se realizan en el tiempo, se ve muy influenciado por el papel prominente de las instituciones políticas y económicas en la determi-

(121) *Ibidem*, pág. 363.

(122) *Ibidem*, pág. 363.

(123) *Ibidem*, págs. 364-365.

nación de los sucesos económicos. La negación de ello por los policymakers es un peligro» (124).

Aunque no estrictamente keynesianos, los defensores de la síntesis neoclásica, no ya influidos por los problemas reales sino por la aceptación de inestabilidades o fluctuaciones y de desequilibrio en las funciones agregadas, también proclaman la intervención como elemento paliador de las perturbaciones, las cuales, en su opinión, no se autocorrigen por las fuerzas naturales de la economía.

Ante estas incitaciones al intervencionismo por parte de las escuelas últimamente citadas, las preguntas a formular son: ¿hasta qué punto las fuerzas naturales se desvían del equilibrio?; ¿es esta desviación transitoria o permanente? Cualquiera que sean las respuestas, para pasar de ellas a la defensa del intervencionismo, sería necesario disponer de un sustrato teórico que permitiera afirmar que la intervención, en caso de perturbaciones, sirve o ayuda a corregir las perturbaciones. Este sustrato falta y en consecuencia, en nuestra opinión, el apoyo a la intervención se basa, por el momento, en meros buenos deseos e intenciones sin duda nobles, pero descansa en presupuestos no probados ni por la teoría ni por la práctica.

(124) Paul DAVISON, «Post Keynesian economics: solving the crisis in economic theory», *op. cit.*, pág. 162.

CAPÍTULO VI

LA SUPREMACIA DEL MERCADO

1. LOS NUEVOS AUSTRIACOS

Con el nombre de nuevos austríacos se designa a un grupo de jóvenes economistas que, a través del examen de los trabajos de L. von MISES y de F. A. HAYEK, tratan de revitalizar el valor y la fructuosidad de ciertos conocimientos profundos de la escuela austríaca. Su planteamiento crítico se dirige hacia posturas metodológicas actualmente dominantes en la ciencia económica y hacia la concepción y estado presente de la teoría económica (125). Rechazan la doctrina falsacionista y de contenido empírico, y abogan por el razonamiento axiomático y subjetivo. Su postura metodológica se caracteriza por la defensa del individualismo como postulado heurístico y por considerar que el conocimiento de los motivos de las acciones racionales es un pre-requisito indispensable para explicar tanto el comportamiento del individuo, como el comportamiento económico (126).

La crítica de los nuevos austríacos al estado actual de la teoría económica se centra en dos aspectos: a) el proceso de nacimiento de la economía neoclásica; y b) las imperfecciones que a su entender existen en la concepción neoclásica de la economía. Para los nuevos austríacos, el cuerpo teórico neoclásico hoy dominante en la comunidad de economis-

(125) En relación al planteamiento de los nuevos austríacos ver: Edwin G. DOLAN, Editor, *The Foundation of Modern Austrian Economics*, (Kansas City: Sheecland Ward, Inc., 1976); Israel M. KIRZNER, «The "Austrian" Perspective on the Crisis», *The Public Interest*, 1980, págs. 111-122; I. M. KIRZNER, *"Competition and Entrepreneurship"* (Chicago: The University of Chicago Press, 1973); M. ROTHBARD, *Power and Market*, 1970; S. G. LITTLECHILD, *The Fallacy of the Mixed Economy: An "Austrian" Critique of Economic Thinking and Policy* (Londres: Institute of Economic Affairs, 1978).

(126) La metodología de los modernos austríacos no es común ni parece tajantemente clara en sus escritos. Ver: T. W. HUTCHISON, «Austrian Philosophy and Method (Since Menger)», en *The Politics and Philosophy of Economics* (Oxford: Basil Blackwell, 1981), ed. por T. W. HUTCHISON, págs. 203-232. Según HUTCHISON, los modernos austríacos siguen la postura metodológica de HAYEK y MISES. Sin embargo, no siguen al HAYEK de después de la influencia de POPPER. Ver también en relación a la metodología de los nuevos austríacos, M. BLAUG, *Methodology of Economics* (Cambridge: Cambridge University Press, 1981), págs. 91-93.

tas se forma a través de un proceso de fusión de diferentes escuelas (MARSHALL; WALRAS y PARETO; *Böhm-Bawerk*; J. B. CLARK). Este proceso de fusión, el cual incluye posteriormente la asimilación del keynesianismo por medio de la síntesis neoclásica, dio como resultado el predominio del llamado pensamiento neoclásico en la comunidad científica. Para los nuevos austríacos, la formación del neoclasicismo, fruto de la amalgama de diferentes escuelas —el subjetivismo de los primeros austríacos, la visión del equilibrio general de LAUSANE y las corrientes teóricas de MARSHALL y CLARK— desvirtúa la singularidad del primitivo pensamiento austríaco.

En el entender de los nuevos austríacos, las diferencias entre las escuelas comprometidas en la fusión son sustanciales, y en consecuencia la injerencia del neoclasicismo en el pensamiento austríaco desvirtúa su propia concepción de la ciencia económica. Este proceso de absorción ha producido, según ellos, el cambio en la apreciación austríaca del capitalismo como proceso de mercado. Esta visión dinámica del proceso del mercado compartida por los pioneros austríacos (MISES, HAYEK, SCHUMPE-TER) se vio alienada en las corrientes dominantes de la absorción (walrasiana y marshalliana) y, en consecuencia, desvirtuó el papel que los austríacos dan al empresario, al dinamismo del proceso del mercado y a la competencia (127).

Frente a la visión neoclásica, los nuevos austríacos, al establecer los condicionantes de la explicación económica, enfatizan los siguientes elementos: a) la razón motivadora de la acción individual; b) el papel del conocimiento en la elección económica; c) la subjetividad de los fenómenos; d) el carácter competitivo-empresarial del proceso de mercado; y e) el análisis ex-ante donde el tiempo afecta a la actividad económica. Estos elementos no son asimilables al pensamiento neoclásico y, por lo tanto, los intentos de fusión desfiguran la concepción alternativa de la economía desarrollada por los austríacos.

Los nuevos austríacos, además de rechazar la injerencia del pensamiento austríaco en el neoclasicismo, critican el estado actual del neoclasicismo, tanto en términos del valor del mismo para una comprensión genuina del funcionamiento del capitalismo de mercado, como en función de los fallos que detectan en su cuerpo teórico. Según ellos, las principales deficiencias de las corrientes teóricas dominantes son cuatro. En pri-

(127) Israel M. KIRZNER, «The Austrian Perspective on the Crisis», *The Public Interest*, *op. cit.*

mer lugar, una excesiva preocupación por las situaciones de equilibrio. Esta preocupación por el equilibrio produce un abandono del análisis del papel del empresario y de la naturaleza de los procesos de mercado, lo cual en su opinión no es sólo irreal (el equilibrio no se da) sino que además conduce a una percepción falsa del papel social del mercado y de su utilidad (128). En segundo lugar, consideran que la visión neoclásica de los mercados perfectamente competitivos es grotesca, irreal y limitativa. Las características de los mercados perfectamente competitivos proclaman, según los nuevos austríacos, una situación en donde no hay ni necesidad ni oportunidad para competir. El concepto neoclásico de equilibrio estático es antitético del dinamismo competitivo existente en los procesos de mercado.

Junto a las deficiencias anteriormente examinadas (equilibrio y competencia perfecta), los nuevos austríacos consideran que un tercer fallo fundamental del neoclasicismo consiste en no reconocer el principio esencial de que existe una inherente indeterminación e impredecibilidad en las preferencias, en las expectativas y en el conocimiento humano. No reconocer este principio conduce a no entender el papel clave del empresario en un mundo incierto y deja de lado el examen de las secuencias de aprendizaje y su interrelación con los procesos de mercado y con el equilibrio.

Para esta renovada corriente de pensamiento, el cuarto elemento que limita la validez de la teoría neoclásica se encuentra en la visión normativa del neoclasicismo basada en conceptos agregados (129). Para los nuevos austríacos la asignación social eficiente del neoclasicismo choca con la esencia del problema normativo, el cual es la elección a nivel individual y no social. Además, identificar conceptos agregados con bienestar es erróneo, para los nuevos austríacos, ya que los conceptos agregados no tienen entidad. Lo significativo es el concepto subjetivo de bienestar individual.

En función de estos fallos teóricos, los nuevos austríacos consideran que la estructura teórica actualmente dominante en economía exige reconstrucción y no simplemente rescate. Esta reconstrucción debería llevarse a cabo teniendo en cuenta que los cambios externos modifican la

(128) *Ibidem*, pág. 116.

(129) Aquí se pone en evidencia cómo los nuevos austríacos incluyen al keynesianismo en su caracterización del neoclasicismo. Es decir, su valoración del neoclasicismo hace referencia fundamentalmente a la llamada síntesis neoclásica.

actividad económica a través del filtro de la mente humana. En este sentido, abogan por reconstruir la visión neoclásica en lo que respecta a las concepciones equivocadas, seguir una metodología de base individualista (no empírica) y prestar la máxima atención a los procesos del mercado, considerado como entidad real y no como una serie de ecuaciones. A través del examen del mercado real es como se puede descubrir el significado de conceptos básicos de la economía como escasez, preferencias, intercambio, etc. Este mercado funciona con imperfecciones y desequilibrios, y su papel no es el de mecanismo igualador sino el de organismo viviente que se corrige a sí mismo y está en perfecto aprendizaje (130).

De la visión de los nuevos austríacos sobre la ciencia económica parece interesante destacar tres aspectos. Por un lado, está su postura metodológica individualista y anti-empiricista. Luego, su énfasis en el estudio real del mercado y el abandono de concepciones abstractas. Este punto parece especialmente relevante, sobre todo si se considera que la ciencia económica tiene que ayudar a modelar el comportamiento económico. A este respecto, parece más adecuado considerar al hombre como un ser que desea, lucha, se equivoca y aprende y no como una abstracción manipulable matemáticamente. Por último, su concepción del mercado como entidad real y su valoración de los procesos del mercado son elementos claves para una renovada concepción de la organización económica. Esta tiene que venir presidida por los procesos de mercado, cuya relevancia social se basa, primero, en que facilita y coordina la información para llevar a las decisiones, y, después, en que ofrece un marco adecuado para el descubrimiento empresarial en un mundo incierto. El mercado no debe orientarse sólo al consumo sino, y fundamentalmente, al empresario, el cual tiene un papel creativo y dinámico, como alguien que se aprovecha de las oportunidades no percibidas por la generalidad y no como alguien que maximiza la satisfacción eligiendo entre alternativas conocidas (131).

2. EL HUMANISMO DE HAYEK

El pensamiento austríaco actual está dominado por la figura y la obra de Friedrich A. von HAYEK (1899-), considerado como el padre del neoliberalismo económico. Sus contribuciones al pensamiento económico y a la visión de la sociedad, aunque han mostrado un constante hilo conduc-

(130) Ver Irving KRISTOL, «Rationalism in Economics», *The Public Interest*, 1980, págs. 201-218.

(131) *Ibidem*, pág. 212.

tor —su defensa de la libertad— pueden dividirse en dos épocas; la primera, que va hasta 1936 y la segunda, de esta fecha en adelante (132). En los escritos de su primera época (133), y en especial la *Monetary Theory and the Trade Cycle* (1933), HAYEK considera la predicción como una tarea esencial de la teoría económica; se preocupa de resaltar la necesidad de utilizar el modelo de equilibrio para el análisis del ciclo; y pone en evidencia la necesidad de reconciliar el mecanismo automático de equilibrio en la oferta y la demanda, basado en el supuesto esencial de conocimiento perfecto, con la ignorancia e incertidumbre proveniente del esquema monetario.

Junto a esto, HAYEK, ya en su primera etapa, frente a la concepción socialista, insiste en la necesidad de detectar leyes generales no discutibles en las ciencias sociales, «los métodos erróneos de los economistas históricos han conducido a la desastrosa conclusión de considerar que no existen otras leyes de la vida social que los creados por el hombre» (134). Para HAYEK en cambio, como para todo el verdadero pensamiento liberal, existe un orden natural o espontáneo, que no es fruto de la voluntad consciente de los hombres —un cosmos como él mismo le llamará más adelante en «Derecho, legislación y libertad»— capaz de conducir a la sociedad a niveles de prosperidad que ningún orden creado puede producir.

En su análisis del ciclo, HAYEK previene al mundo de la posibilidad de crisis económicas. Según él, las crisis económicas son debidas fundamentalmente a la inflación crediticia y a la errónea formación de expectativas que la misma genera, y que son asumidas como ciertas e incorporadas como tales a los proyectos de inversión, cuya rentabilidad real se ve luego destrozada por la evolución de los precios. Como señala LILLEY: «los austríacos acusan a la expansión crediticia masiva e insostenible de los años veinte y creen que la crisis resultante fue perpetuada por los intentos de resistirse a la liquidación de proyectos de inversión descoordinados» (135). Para HAYEK, por tanto, la crisis del 29 realmente comienza en el mismo

(132) T. W. HUTCHISON, «Austrians on Philosophy and Method since Menger», en T. W. HUTCHISON, *The Politics and Philosophy of Economics*, op. cit., págs. 203-232.

(133) HAYEK, F. A. (1928), «Das intertemporales Gleichgewichtssystem der Preise und die Bewegungen des Geldwertes», *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 28, n.º 2, págs. 36-76; (1931), *Preise und Produktion*; (1933), «Monetary Theory and the Trade Cycle», translated by N. Kaldor and H. M. CROOME from the German of 1929.

(134) Tomado de T. W. HUTCHISON, «Austrians on Philosophy and Method since Menger», op. cit., pág. 214.

(135) LILLEY, P., «Dos críticos de KEYNES: FRIEDMAN y HAYEK», artículo publicado en *El fin de la era keynesiana* (Barcelona: Ed. Laia, 1982), pág. 62.

instante en que nacen las raíces del boom que la precede, aunque los signos externos —aumento del desempleo y aumento del número de quiebras empresariales— aparezcan con cierto retraso. En su opinión, la crisis fue la consecuencia de una depresión autónoma de la demanda, debida, no a las modificaciones exógenas en el comportamiento de los agentes económicos, sino a un proceso de dislocación progresiva del sistema de precios relativos, consecuencia, a su vez, del precio del dinero —mantenido u ofertado a un nivel ficticiamente bajo— que, en una economía compleja, sirve para coordinar las decisiones en los diferentes niveles sucesivos de la actividad industrial (136).

La segunda etapa de HAYEK se inicia en 1937, un año después de la publicación de la Teoría General. Si 1936 —dice HUTCHISON— representa una fecha destacada en la historia de la economía, 1937 debe considerarse un año especial para los expertos quienes, con justificación, ven aparecer el reconocimiento de la teoría de la incertidumbre, la ignorancia, el cambio, y las expectativas erradas; y se dan cuenta, también, del grado hasta el cual las teorías ortodoxas, desde RICARDO, se han basado y están limitadas por la hipótesis de lo que Menger llamó conocimiento perfecto —ALLWISSENHEIT (137). En este año 1937, HAYEK publica el artículo «Economics and Knowledge», que es considerado como su escrito más importante en economía (138). En este escrito HAYEK rompe relativamente con sus principios metodológicos de la primera época. En particular manifiesta «que las tautologías, en las cuales fundamentalmente consiste el equilibrio, pueden transformarse en proposiciones que expliquen cualquier aspecto de la causación del mundo real siempre y cuando seamos capaces de llenar estas proposiciones formales con afirmaciones definiti-

(136) Como es lógico, esta concepción del proceso de evolución de las crisis económicas provocó un gran revuelo en el mundo académico. De hecho, durante casi cuatro años (1932-1936), las críticas, réplicas y contrarréplicas se sucedieron principalmente desde las páginas del *Economic Journal*, bastión del pensamiento keynesiano, y de la revista *Económica* defensora de las ideas liberales y publicada bajo los auspicios de la London School of Economics, donde HAYEK era Catedrático desde 1931.

(137) T. W. HUTCHISON, «Austrians on Philosophy and Method since Menger», *op. cit.*, pág. 214.

(138) *Ibidem*, pág. 215. Entre los escritos de HAYEK de esta segunda época destacan: (1937), Economics and Knowledge, *Economica*, N. S., vol. 4, págs. 33-54; (1939), Profits, Interest and Investment; (1944), «The Road of Serfdom»; (1949), Individualism and Economic Order; (1952), The Counter-Revolution of Science; (1967), Studies in Philosophy, Politics and Economics; (1978), New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas; (1979), Law, Legislation and Liberty, vol. 3.

vas sobre cómo se adquiere y comunica el conocimiento» (139). En relación al equilibrio —el ficticio estado de equilibrio— HAYEK manifiesta que la única preocupación justificable sobre el equilibrio se da bajo la suposición de la tendencia hacia el mismo. Obviamente, HAYEK rechaza la preocupación por los estados de equilibrio y su existencia. Para él esto no es más que tratar de probar lo que se supone. En su opinión lo relevante es el carácter hipotético de la adquisición del conocimiento.

De esta segunda etapa destaca, desde el punto de vista de su pensamiento social, «Camino hacia la esclavitud» (*The Road of Serfdom*); «Los fundamentos de la libertad»; «Derecho, legislación y libertad»; y desde la perspectiva metodológica, «Dos grados de explicación»; «La teoría de los fenómenos complejos»; y su conferencia como Premio Nobel de 1974 «La pretensión del conocimiento».

«*The Road of Serfdom*», publicado en 1944 y traducido comúnmente como «Camino de Servidumbre», aunque nos parece que «Camino hacia la esclavitud» refleja mejor el sentido del original, es quizá su obra más famosa. En ella se encuentra una de las más serias advertencias de HAYEK; la inequívoca senda por la que todo tipo de socialismo, con independencia del ropaje que lo vista, incluida la socialdemocracia o el denominado liberalismo social, nos conduce hacia el totalitarismo. «Camino hacia la esclavitud» devuelve a HAYEK al plano de la actualidad más rabiosa, aunque el propio autor austríaco no se muestra muy complacido con la utilización partidista que de su libro y de su persona comienza a hacerse. En esta obra, junto con «Los fundamentos de la libertad», publicada en 1959, y su continuación «Derecho, legislación y libertad», cuyo primer volumen se publicó en 1973, y el tercero y último vio la luz en 1979, HAYEK construye su doctrina sociopolítica y económica sobre la idea de la libertad entendida como ausencia de coacción y, en un sentido positivo, como posibilidad de alcanzar los objetivos que fija la voluntad individual.

El concepto de la libertad de HAYEK, como señala De BORJA «tiene por fundamento el sentido de la libertad como independencia, propio, entre otros, del pensamiento kantiano. Esto es, se concibe, como independencia frente a la voluntad arbitraria de un tercero» (140), y por tanto, la libertad para HAYEK no debe identificarse con la libertad moral o natural, o con el libre arbitrio, sino simplemente «referirse a la relación de hombres

(139) F. A. HAYEK, «Economics and Knowledge», *op. cit.*, pág. 33.

(140) De BORJA de León GONZÁLEZ, F., «El liberalismo en F. A. HAYEK», *tesina de licenciatura*, Universidad de Navarra, 1982, pág. 126.

con hombres y la simple infracción de la misma no es más que coacción por parte de los hombres» (141). En definitiva «el que una persona sea libre no depende del alcance de la elección, sino de la posibilidad de ordenar sus vías de acción de acuerdo con sus intenciones presentes o de si alguien más tiene el poder de manipular las condiciones hasta hacerle actuar según la voluntad del ordenantista más bien que de acuerdo con la voluntad propia» (142). A la objeción de que el concepto de libertad de HAYEK supone una visión negativa, el propio HAYEK contesta que «la libertad únicamente se convierte en positiva a través del uso que de ella hacemos» (143).

Sin embargo, hoy, precisamente, en nombre de la libertad, y en un mal entendimiento de la democracia, hemos iniciado un proceso de transferencia y delegación de derechos individuales en manos del Estado. En definitiva, estamos llegando al monopolio de la coacción (144) en favor del Gobierno, cuando la esencia de la Democracia consiste exactamente en todo lo contrario; en impedir, mediante leyes, que el Estado disponga de poderes ilimitados, propios de las tiranías, contra la sociedad. Esta limitación del campo de atribuciones del Estado no debe realizarse de una manera específica, sino, en opinión de HAYEK, «creando las condiciones en cuya virtud el individuo pueda determinar su propio campo de acción apoyándose en reglas que le dicen cuál será la actuación del gobernante ante diferentes tipos de actuaciones individuales» (145).

Esta defensa de la libertad individual está sostenida y sustentada en la doctrina del individualismo, sobre cuyo contenido el propio HAYEK nos dice: «El hecho transcendental es que al hombre le es imposible abarcar un campo ilimitado, sentir la urgencia de un número ilimitado de necesidades. Se centra su atención sobre sus propias necesidades físicas o toma con cálido interés el bienestar de cualquier ser humano que conozca; los fines de que puede ocuparse serán tan sólo y siempre una fracción infinité-

(141) HAYEK, F. A., *Los fundamentos de la libertad*, Unión Editorial, Madrid 1975, pág. 63.

(142) *Ibidem*, pág. 64.

(143) *Ibidem*, pág. 73.

(144) Este proceso ya fue advertido por FERGUSON, quien, a fines del siglo XVIII sugería que: «El establecimiento de un gobierno justo y eficiente es entre todas las circunstancias de la sociedad civil la más esencial para la libertad; porque sólo puede decirse con justicia que alguien es libre cuando el gobierno bajo el que vive es lo bastante fuerte para protegerlo y está a la vez restringido y limitado como es necesario para que no abuse de su poder». FERGUSON, A., *Principles of moral and political science*, Edimburgo 1972, vol. 2, pág. 258.

(145) HAYEK, F. A., *Los fundamentos de la libertad*, *op. cit.*, pág. 74.

sima de las necesidades de todos los hombres. Sobre este hecho fundamental descansa la filosofía del individualismo. Este no supone, como se afirma con frecuencia, que el hombre es interesado o egoísta o que deba serlo. Se limita a partir del hecho indiscutible de que la limitación de nuestras facultades imaginativas sólo permite incluir en nuestra escala de valores un sector de las necesidades de la sociedad entera, y que, hablando estrictamente, cómo sólo en las mentes individuales pueden existir escalas de valores, no hay sino escalas parciales, escalas que son, inevitablemente diferentes y contradictorias entre sí. De esto el individualista concluye que debe dejarse a cada individuo, dentro de límites definidos, seguir sus propios valores y preferencias antes que los de otro cualquiera; que el sistema de fines del individuo debe ser supremo dentro de estas esferas y no estar sujeto al dictado de los demás. El reconocimiento del individuo como juez supremo de sus fines, la creencia de que, en lo posible, sus propios fines deben gobernar sus acciones, es lo que constituye la esencia de la posición individualista» (146).

Otro concepto básico en HAYEK es el de igualdad, y estrechamente ligado con éste, el de justicia social. Para HAYEK, en contra de lo que pretende el igualitarismo totalitario, la igualdad únicamente debe entenderse como igualdad ante la ley, como igualdad de oportunidades, no como igualdad de resultados. Es una igualdad en aras de la libertad: «Ha constituido el gran objetivo de la lucha por la libertad el conseguir la implantación de la igualdad de todos los seres humanos ante la ley. Esta igualdad ante las normas legales, que la coacción estatal hace respetar, puede completarse con una similar igualdad de las reglas que los hombres acatan voluntariamente en sus relaciones con sus semejantes. La extensión del principio de igualdad a las reglas de conducta social y moral es la principal expresión de lo que comúnmente llamamos espíritu democrático y, probablemente, este espíritu es lo que hace más inofensivas las desigualdades que ineludiblemente provoca la libertad» (147). Este doble concepto de igualdad, ante la ley y ante las reglas de conducta social y moral, se concreta en un objetivo: la consecución de la libertad.

La existencia de desigualdades generadas por el libre juego de la economía de mercado, no es negada, como vemos, por HAYEK, quien, por contra, sí niega la capacidad de superar dichas desigualdades mediante la adopción de sistemas económicos socializantes, porque éstos —por muy sinceros, generosos y nobles que sean los principios de valor que les

(146) HAYEK, F. A., *Camino de servidumbre*, Madrid 1970, págs. 89-90.

(147) HAYEK, F. A., *Los fundamentos de la libertad*, op. cit., pág. 175.

guían— presentan dos defectos esenciales: ignoran las razones que han hecho posible la formación de la gran sociedad y de la civilización, y conducen a la destrucción del propio mecanismo de evolución selectiva que ha hecho posible la civilización (148).

En relación al tema de la justicia social (149) HAYEK demuestra que el concepto de «justicia social», al que él titula de pseudo-ética, no sólo carece de sentido en una sociedad libre, sino que además puede resultar gravemente peligroso (150). Se trata de la pervivencia de la ética tribal propia de la sociedad cerrada, totalmente incompatible con la libertad individual que la sociedad abierta o gran sociedad promete. Tras circunscribir el concepto real del término justicia a la emanada de los tribunales, HAYEK critica el concepto de justicia social: «Mientras que la llamada “justicia social” constituye tan sólo un intento de justificar moralmente lo que carece de justificación moral, siendo el concepto, por añadidura, incompatible con la norma básica de toda sociedad libre, según la cual, sólo es lícito imponer aquellas normas que sean de universal aplicación, la justicia en el sentido de sometimiento a las normas de recto comportamiento es condición indispensable a la colaboración entre hombres libres» (151). «De hecho esa sistemática búsqueda del “ignis fatuus” de la justicia social que denominamos socialismo, se basa en la monstruosa idea de que corresponde al poder político determinar la posición económica de individuos y grupos, idea basada en la falsa hipótesis, según la cual, dado que ello es siempre así, el socialismo se limita a intentar transmitir tal poder desde las clases privilegiadas a las clases populares».

Para HAYEK «el gran mérito del orden del mercado ha sido conseguir en las dos últimas centurias la mayor revolución de poder que jamás se ha-

(148) Como señala LEPAGE las ideologías contemporáneas presentan tres graves inconvenientes: a) por su dominación igualitarista, atacan directamente los fundamentos del sistema de motivación necesario para incitar a los no conformistas a aceptar el riesgo de contradecir la opinión de su entorno; b) por su voluntad homogeneizadora, impiden la diversificación de las opciones culturales, fuente de toda evolución; c) al desconectar los derechos de los individuos de la observancia de ciertos principios sociales, se provoca un proceso de destrucción de los sistemas de referencia ética sin los cuales no pueden desarrollarse las normas generales y abstractas de comportamiento. LEPAGE, H., *Mañana el liberalismo*, op. cit., págs. 267-268.

(149) HAYEK dedica a este tema todo el volumen segundo de su obra *Derecho, legislación y libertad*, bajo el título «El espejismo de la justicia social».

(150) HAYEK dirá: es justicia la que permite ordenar adecuadamente la conducta humana, propiciándose de tal manera la pacífica coexistencia en la libertad. HAYEK, F. A., *Derecho, legislación y libertad*, Unión Editorial, 1979, vol. II, pág. 166.

(151) *Ibidem*, pág. 167.

ya conocido» (152). En este sentido, HAYEK advierte del peligro de que se nos arrebate el gran triunfo de la libertad personal en nombre de la justicia social. Sin embargo, no somos conscientes del peligro real que corremos porque se está vendiendo, en un formidable proceso de marketing, la idea de la democracia en nombre de la justicia social, transformando de esa forma el contenido real de la palabra democracia, que para HAYEK, como ya hemos señalado, no es otra cosa que un método de organización social cuya función esencial consiste en asignar la defensa de la libertad de cada individuo contra los atropellos del poder arbitrario (153).

En su defensa del liberalismo, HAYEK muestra gran interés en deslindar los conceptos de liberalismo y democracia, manteniendo que el primero es una doctrina sobre lo que debiera ser la ley, el segundo una doctrina sobre la manera de determinar lo que será la ley. Y observa que los límites que propone el liberalismo para la democracia se condensan en una constitución. Asimismo, HAYEK advierte de la progresiva pérdida de fe en el ideal democrático, consecuencia del erróneo uso que de dicho concepto se ha hecho y se continuará haciendo. «En un sistema en el que los poderes del congreso son ilimitados, las opciones legislativas se encuentran cada vez más en función de turbias negociaciones políticas, lo que obliga a concentrar la actividad de los diputados electos en maniobras para conseguir beneficios particulares en favor de grupos de interés que puedan tener influencia electoral, y ello en detrimento de la labor legislativa propiamente dicha, cuya elaboración es cada vez más una misión puramente burocrática, lo cual está en posición flagrante con la idea misma de democracia... Al olvidar esta función vivimos en una sociedad que está destruyendo la democracia en nombre precisamente de la democracia» (154). Ante esta situación HAYEK manifiesta: «No podemos sobrevivir como civilización de hombres libres si no logramos redescubrir a tiempo el sentido profundo de los valores sin los que es imposible oponerse a la lógica totalitaria del materialismo exclusivo que se desprende del funcionamiento actual de nuestras instituciones» (155).

(152) *Ibidem*, pág. 168.

(153) Para HAYEK son tres los argumentos que justifican la democracia: 1) la democracia es el único método de cambio pacífico descubierto hasta ahora por el hombre; 2) la democracia históricamente ha sido el sistema político que mejor ha salvaguardado la libertad individual; 3) la democracia es, por encima de todo, un proceso de formación de opinión, es el mejor método de educar a la mayoría.

(154) Citado por LEPAGE en *Mañana el liberalismo*, *op. cit.*, pág. 262.

(155) Citado por LEPAGE *ibidem*, pág. 263.

CAPÍTULO VII

HACIA UNA VALORACION

1. POSICIONES DOCTRINALES Y ORGANIZACION ECONOMICA

Las reflexiones anteriormente realizadas sobre el posicionamiento doctrinal de un destacado grupo de economistas, pertenecientes a diferentes corrientes de pensamiento económico, ponen de manifiesto que, aunque existen singularidades en las contribuciones individuales, éstas pueden agruparse en torno a principios generales ampliamente aceptados por colectivos de economistas. Tomando como punto de referencia su percepción sobre los principios y las formas de organización económica de la sociedad, nos parece que podemos distinguir *tres grandes líneas de pensamiento*: la clásica-neoclásica, la keynesiana y la humanista-liberal.

Para la concepción *clásica-neoclásica* (156) existe compatibilidad entre los intereses individuales y los sociales, los cuales bajo la libre competencia convergen entre sí gracias al mecanismo impersonal del mercado. Su visión de la economía viene presidida por la creencia en su carácter armónico, lo cual conduce a considerar al sistema como inherentemente estable. Siendo esto así, los clásico-neoclásicos defienden el libre juego de las fuerzas económicas guiados por el principio de la maximización y proclaman la no interferencia en el sistema de libertades económicas. En este sentido, asignan al gobierno la importante tarea del establecimiento y salvaguarda de reglas que permitan un correcto juego de las fuerzas del mercado. Desde el punto de vista del bienestar social, consideran que la unidad de análisis es el individuo y no los agregados económicos. El individuo, actuando racionalmente, promueve su felicidad personal y por ende la de la colectividad. Este colectivo de economistas, proclama que, ante la existencia de perturbaciones, ocasionadas por factores exógenos al sistema, la mejor actuación de política económica es la no interferencia. Su máxima son reglas y no discrecionalidad. Las primeras delimitan el marco de actuación y eliminan la innecesaria aleatoriedad. La segunda, la discrecionalidad, obs-

(156) Además de los clasificados como pensadores clásicos —de SMITH a J. S. MILL— y neoclásicos o marginalistas —JEVONS, WALRAS, CLARK y MARSHALL— incluimos también en este grupo a los denominados monetaristas y a la escuela de las expectativas racionales y a la defensa del equilibrio general.

taculiza el normal funcionamiento de la economía, crea ineficiencias y en el tiempo genera situaciones antisociales.

La segunda línea de pensamiento la enmarcamos en el *keynesianismo* (157). El elemento diferenciador de este colectivo, en relación al sistema económico, es la creencia de sus componentes en la inestabilidad del sistema económico a consecuencia de la existencia de fuerzas endógenas. Lo relevante para singularizar a este grupo, no es tanto su creencia o no en el mercado como mecanismo asignador de recursos, en el cual creen, sino en el grado de creencia respecto al mercado. Para los keynesianos, las fuerzas de la economía conducidas por el mercado crean situaciones inestables no autocorregibles. En consecuencia, defienden la intervención activa del gobierno, como poder corrector, viéndole como elemento promotor de la armonía. Desde la perspectiva del bienestar, sus criterios se basan en conceptos agregados y abogan por la intervención discrecional del gobierno para paliar los perjuicios sociales derivados de los desajustes innatos en el sistema económico. En este sentido, condicionan sus políticas económicas a los sucesos económicos de su tiempo —lo cual a su entender imprime de realismo a la concepción teórica y la dota de un carácter social— enfatizan las interdependencias entre las instituciones, instrumentan el análisis sobre realidades sociales específicas y ven el análisis teórico como un elemento explicativo de los factores causantes del cambio. Un elemento clave en la concepción keynesiana es el rechazo de la coincidencia de los intereses individuales con los sociales, y la defensa, por lo tanto, de la necesidad de crear el orden social. Es decir, para ellos, el orden no es necesariamente consustancial con las fuerzas naturales sino que hay que crearlo.

La tercera línea se desarrolla en torno al pensamiento de los *austriacos*, tanto en su concepción originaria como en su forma revitalizada. En relación con la organización económica de la sociedad, la doctrina austríaca resalta el papel del individuo, el cual guiado por sus motivaciones consigue sus deseos y alcanza su felicidad. Para el colectivo austríaco, el mercado entendido como un proceso dinámico es no solamente el mecanismo idóneo de asignación de los recursos escasos sino además el elemento creador. Como organismo vivo, el proceso de mercado es el marco ideal en el cual el individuo, ya sea consumidor o empresario, satisface sus anhelos y realiza su capacidad creativa, lo cual conduce al bienestar general. Este es esencialmente subjetivo e individual y existe una armonía natural

(157) En este grupo incluimos a KEYNES, la síntesis neoclásica, y el post-keynesianismo.

entre los intereses individuales y los sociales. En la visión austríaca, el orden de la sociedad es consustancial con el libre funcionamiento de las fuerzas económicas. Por lo tanto, la intervención gubernamental debe ser fundamentalmente de salvaguarda del orden natural. Destaca, por último, en el pensamiento austríaco el papel clave asignado al empresario en el proceso del mercado y la importancia asignada a la incertidumbre o conocimiento no perfecto. Esta última, también resaltada por los keynesianos, es la que, según el pensamiento austríaco, promueve las acciones motivadas del individuo.

Obviamente, las tres líneas de pensamiento en que hemos agrupado a los pensadores analizados (158) es fruto de una gran simplificación. Ni existen líneas divisorias entre ellas, claramente diferenciadas en todos los aspectos, ni existe unanimidad de criterios entre los componentes de las corrientes señaladas. Lo que sí existe, a nuestro entender, es una clara diferenciación en relación con el concepto de bienestar, la participación del gobierno en la actividad económica y el grado de actuación del mercado. Para unos —clásicos, neoclásicos y austríacos— el bienestar tiene una base individual y se hará efectivo a través del mecanismo armónico del mercado; para estos mismos la intervención del gobierno en la actividad económica es socialmente obstaculizadora, ya que existe coincidencia entre el interés individual y el social. Otros —los keynesianos— conciben el bienestar en términos agregados, no aceptan la coincidencia de los intereses individuales y los sociales, sino que proclaman la existencia de desajustes, y en consecuencia ven necesaria la intervención del gobierno como elemento corrector de las inestabilidades y como paliador de los problemas sociales.

2. EL CARACTER SOCIAL DE LA ECONOMIA DE MERCADO

Las diferencias apuntadas entre estas líneas de pensamiento nos llevan a plantear la discusión en torno a los principios, subyacentes en estas concepciones, sobre la organización económica de la sociedad y sobre el pretendido carácter social de los mismos. Como es sabido, el problema básico de la organización económica de la sociedad es cómo coordinar las actividades económicas de un gran número de individuos. Para unos, la

(158) Otras líneas también singularizadas podían ser la corriente marxista, los radicales, los sraffianos, etc.

forma ideal de coordinación tiene lugar a través del mecanismo de mercado. La primera virtud de este mecanismo es que conduce a acuerdos unánimemente consentidos, sin necesidad de coerción y con aceptabilidad social. Otra virtud del mercado es facilitar información, reduciendo de esta manera el coste social de un recurso tan escaso como es la información. En tercer lugar, el mercado, como mecanismo social es individualmente equitativo y socialmente eficiente. Por último, el mercado, mediante sus acuerdos, goza de habilidad potencial para dirigir las innovaciones en la dirección socialmente deseable (159). Los defensores del mercado, como instrumento básico de organización social, no ignoran la existencia de fallos en su funcionamiento ni niegan que hay aspectos no cubiertos por el mercado. En concreto, aceptan que existen costes de transacción e información excesivos, niveles de incertidumbre muy elevados y externalidades. Pero piensan que estas situaciones pueden corregirse mediante incentivos y derechos de propiedad y no son necesarias, por lo tanto, interferencias gubernamentales en el funcionamiento económico. Esto no implica una total oposición a la actuación gubernamental, ya que el Estado tiene un campo de acción que va más allá de su papel vigilante. Lo que sí implica es una restricción en esta actuación que debe centrarse en la preocupación por promover el interés individual y su ordenación armónica a través del mercado, en la defensa de la libertad individual y en el mantenimiento de los incentivos al trabajo y a la creación (160). Estas afirmaciones encuadrarán en lo que hoy podríamos llamar el pensamiento económico liberal, el cual se caracteriza por el rechazo de la autoridad arbitraria; la defensa de la libre expresión de la personalidad del individuo; la proclamación de la igualdad de oportunidades; y la no utilización del gobierno como instrumento para lograr los fines de un sólo grupo o clase, ya que el gobierno debe ser institución para el servicio y atención de todos.

Desde la perspectiva de los economistas, se puede afirmar que a partir de A. SMITH, las políticas económicas liberales se han interesado ante todo por el establecimiento y mantenimiento de una estructura constitucional conforme al mecanismo del mercado competitivo, esto es por reglas u «ordnungs politik» (161). Esta línea de razonamiento es la que preside ac-

(159) Ver a este respecto: Charles L. SCHULTZ *The Public use of Private Interest* (Washington: The Brookings Institution, 1977), págs. 16-28.

(160) Ver: Lionel ROBBINS *Teoría de la Política Económica* (Madrid: Rialp, 1966), págs. 42-71. Friedrich HAYEK, *The Road to Serfdom* (Chicago: University of Chicago Press, 1944); Milton FRIEDMAN, *Capitalism and Freedom* (Chicago: University of Chicago Press, 1962).

(161) Ver T. H. HUTCHISON, *Economía Positiva y Objetivos de Política Económica*, op. cit., pág. 141.

tualmente la concepción liberal en economía. Como dice STIGLER «hasta donde llega mi memoria, los economistas de Chicago han alimentado un credo: la gente actúa eficientemente en su propio interés. Los que fabrican automóviles, en general, saben qué hay que hacer, y cómo hacerlo, mejor que el mejor economista industrial. El obrero que escoge una educación y un oficio, en general, sabe cómo escogerlo, mejor que el mejor economista laboral. El jefe de familia que compra un bien de consumo, en general, sabe mejor que el mejor economista doméstico qué comprar y dónde hacerlo». Continúa STIGLER: «no se pretende afirmar que el mundo económico sea perfecto —aunque en realidad es muy impresionante— o que sus imperfecciones nunca puedan ser descubiertas por un economista, aunque me es difícil presentar un ejemplo. Sin embargo, el credo afirma que los agentes económicos aprenden todas las cosas actualmente conocibles que les conviene conocer —siempre en términos generales— y actúan de acuerdo con este conocimiento». Basándose en ello, STIGLER manifiesta: «este credo no es privativo de los economistas de Chicago y ni siquiera fue inventado por ellos; de hecho, era la piedra de toque de la *Wealth Nations* (La Riqueza de las Naciones), de Adam SMITH. Recuérdese la observación de SMITH: «el hombre de Estado que buscara dirigir a las personas en cuanto a la manera adecuada de emplear sus capitales, no sólo se echaría auestas una tarea innecesaria, sino que asumiría una autoridad que no podría confiarse a persona alguna ni a ningún consejo o senado y que nunca podría ser más peligrosa que en manos de un hombre que tuviera la insensatez y presunción suficientes para creerse capaz de ejercerla» (162).

En la base del pensamiento económico liberal no está, pues, la negación del papel del Estado, sino más bien la defensa de la necesidad de crear y mantener un marco constitucional para que la economía encuentre sus propios objetivos y solvente por ella misma los conflictos que puedan existir. Es decir, se trata de una defensa positiva de la libertad; que cada uno pueda formular y alcanzar sus propios fines sin que el Estado, pretendiendo lograrlos para todos, de hecho lo impida a cada uno. Esto significa la defensa de las reglas frente a la discrecionalidad. Estas ideas se basan en que el sistema económico es un mundo donde los recursos se mueven libremente, en respuesta a la señal de los precios; donde las ventajas comparativas dictan los cambios en la utilización de los recursos; y donde el trabajo, el capital y los bienes se distribuyen ellos mismos para la maximización del beneficio del hombre.

(162) STIGLER se refiere a los economistas liberales de Chicago. Ver George J. STIGLER «Los Economistas y la Política Pública». *Perspectivas Económicas*, 1983, n.º 43, pág. 83.

Frente a esta concepción liberal de la organización económica, se encuentra la postura de los economistas «intervencionistas», los cuales bajo su creencia en la inestabilidad del sistema, su apelación al pretendido realismo inmediato y su preocupación social, no satisfecha, según ellos, por el mercado, a consecuencia de la ausencia de armonía de intereses, reclaman la intervención gubernamental. Los intervencionistas, por lo tanto, asignan al gobierno un papel activo en terrenos tan dispares como el establecimiento discrecional de políticas económicas tendentes a evitar las perturbaciones en el funcionamiento de la actividad económica; la implantación de programas gubernamentales conducentes a suprimir o aliviar las desventajas de determinados grupos sociales, ocasionadas por los desajustes del mercado; la imposición de regulaciones para paliar los fallos del mercado y para dirigir la distribución de los recursos y de los ingresos. Ante esta situación, la pregunta relevante es ¿cuáles son los límites a la intervención y qué criterios justifican estos límites? Antes de contestar a esta pregunta, es necesario recordar que el mayor peligro para la libertad es la concentración de poder. Pero incluso teniendo en cuenta esta observación, la respuesta no es fácil. Evidentemente, caben dos posturas extremas: ausencia total de intervención o coerción total. La segunda alternativa, cuya puesta en práctica conduce al estado totalitario, es socialmente rechazable. La primera alternativa, si por intervención se entiende cualquier actuación gubernamental, sería inviable. Planteadas las cosas de esta forma, queda abierto el paso a la discusión sobre el nivel y los límites de la intervención del gobierno. Para unos, el papel del gobierno es hacer aquello que el mercado no puede hacer. Para otros, la intervención debe llegar a suplantar lo que el mercado puede hacer, pero no lo hace o lo hace mal, condicionado por las circunstancias. Sin embargo, esta suplantación de funciones, que en el planteamiento hecho puede quizá quedar justificada por las circunstancias, es peligrosa en sí misma ya que imprime carácter e influye en el comportamiento y en los hábitos individuales, y consolida un conjunto de instituciones indeseables pero difícilmente eliminables una vez establecidas. Todo ello obligaría a concluir que, aun en el caso de que las circunstancias justificaran la intervención, ésta hace más mal que bien desde una perspectiva social, y, por lo tanto, es siempre indeseable.

Pero hay más. En nuestra opinión, lo que es incorrecto es el planteamiento. Hay que distinguir entre intervención del gobierno y actuación del gobierno, reservando el primer calificativo para la interferencia en el mercado y el segundo para la protección del mercado. Partiendo del convencimiento de que lo que el mercado no hace nadie lo puede hacer y lo

que el mercado hace mal nadie lo puede hacer mejor, el gobierno no debe intervenir en el mercado; su función es salvaguardar y proteger la pureza del mercado, para que éste haga lo que pueda hacer y lo haga de la mejor manera posible. Lo que no se logre de esta manera no se logrará de ninguna otra y hay que conformarse con esta limitación.

3. EL ESTADO BENEFACTOR

Un claro reflejo de nuestras reflexiones sobre los inconvenientes de la alegada vertiente social de la posición intervencionista la vemos en el nacimiento del Welfare State, su consolidación y su crecimiento. Los orígenes del mal llamado Estado de Bienestar —nosotros preferimos denominarlo Estado Benefactor— se pueden situar en la gran depresión del veintinueve. Aunque es difícil delimitar su contenido o campo de actuación (163), un elemento definidor del Estado Benefactor es la intervención del Gobierno en la asignación de los recursos de acuerdo con algún criterio de necesidad. Esta intervención impone la creación de instituciones y la definición normativa de necesidades. Tanto en la generación de instituciones como en la proclamación de necesidades, existe una amplia diversidad, en función de los momentos históricos en que aparece y se desarrolla el Estado Benefactor y de los países en los que el proyecto se lleva a cabo. Al margen de esta diversidad, se acepta comúnmente (164) que el estado Benefactor se caracteriza por la prestación de un conjunto de servicios sociales y por la regulación de actividades privadas de individuos y empresas. Los servicios que, por lo general, se propone prestar el Estado Benefactor suponen, por un lado, transferencias monetarias, como en el caso de las pensiones, el seguro de desempleo y el seguro de enfermedad; por otro lado, prestaciones directas, en orden a la salud, la educación y la formación profesional; y finalmente, subsidiación a las personas y a las empresas.

La discusión en torno al Estado Benefactor no debe centrarse en la conveniencia de resolver las necesidades sociales, sobre lo cual existiría un acuerdo básico, ya que nadie defiende la indigencia, sino en el carácter de estas necesidades y en las formas propuestas para hacer frente a las mismas.

(163) Ver a este respecto Ian GOUGH, *Economía Política del Estado del Bienestar* (Madrid: H. Blume, 1982); Neil GILBERT *Capitalism and the Welfare State* (New Haven: Yale University Press, 1983); Thomas WILSON y Dorothy J. WILSON, *The Political Economy of Welfare State* (Londres: George Allen and Unwin, 1982).

(164) Ian GOUGH, *Economía Política del Estado del Bienestar*, op. cit., pág. 50, y Thomas WILSON y Dorothy J. WILSON, *The Political Economy of the Welfare State*, op. cit., pág. 1.

El elemento clave a tener en cuenta en el carácter de estas necesidades es su dimensión temporal. Las mismas no surgen como producto permanente de contradicciones innatas en el sistema de libre mercado, sino que son fruto de alteraciones temporales autocorregibles por el propio sistema. En consecuencia, cualquier planteamiento que, superando esta dimensión temporal, pretenda solucionar las necesidades mediante instituciones permanentes, es antisocial por tres razones fundamentales. La primera, por el costo social que acarrearán las diversas soluciones que van más allá del período de necesidad y por lo tanto que se convierten en ociosas. La segunda, por los desincentivos que el establecimiento de estas soluciones crean, los cuales influyen en la actitud y comportamiento de un conjunto amplio de individuos e instituciones y luego resulta poco menos que imposible corregir. La tercera razón se encuentra en la generación de instituciones gubernamentales, las cuales a través de su intervención producen una amplia gama de interacciones e interdependencias entre la economía y la política, haciendo cada vez más dependiente el proceso económico.

Junto al propósito de satisfacer las necesidades sociales no cubiertas por el mercado, otros argumentos empleados en favor del estado benefactor son la necesaria estabilidad política (165) y la eliminación de desigualdades de renta a través de la redistribución (166).

En nuestra opinión, de estos fines programáticos del Estado Benefactor —satisfacción de las necesidades sociales, estabilidad política, igualdad— el primero sólo es atendible en lo que se refiere al nivel mínimo y con carácter temporal; todo lo que sea ir más allá supone generación de ineficacia, desestímulo y anquilosamiento del cuerpo social. En cuanto a la estabilidad política, siendo un objetivo en sí deseable, no está claro que deba lograrse al precio de la ineficiencia y la burocratización, cada vez más costosa. La igualdad de rentas y fortunas no sólo no es un fin deseable sino que su contrario, la desigualdad de resultados, dentro de la igualdad de oportunidades, constituye uno de los principales motores del progreso de la economía y el mayor generador de bienestar para todos.

(165) Richard E. FOGLESAG, «Business Against the Welfare State», *Challenge* 1983, págs. 38-45.

(166) Arthur M. OKUN, *Equality and Efficiency, The Big Trade Off* (Washington: The Brookings Institution, 1975); Marc F. PLATTNER, «The Welfare State vs. the redistributive state», *The Public Interest*, n.º 55, 1979, págs. 28-48.

TERCERA PARTE

SITUACION Y PERSPECTIVAS DE LA POLITICA ECONOMICA DE LIBRE MERCADO

En 1958, Taiwan y la India tenían niveles similares de PIB per cápita; en Taiwan era de 98 dólares y en la India de 69 dólares. Veinte años más tarde, en 1979, el PIB per cápita de la India era sólo de 190 dólares, mientras que en Taiwan ascendía a 1.868 dólares.

Muchos factores influyen en esta enorme diferencia, pero la evidencia indica que la regulación gubernamental jugó un papel muy importante. En los primeros años 50, el gobierno de Taiwan adoptó una política de liberalización de la producción industrial y del comercio y se fueron aboliendo gradualmente los controles cambiarios. Se concedió una exención de impuestos de cinco años para las nuevas inversiones, y los impuestos máximos para las empresas se fijaron en el 25 por 100. En cambio, la economía de la India es una jungla de regulaciones. Cualquier empresa... necesita una licencia para poder funcionar; y esa licencia especifica volumen de producción, localización, métodos de producción, materias primas, y combustibles. Más de 500 líneas de producción están reservadas para pequeñas empresas y prohibidas para empresas medianas y grandes...

«La regulación establece la diferencia: Taiwan y la India». Boletín del Círculo de Empresarios. Madrid. Diciembre 1983.

CAPÍTULO VIII

ALGUNOS EJEMPLOS HISTORICOS

1. INTRODUCCION

En el análisis de la literatura en favor de la economía de libre mercado, frente a las teorías intervencionistas, hemos apreciado que, si bien la característica más destacada de la misma es que se trata de un sistema que mediante el mecanismo de los precios asigna óptimamente los recursos, también se observa que, por lo menos implícitamente, el sistema tiene como motor la libertad individual de decisión. La defensa de esta libertad del individuo, como un bien en sí mismo, se basa en la hipótesis de que la conducta maximizadora del individuo es congruente con la maximización del bienestar social. Por otra parte, la búsqueda de la máxima utilidad individual pasa por la asunción de un cierto nivel de riesgo, pero, en nuestra opinión, esta inclinación a buscar el máximo beneficio, asumiendo el riesgo inherente, se inhibe en gran parte cuando existe un grado excesivo de seguridad. En este sentido, la protección social, propia de los principios socializantes que inspiran el Estado Benefactor, es contraria a los principios motores del dinamismo económico que no son otros que la maximización individual a través de la asunción de riesgo.

Por ello, pensamos que el principal daño hecho por los sistemas económicos de corte intervencionista no consiste tanto en el fracaso real de las políticas en ellos inspiradas, como en el deterioro de la «mentalidad arriesgadora» de los individuos que integran las sociedades en las que estos criterios han hecho sentir su influencia y que, paulatinamente, se van convirtiendo en sociedades de «buscadores de contratos seguros». Quisiéramos, pues, pasar ahora somera revista a los ejemplos de algunos países para ver cómo es la mentalidad imperante en los mismos frente a la alternativa liberalismo-intervencionismo y su reflejo, a nivel personal, en la elección entre riesgo y seguridad.

2. LA EXPERIENCIA DE LOS ESTADOS UNIDOS

El caso de los Estados Unidos aparece como especialmente relevante ya que se trata de un país que ha basado su devenir económico fundamentalmente en el concepto de libertad individual, de empresa y de mercado,

desde el principio de su existencia como nación. En efecto, se ha dicho en muchas ocasiones que la esencia de la forma de vida de los americanos consiste en que cada hombre, cada familia, cada empresa, cada grupo, tiene la posibilidad de desarrollarse por sí mismo y de llegar a alcanzar el más alto nivel de vida o de riqueza, ya que estas oportunidades no están restringidas a unos pocos privilegiados, sino que desde el principio han sido y siguen siendo accesibles a todos. La raíz de esta forma de enfocar la vida surge de las mismas condiciones en que el país fue poblado, ya que, como es ampliamente conocido, los Estados Unidos son una nación fundada por un grupo de gente sin riqueza ni posición social. Muchos de ellos partieron a la búsqueda de la libertad que las restricciones, tradiciones e instituciones del Viejo Mundo les negaban. Otros, simplemente buscaban la oportunidad económica. En palabras de Sumner H. SLICHTER, «nunca en la historia del mundo hombres que tenían tan poco o nada han logrado una oportunidad de abundancia tan extraordinaria, llegando desde Europa en la búsqueda de esta gran posibilidad» (1). De este modo surge una sociedad nueva que, sin el lastre de concepciones de tipo cuasi-feudal, se encuentra con el beneficio de no estar cercada por grupos privilegiados, y cuyo desarrollo se ve favorecido por el hecho de que el geográficamente inmenso continente norteamericano estaba vacío, era rico en recursos y su población empezó a crecer muy rápidamente gracias a la inmigración. Existía desde luego el peligro de que una vez poblado el país, una vez cubierta la frontera geográfica, los Estados Unidos, poco a poco acabaran adoptando un modelo de desarrollo en línea con el que configura a las sociedades europeas, y que, poco a poco también llegaran a ser un país social y económicamente estratificado. En realidad, esto no sólo no ha ocurrido sino que la búsqueda de la oportunidad, que caracterizó los comienzos de la sociedad norteamericana, sigue siendo lo que en gran medida caracteriza todavía hoy su forma de vida a pesar de los cambios institucionales y sociales implícitos en todo proceso de desarrollo económico y de asentamiento de la sociedad. De forma que, incluso con estas matizaciones, no cabe la menor duda de que los Estados Unidos son hoy un país donde la asunción del riesgo se prima con la posibilidad de obtención de un amplio beneficio económico.

Esta mentalidad favorable al binomio riesgo-beneficio continúa primando en la sociedad americana, después de dos siglos, gracias, en buena

(1) SLICHTER, Sumner H.: *Economic Growth in the United States. Its History Problems and Prospects*, (Louisiana State University Press, 1961).

parte, a que la frontera geográfica como motivación para la expansión económica y social de los Estados Unidos fue sustituida por el impulso del cambio tecnológico. De este modo, la ocupación de un continente vacío, que recompensaba el riesgo de lo desconocido con una rápida acumulación de riqueza, dio paso a la oportunidad creada por la innovación, donde el riesgo se veía recompensado por mayores ingresos y más riqueza, a nivel individual, y mayor productividad y más bienestar, a nivel general. Al aumentar el ritmo de la innovación tecnológica el aumento de ingresos no sólo se ha mantenido sino que incluso se ha acelerado, y de aquí que el ritmo de progreso en los Estados Unidos siga siendo superior al de los demás países.

Una característica importante que distingue a la experiencia norteamericana de otras es que esta sociedad —en la que no existen divisiones de clase, siempre ha estado en rápida expansión, y donde la abundancia de oportunidades y el espíritu innovador y de riesgo han predominado— ha encontrado lógico que la mejor forma de remunerar a los que asumen el riesgo es que puedan vivir mejor. Un norteamericano considera que es justo que el que asume los riesgos de la innovación y de la decisión de emprender viva mejor de lo que vivían sus antepasados o de lo que él mismo vivía antes. En los Estados Unidos no se critica que alguien viva bien o, incluso, que viva mejor que sus vecinos; se trata, por el contrario, de averiguar cuánto esfuerzo ha tenido que desarrollar y cuánto riesgo ha tenido que asumir para lograr esta recompensa.

Sin embargo, hay que reconocer que en los Estados Unidos se dan algunas condiciones peculiares que han favorecido este tipo de desarrollo. Por ejemplo, refiriéndonos a la experiencia de este siglo, no cabe duda de que el tamaño del mercado es importante para apoyar el cambio tecnológico. Es decir, que un mercado grande aumenta la posibilidad de que las innovaciones tecnológicas lleguen a tener éxito es una proposición totalmente evidente. También es cierto que la capacidad de una economía para descubrir y desarrollar oportunidades de inversión está determinada, en buena parte, por el número y el tamaño de las empresas existentes en esa economía, o por su capacidad de tener acceso a mercados exteriores que amplíen su propio tamaño. En el caso de los Estados Unidos, esta segunda condición no ha sido importante, hasta ahora, por cuanto el tamaño del mercado americano propiamente dicho es ya suficiente. Otra condición favorable, en los Estados Unidos, ha sido la existencia de una gran movilidad a todos los niveles en el conjunto de la economía, que ha facilitado no sólo el proceso de innovación, sino también, y quizá en forma

más importante todavía, el proceso de su difusión y transmisión de unos puntos a otros. No se puede dejar de mencionar tampoco que el hecho, ya citado, de que la cultura americana ha estado siempre más dispuesta que otras a premiar la asunción de riesgo, ha infundido en todo el sistema económico y social, según opinión común de los sociólogos, un hondo sentido de emulación que contribuye a situar el nivel de competitividad existente en el país muy por encima de cualquier otro.

Finalmente, otro hecho característico de los Estados Unidos es el profundo asentamiento de una concepción de la sociedad apoyada en cuatro ideas fundamentales (2). La primera es que las instituciones y las políticas públicas han de estar concebidas para servir al individuo y ayudarlo a alcanzar un alto nivel de vida. La segunda es la idea ya mencionada de la igualdad de oportunidades, es decir, que todos los individuos deben tener, en lo fundamental, las mismas posibilidades de alcanzar un buen nivel de vida. La tercera es la idea de una amplia participación de todos los miembros de la sociedad en el gobierno de la comunidad. Y la cuarta es la idea de la abundancia, es decir, que aunque los recursos son limitados, existen en suficiente cantidad para satisfacer a todos. Estos principios constituyen lo que corrientemente se acepta llamar los ideales democráticos de los Estados Unidos, aunque, en puridad de doctrina, el contenido de los mismos se refiera más a la igualdad, expresión que con mucha frecuencia se confunde con el de democracia, concepto que en el pensamiento liberal —por lo menos el encarnado por von HAYEK— significa, en síntesis, limitación por la sociedad, mediante la regla de la mayoría, de los poderes coercitivos del gobierno, en orden a la protección de la libertad individual y al logro del bien común.

La concepción de la sociedad en la forma descrita y la existencia de un sistema económico apoyado en asunción de riesgo, intensa competencia, innovación tecnológica constante y elevada eficiencia, ha dado como resultado que los Estados Unidos aparecen como una sociedad dividida, básicamente, en dos escalones (3). En uno, las instituciones políticas y sociales definen cuáles son los derechos y proclaman la igualdad de todos los ciudadanos. El otro escalón, que es el de las instituciones económicas, crea desigualdades entre los individuos en términos de niveles de vida y bienestar material. Desde luego, esta dualidad —igualdad de derechos y

(2) SLICHTER, Sumner H.: *Ibidem*.

(3) OKUN, Arthur M.: *Equality and Efficiency, The Big Trade-Off*, The Brookings Institution, 1975.

desigualdad económica— origina tensiones en los mismos principios de la democracia, pero es generalmente bien aceptada. Para sustanciar este punto basta la anécdota tomada de una encuesta citada por Arthur M. OKUN, en su libro «Igualdad y Eficiencia», según la cual una señora de ingreso más bien bajo, de 28 años de edad, residente de la ciudad de Boston, ofreció una declaración típica de sus actitudes hacia la igualdad de distribución del ingreso: «en el comunismo, todo el mundo es lo mismo y todos lo comparten todo. A mí no me gustaría. Si yo trabajo más que otros, ¿por qué tendría yo que compartir o por qué no podría yo vivir mejor?» (4). En realidad, en los Estados Unidos en vez de existir un sentimiento generalizado de resentimiento hacia el rico, como ocurre en otros países, la actitud es más bien de apreciación y admiración por su éxito.

No obstante todo lo dicho, el clima y la mentalidad de libre mercado en los Estados Unidos no se ha mantenido sin embates de tipo intervencionista. Aunque su constitución política fundacional es de corte liberal —no en balde la independencia norteamericana y la publicación de la Riqueza de las Naciones tuvieron lugar en el mismo año— el afán de transformar un país agrícola en un país industrial indujo a los gobiernos, prácticamente desde los orígenes, a practicar una política de proteccionismo aduanero que, en mayor o menor medida ha perdurado hasta hoy, con el paréntesis librecambista que, iniciado después de la Segunda Guerra Mundial, expiró con el choque petrolero de 1973.

Si en el frente exterior la política gubernamental de los Estados Unidos ha distado mucho de ser liberal, en el frente interno también las tentaciones socializantes han hecho sus cosechas, tanto en la línea de regulación de las actividades económicas como en la de distribución forzosa del bienestar. En el primer aspecto, destaca la resolución elaborada por el Congreso en 1887 para establecer la Comisión Interestatal de Comercio, cuyo propósito era resolver las controversias o disputas entre los ferrocarriles y otros medios de transporte, principalmente el marítimo. Pero la legislación fundamental, en ambos campos, procede de la década de los años 30, cuando para tratar de compensar los problemas de la depresión se introdujeron una serie de restricciones al funcionamiento de la actividad económica (5).

(4) OKUN, Arthur M.: *Ibidem*.

(5) Council of Economic Advisors: *The Economic Report of the President 1982*. U. S. Government Printing Office, 1983.

La observación histórica de los movimientos intervencionistas en los Estados Unidos permite afirmar que la intromisión del gobierno en la vida económica y el aumento del sector público han sido debidos, entre otras causas, a las disputas entre grupos que han presionado para obtener resoluciones del Congreso para resolver sus conflictos; a las quejas contra excesos en la competencia o contra situaciones de monopolio; a situaciones de crisis en empresas o sectores, salvados por la intervención estatal, sea porque se ha estimado vital para la economía, sea porque los propios empresarios involucrados en ellas, como clientes o como proveedores, han abogado por su salvamento; y a la necesidad de producir armamento para la defensa del país, aunque hay que reconocer que, terminadas las contiendas, el Estado ha devuelto al sector privado los medios de producción estatales.

A pesar de la tradición que tienen estos intervencionismos del Estado, el país, tanto privada como oficialmente (6) reconoce que las regulaciones sobre los precios, sobre el acceso a las profesiones y sobre la competencia suelen resultar perjudiciales. Este reconocimiento no surge de la particular posición económica del Gobierno actual, ya que el movimiento liberalizador, para desmontar lo que se ha percibido como un exceso de regulaciones acumuladas a lo largo del tiempo, se había iniciado bajo el Gobierno anterior. La diferencia entre ambos gobiernos es más de grado que de concepción, ya que los dos partidos turnantes en aquel país participan, en el fondo, de la misma concepción fundamental de la economía. Así, se reconoce por todos, por ejemplo, que la regulación del transporte ha significado tarifas más elevadas, costes de producción más altos, y un cambio tecnológico más lento. Similarmente, en el caso del petróleo y el gas, se acepta por todos que la regulación ha hecho que durante un largo período de tiempo los precios se han mantenido excesivamente bajos, de forma artificial, lo cual ha determinado la existencia de escaseces y problemas de distribución. Y también pertenece al ámbito de las opiniones comúnmente compartidas el mal efecto producido por las regulaciones en el campo de las telecomunicaciones y en el sistema financiero. La lección aprendida en los Estados Unidos en este terreno es importante, porque no sólo se han reconocido los problemas del exceso de intervención, sino que la experiencia en el desmonte de las medidas de regulación indica que sólo se pueden eliminar las restricciones a los precios si al mismo tiempo se eliminan las restricciones a la competencia (7). De otro modo, los problemas

(6) *Ibidem.*

(7) *Ibidem.*

que se podrían producir con la eliminación de restricciones a los precios podrían ser incluso peores.

Lo importante del caso norteamericano no son sólo los favorables resultados, de todos conocidos, de la práctica y mantenimiento de condiciones de libre mercado que, a pesar de todas las mediatizaciones dichas, han seguido imperando. Lo importante es que el país ha reaccionado en contra del exceso de regulación y de intervención, superando la tentación de la seguridad prometida por el Estado y que amenazaba con la destrucción, al igual que en la anquilosada Europa, del amor al riesgo que ha hecho grande a aquel país. Afortunadamente, para ellos y también para todo el mundo, parece que los norteamericanos han dicho no y, cada vez más convencidos de que es cierto que «con menos Estado viviríamos mejor», vuelven por sus originales fueros liberales, para conformarse con el patrón dual ya mencionado y que, según Arthur M. OKUN, consiste en que «las instituciones económicas de los Estados Unidos dependen y se apoyan sobre el intercambio voluntario de bienes y servicios, y sobre la propiedad privada de los activos productivos; estas actividades llevan implícitos una remuneración y un castigo, que generan una distribución desigual del ingreso y de la riqueza. Por lo tanto, la anatomía de la economía contrasta profundamente con la estructura igualitaria de su cuerpo político. Al mismo tiempo, el funcionamiento y aun la vida misma del mercado depende de los poderes coercitivos de las instituciones políticas. El Estado usa estos poderes para establecer y asegurar los derechos en el mercado y proveer directamente algunos servicios fundamentales, e indirectamente generar un ambiente de confianza, conocimiento y seguridad, que es vital para la conducta diaria de las actividades económicas» (8).

El apoyo popular a la economía libre en los Estados Unidos se basa en una serie de razones principales. En primer lugar, se establece una correspondencia entre la economía libre de mercado y la libertad personal. En segundo lugar, se aceptan, también desde el punto de vista ético, las diferencias en la distribución del ingreso, porque reflejan las diferencias en la contribución al proceso de la producción y al crecimiento de la economía del país. En tercer lugar, se da por descontado la superioridad, en términos de eficiencia, de la economía de mercado. Finalmente, se cree que, comparado con cualquier otro sistema alternativo, el sistema de economía de mercado proporciona un nivel de vida más alto a la mayor parte de las familias, aunque unos viven mejor que otros.

(8) OKUN, Arthur M.: *Equality and Efficiency, The Big Trade-Off*, *op. cit.*

Por otra parte, el público americano, hablando en términos generales, muestra un gran sentido conservador con respecto a cualquier reforma del sistema económico. La gente teme a lo desconocido; sabe lo que tiene y tiene mucho que perder en cualquier cambio. Además, la crítica pública o discusión de la desigualdad de ingresos no es común o frecuente, probablemente porque las diferencias en la renta aparecen con mucha naturalidad, ya que en el proceso de producción de bienes y servicios es el propio mercado el que produce el juego de salarios, tipos de interés y tasas de beneficio que determinan los ingresos de los distintos participantes en dicho proceso. Por lo tanto, la mayor parte de los votantes en los Estados Unidos reconocen que su verdadero interés está en apoyar el sistema. De aquí que pensemos que, cualquiera que sea el éxito de las políticas liberales de la actual Administración, lastradas por las exigencias de gasto originadas en la posición geopolítica del país, el pueblo de los Estados Unidos, en el próximo futuro, continuará siendo el bastión del liberalismo que siempre ha sido y que en la alternativa riesgo-seguridad, llevado por el amor a la libertad personal y por las expectativas de beneficio, tenderá a inclinarse, en términos generales, más al primero que a la segunda, lo cual constituye, en nuestra opinión, una garantía de progreso.

3. LA APLICACION DE LA POLITICA ECONOMICA LIBERAL EN ALEMANIA

Si el caso de los Estados Unidos es el de una nación que desde sus orígenes se ha sentido motivada por los principios liberales y ha estado económicamente gobernada, casi siempre, por políticas predominantemente de libre mercado, el caso alemán es distinto. Friedrich von HAYEK dice que «en los sesenta años siguientes (a 1870) Alemania se convirtió en la sede de la que salían todas las ideas destinadas a gobernar el mundo en el siglo XX. Ya fueran las ideas de HEGEL o MARX, de LIST o de SCHMOLLER, de SOMBART o de MANNHEIM; ya fueran ideas sobre el socialismo en su forma más radical, o simplemente de organización o planificación de una forma menos radical, las ideas alemanas se importaban en todos los sitios, y en todos ellos se imitaban las instituciones alemanas». El mismo profesor HAYEK puso de relieve que en la época en que HITLER llegó al poder las ideas liberales estaban muertas en Alemania (9).

(9) HUTCHISON, T. W.: *The Politics and Philosophy of Economics*, (Oxford: Basil Blackwell, 1981).

Pero ¿cuál era la verdadera situación alemana en el momento —junio de 1948— en que se empezaron a aplicar las ideas liberales? La crisis económica alemana venía de lejos. Durante la República de WEIMAR, en tiempos de Paul von HINDENBURG, la crisis económica mundial de 1929 había hecho profunda presa en Alemania. Con seis millones de parados, la pobreza y el desánimo cundían en el país. La inflación, que venía subiendo desde que en 1933 HITLER ocupara el poder, recordaba a los alemanes los desastres de la gran inflación de 1923. Tras el paréntesis bélico, las autoridades alemanas, en el período 1945 a 1948, realizaron intentos de detener la inflación apelando a la limitación de precios y al control de la economía. Todo fue inútil. Los dos planes industriales que se elaboraron fracasaron ruidosamente. La propia intervención gubernamental frenaba la producción y la escasez era general. Todo el mundo sabe que, si la característica propia del pueblo americano es el amor a la libertad, la del pueblo alemán, de todas las épocas, es el amor al trabajo. Pero toda la laboriosidad y tenacidad de este pueblo se estrelló contra un modelo económico intervencionista, condenado al desastre. Todos los alemanes trabajaban y mucho, pero el nivel de vida era bajo y el desaliento grande. Tal situación ha sido descrita por el propio arquitecto del cambio que tuvo lugar en 1948. En su libro «Bienestar para todos», Ludwig ERHARD, Ministro de Economía que bajo el amparo del alto prestigio moral del Canciller Konrad ADENAUER lanzó el plan liberal de reforma, dice: «era la época en que la mayoría de la gente se negaba a creer que aquel experimento de la reforma económica y monetaria pudiera salir bien. Era la época en que se calculaba en Alemania que cada alemán podría comprar un plato cada cinco años, un par de zapatos cada doce, y sólo cada cincuenta años un traje; que de cada cinco niños de pecho sólo uno tendría pañales propios; y de cada tres alemanes uno sólo tendría posibilidades de ser enterrado en su propio ataúd. Y en verdad que ésta parecía la única probabilidad que nos quedara. Testimonio del enorme ilusionismo y de la ceguera del criterio económico planificador era el creer, apoyándose en balances de primeras materias u otras bases estadísticas, que podía determinarse de antemano para largo tiempo el destino de un pueblo. Aquellos mecanicistas y dirigistas no tenían la más remota idea de la fuerza dinámica que se enciende en un pueblo tan pronto como éste puede recobrar la conciencia del valor y la dignidad de la libertad» (10).

(10) ERHARD, Ludwig: *Bienestar para Todos*, Fundación Ignacio Villalonga, Biblioteca de Estudios Económicos, 1957.

Esta situación fue la gran oportunidad, vista y aprovechada por la mente liberal del profesor ERHARD y sus colaboradores, formados en las ideas de la Escuela de Friburgo. Su plan consistió en emparejar la reforma monetaria, que creó el nuevo Deutsche Mark, con una decidida y profunda reforma de la economía, con objeto de poner fin al control económico administrativo que se extendía desde la producción hasta el último consumidor, y que cada vez se había ido alejando más de la realidad y de las circunstancias. Algún tiempo más tarde de esta operación de unificación de la reforma económica y de la reforma monetaria, los franceses Jacques RUEFF y André PIETTRE opinaron que, en contraste con la situación anterior de postración económica, racionamiento generalizado, inflación, control de precios y producción, y escasez para atender las necesidades más básicas y fundamentales, «el mercado negro desapareció súbitamente, los escaparates rebosaban de artículos, humeaban las chimeneas de las fábricas, y por las carreteras hormigueaban los camiones. Por doquiera en lugar del silencio mortal de las ruinas, había el estruendo y rechinar de máquinas de la construcción. Pero si sorprendente era ya el amplio alcance de ese levantamiento, más sorprendente era todavía su carácter subitáneo. En todos los campos de la vida económica dio comienzo, como a toque de campana, el día mismo de la reforma monetaria. Sólo testigos presenciales pueden dar una idea del efecto literalmente instantáneo que tuvo la reforma monetaria en el relleno de los almacenes y en el abundante surtido de los escaparates. De un día para otro se llenaron los comercios de toda clase de mercancías, y las fábricas empezaron de nuevo a funcionar. Todavía la víspera corrían los alemanes por las calles de las ciudades de un lado a otro tratando de proporcionarse unos pocos medios de subsistencia con que salir adelante. Al día siguiente ya no pensaban más que en producir. Todavía la víspera se veía pintada en sus rostros la desesperanza. Al día siguiente toda una nación miraba esperanzada hacia el futuro» (11).

La autoridad intelectual de los analistas citados es suficiente para avalar el resultado, por otra parte patente a la faz del mundo, de la transformación producida por la introducción de una economía de libre mercado. No obstante, merece la pena repasar los comentarios de algunos otros observadores. Así, el profesor Friedrich LUTZ dijo en 1949: «Alemania está regresando a los métodos clásicos de conducción de la política monetaria. A medida que también vuelve a una economía de mercado libre presen-

(11) HUTCHISON, T. W.: *The Politics and Philosophy of Economics*, *op. cit.*

ciamos el espectáculo de un país, cuya economía había sido paralizada por una guerra y sus consecuencias, que intenta la reconstrucción organizando su economía de acuerdo con los mandamientos de los economistas clásicos, y que lo hace con gran éxito» (12). A fines del mismo año, Gottfried HABERLER decía: «Un ejemplo verdaderamente espectacular de lo que se puede lograr con políticas económicas liberales es la sorprendente mejora que se ha producido en Alemania desde junio de 1948... La potencia de las políticas liberales —de lo que Lord KEYNES llamó «la medicina clásica»— se ha demostrado una vez más en forma espectacular con lo que está sucediendo en Alemania. Todo ello es aún más importante porque esta prueba se ha pasado bajo las más difíciles circunstancias» (13). Unos años más tarde, en 1955, el Dr. Heinrich DEIST, representante en la Cámara Federal del SPD, declaraba en nombre de su partido: «El desarrollo, verdaderamente único, de la economía alemana en estos últimos años ha sido fruto de un orden político, económico y social asentado sobre el fundamento de la libertad» (14).

Este cambio radical y sostenido en la economía alemana se logró, es cierto, mediante la introducción de los principios de la economía de mercado libre, pero el éxito fue, en gran parte, debido a la manera como estos principios fueron aplicados. Los reformadores de 1948 fueron pragmáticos; sabían que no podían anular de la noche a la mañana el peso que el sector público tenía en la economía alemana, como resultado de los intervencionismos anteriores. Pero en aquello que se decidieron atacar —desechando el «gradualismo» que, al amparo de una pretendida prudencia para modular los «costes sociales excesivos», ha hecho fracasar tantos planes de reforma— actuaron súbitamente. El cambio, en efecto, se hizo mediante pocas disposiciones pero de carácter drástico. El Boletín Oficial del consejo de economía del territorio económico unido publicó, el 7 de julio de 1948, la ley sobre normas de control económico y política de precios, después de la reforma monetaria. En esta ley se otorgaba al director general de la administración económica el derecho a deshacerse de todas las ordenanzas sobre reglamentación del control económico y de los precios. Dentro de esta normativa, se le encomendó también tomar las medidas oportunas en el campo del control económico, y determinar pormenorizadamente qué mercancías y producciones habían de quedar fue-

(12) *Ibidem.*

(13) *Ibidem.*

(14) ERHARD, Ludwig: *Bienestar para Todos*, op. cit.

ra de los preceptos de la reglamentación de los precios. Pero, además de estas medidas básicas, el programa incluyó el aligeramiento del control de cambios, tanto desde el punto de vista de la entrega obligatoria de divisas como del de pagos, la reducción de los controles sobre importación y exportación, la eliminación de las licencias para el comercio en tránsito, y la posibilidad de concentrar operaciones a plazo. También se liberalizaron las transacciones de divisas para turismo, los seguros, y la inversión extranjera en Alemania, o de alemanes en el exterior.

¿Cuál fue la reacción de la economía ante esta profunda liberalización? En un primer momento, hubo una reacción fortísima del ritmo de actividad. Así, el total de horas trabajadas en la industria se elevó de un total de 39,1 horas por semana en 1947, a 42,4 horas en 1948, y a 46,5 horas en 1949, y 48,2 horas en 1950. Es decir, un aumento en el número de horas semanales trabajadas de 23,3 por 100 en tres años. Pero debe tenerse en cuenta que, durante este tiempo, Alemania occidental recibió una gran inmigración de refugiados del Este, lo cual, junto con el aumento de horas trabajadas por semana, da buena idea del aumento de la producción. En los dos primeros años de la reforma económica, el aumento de la productividad se elevó a tasas de alrededor del 12 por 100 anual. Como reflejo del aumento de horas trabajadas, el aumento del empleo, y del aumento de la productividad, el índice de producción industrial (100 para 1936) pasó de 52 en el segundo trimestre de 1948, a 75,4 en el cuarto trimestre de 1948. Es cierto que, como resultado de la liberalización de los precios, se produjo un primer fogonazo de elevación de éstos, pero el movimiento pronto se vio corregido dado que la liberalización afectó no sólo a la producción interior, sino también a las importaciones. Contra el aumento del 14 por 100 en el índice del coste de vida en el segundo semestre de 1948, el índice del coste de la vida bajó de 107 a 100 entre 1949 y 1950, siendo Alemania el único de los principales países industriales en que se redujeron los precios en el año cincuenta.

Una de las características principales del experimento alemán fue el deliberado propósito de mejorar la situación económica de todos por un sistema de aumento de la riqueza y la producción, en vez de buscar la distribución de la riqueza existente. Quizá el índice que mejor representa este aumento de la riqueza y la producción es el índice de producción industrial que, desde un valor igual a 100 en 1950, se eleva a 126 en 1952, y a 97 en 1956. Este enorme aumento de la producción industrial se reflejó también en los fuertes aumentos de los sueldos y salarios, tanto de los trabajadores empleados en el sector privado como en el público. Estos aumentos

de ingresos fueron tan intensos que hicieron posible el descenso de las tarifas de los impuestos sobre la renta en un promedio del 15 por 100, mientras se mantenía un crecimiento de las recaudaciones del Gobierno Federal.

Otro aspecto fundamental dentro del experimento alemán, fue que se siguió una política monetaria de corte restrictivo para asegurar la continuación de la estabilidad de los precios. En palabras de ERHARD «el problema cardinal de la política económica consiste pues en mantener el constante auge económico libre de tendencias inflacionistas. Conservar la estabilidad del valor de la unidad monetaria es la premisa ineludible para un crecimiento económico equilibrado y un progreso social auténtico y seguro. Por eso, la política económica del gobierno federal debe tender en el futuro con más intensidad todavía a crear las condiciones indispensables para el mantenimiento de la estabilidad financiera. Si a este fin se requieren medidas restrictivas de detalle, ello depende de la disposición de todos los grupos de la nación a abandonar por fin el pernicioso intento de arrancar ventajas propias a costa de la generalidad» (15). El éxito del experimento de la economía de libre mercado en Alemania ha sido y continúa siendo total. No sólo este éxito ha sido reconocido internacionalmente, sino que dentro de la propia Alemania, los cambios de gobierno, alternándose en el mismo partidos con diversa ideología política, como son la Democracia Cristiana, que inició el experimento, y el partido Socialista, no han alterado en el fondo ninguno de los principios de la economía libre de mercado. Antes al contrario, el éxito de esta política influyó, sin duda alguna, en el abandono formal de las tesis marxistas por el Partido Socialista, en el Congreso de Bad Godesberg celebrado en 1959, aunque es cierto que cuando este partido ha gobernado ha introducido un mayor componente de medidas redistributivas.

Esta preferencia por la economía de mercado demostrada por el pueblo alemán, hasta el punto de hacer cambiar a sus partidos, significa que, afortunadamente, los alemanes han vuelto al gusto por la libertad, reconociendo en palabras de ERHARD, «que la base de toda economía de mercado libre es el mantenimiento de la libre competencia. Y ésta reina allí donde no se tolera que ningún poder oprima la libertad, allí donde la libertad radicada en el código de costumbres y derechos de un pueblo se convierte en el mandamiento general que obliga, y en el supremo valor de la colectividad misma. Una economía de empresa libre sólo la poseeremos —de

(15) HUTCHISON, T. W.: *The Politics and Philosophy of Economics*, op. cit.

ello estoy firmemente persuadido— mientras veamos por la libertad. Si muchas veces los empresarios, desde su campo, han creído oportuno quejarse de que esto era inversamente una injusta restricción a la libertad por parte del estado, la única respuesta que se me ocurre es advertirles que sería un falso modo de entender la libertad el creer que en nombre de ella, y apelando al dogma de la libertad, se puede oprimir la libertad misma... El responsable de la política económica es únicamente el estado... Así pues no es misión del estado intervenir directamente en la economía; en todo caso no lo es mientras la economía misma no provoque su intervención. Tampoco encaja en el cuadro de una economía basada en la libertad de movimiento de los empresarios que el estado mismo actúe de empresario. Naturalmente una actitud semejante tiene también consecuencias para la economía en el sentido de que ésta tampoco debe llamar al estado para que defienda sus intereses» (16).

Como es bien sabido, el mundo entero reconoció el éxito del experimento de la economía de libre mercado en Alemania, llamándole «el milagro alemán». A los liberales este calificativo no nos gusta. Milagro es aquello que no se explica por causas naturales. Lo que sucedió en Alemania a partir de 1948 se explica perfectamente como consecuencia de las medidas tomadas. El mal llamado milagro alemán es el efecto esperable de causas bien conocidas. Como el propio profesor ERHARD dice, «lo que se ha llevado a cabo en Alemania estos últimos... años es todo lo contrario de un milagro. Es tan sólo la consecuencia del esfuerzo honrado de todo un pueblo que siguiendo principios liberales ha conquistado la posibilidad de volver a emplear iniciativas y energías humanas. Por tanto, si este ejemplo alemán ha de tener algún sentido más allá de las propias fronteras, el único sentido será hacer presente al mundo entero el triunfo de la libertad humana y de la libre movilidad de la economía» (17).

Esta conciencia de lo indivisible de la libertad debería revelar a todo político que se esfuerce en pro del bien común su obligación de devolver por fin a los hombres la libertad, tras tantos años de esclavitud económica y política. Este sentido de responsabilidad fue lo que más movió a ERHARD a terminar con esos fantasmas que intentaban tutelar por parte del gobierno la economía y el sujeto económico. Para el ámbito que cae bajo la competencia del Ministerio de Economía se ha establecido así la premisa fundamental de un auténtico orden democrático. Se ha ayudado a la libertad a abrirse paso. Este es el secreto de la economía de mercado libre y lo que

(16) ERHARD, Ludwig: *Bienestar para Todos*, op. cit.

(17) *Ibidem*.

la hace superior a toda especie de economía planificada: que en ella, por decirlo así, diariamente, a cada momento, se verifican los procesos de adaptación que hacen que la oferta y la demanda, el producto social y la renta nacional, lleguen a su justa correspondencia y a su equilibrio tanto en su relación cuantitativa como cualitativa. Así pues, dada esta indivisible uidad de la libertad, quien no defienda la competencia de producción y la libre formación de los precios en el mercado, carecerá de argumentos no sólo para oponerse a la economía planificada, sino también a la política dictatorial.

La economía de mercado libre aplicada en Alemania Federal no implica la libertad de los empresarios para eliminar la competencia por medio de convenios del tipo de los cárteles, ni la de los sindicatos para eliminar la libertad de actuación de los trabajadores. Por el contrario, implica la obligación de grangearse el favor del consumidor por aquello que se realice en competencia con el concurrente. No es el Estado el que debe decidir quién ha de vender en el mercado, ni tampoco cuál debe ser la organización de las empresas, sino exclusivamente el consumidor. La calidad y el precio determinan la clase y la cantidad de la producción y sólo conforme a estos criterios tiene lugar la selección en el terreno de la economía privada.

Según ha demostrado fehacientemente el experimento alemán, desde este punto de vista la libertad es un derecho civil que no puede ser derogado por nadie. La libertad que reclaman los partidarios de los cárteles para impedir o suprimir la libertad de otros no es el concepto de libertad que se antepone como obligatorio, en interés de los empresarios libres y de la subsistencia de éstos. Para pronunciar la palabra libertad es preciso creer honradamente en lo que ella significa. La libertad es y sigue siendo, reiteramos, un todo indivisible. No cabe defenderla o censurarla según determinados fines de pura conveniencia. El polo opuesto de la libertad económica viene representado por la consecución de cualquier forma de privilegios económicos. Por tanto, hay que asegurar por vía legal que las ventajas de la economía de competencia no se paguen con las desventajas, históricamente probadas, que derivan de una artificial y manipulada concentración del poder económico.

El legislador debe pues atender particularmente al problema de la adquisición de poderío económico, como posible factor perturbador del equilibrio creado por la economía de mercado. Medidas de orden por parte del Estado asegurarán y protegerán la competencia de todo elemento perturbador, y el elemento de productividad y activación de progreso

vendrán condicionadas por la competencia. En especial hay que garantizar que no se viola la función de libre formación de los precios, verdadero timón de la marcha de la economía en un mercado no manipulado. A esto y a poco más ha de ceñirse la actuación del Estado dentro de una economía de libre mercado. Evidentemente se reconoce que el Estado tiene un papel, pero que éste debe ser lo más limitado posible.

En el terreno concreto de la seguridad personal, la protección del individuo por parte del Estado tiene que detenerse o debería detenerse allí donde el individuo y la familia se hallan en condiciones de proveer individualmente y con responsabilidad propia. Para los que trabajan en dependencia esto vale, al menos, para esa categoría de empleados que perciben ingresos más altos y tienen por tanto una posición responsable en la economía o en la administración. El campo del aseguramiento colectivo debe ser lo más restringido posible, ya que su extensión recarga de costes a la sociedad y reduce el incentivo a la asunción de riesgos y a la innovación. En un orden económico y social de carácter liberal, es premisa necesaria de la independencia la posibilidad de cubrir los riesgos de la vida con libertad y responsabilidad personal. La independencia en la economía de mercado libre, significa ejercer, por propio impulso y con propia responsabilidad, una actividad productiva no dependiente y ser así, al mismo tiempo, portador de iniciativas, ya en el dominio de la empresa ya en el terreno general de las ideas. Si esas clases independientes tienen, por una parte, abiertas las puertas del éxito que el desarrollo económico puede brindar, sean lógicamente conducidas a soportar, de otra parte, los riesgos económicos que el intento del logro del éxito trae emparejados. Dentro del sistema económico de mercado libre, la posición en la vida no puede ser garantizada por el Estado. Para que tenga su pleno sentido debe ser conquistada y reconquistada a diario por la propia productividad económica, por la disposición y el ánimo para afrontar los riesgos, y sobre todo por la voluntad de configurar la vida con responsabilidad y solvencia individual.

La República Federal de Alemania alcanzó un período de enorme prosperidad a nivel individual y nacional como resultado de la introducción de la política de economía libre de mercado en junio de 1948. La toma del poder político por el Partido Socialista en 1969 no alteró las condiciones básicas de funcionamiento de la economía libre de mercado. Como consecuencia se puede afirmar que la República Federal de Alemania ha sido uno de los países industriales que mejor ha sido capaz de afrontar la crisis económica desde 1973. Y esto no ha perjudicado, sino todo lo con-

trario, los objetivos «sociales» frecuentemente esgrimidos por los teóricos de la intervención estatal que acusan a los liberales de poco humanitarios. «Sería poco honesto no reconocer que la economía libre de mercado que hizo posible la prosperidad era, de hecho, una economía social», dice Ralph DAHRENDORF en su reciente libro «Las Oportunidades de la Crisis» (18). Esto equivale a un reconocimiento de que el mejor camino para lograr el progreso, medido éste por el mayor bienestar para todos, consiste en la aplicación de la economía de libre mercado y en incentivar y estimular lo más posible la asunción de riesgos y el deseo de innovar. El ritmo de progreso por esta vía es tan rápido, que el aumento de bienestar para todos, incluso para los de menor ingreso, es más notable que bajo ningún otro sistema.

4. EL CASO DE GRAN BRETAÑA

El contraste con los casos de Estados Unidos y Alemania, estudiados brevemente en los apartados anteriores, es el de Gran Bretaña. En la literatura económica se reconoce que hacia la mitad del siglo XIX, Inglaterra, o mejor dicho, la economía inglesa, se encontraba al máximo de su poderío, coincidiendo con el auge de las ideas de libertad y competencia que cabe situar entre 1840 y 1860. El país estaba considerado como el taller del mundo y los productos industriales ingleses eran conocidos por su superior calidad. Sin embargo, este triunfo, que parece haber sido resultado de las políticas de libre mercado que se aplicaron de manera general en las décadas de los años 30 y 40 de dicho siglo, ha venido decayendo en forma casi constante a partir de entonces. Así, el país origen de la revolución industrial cae a una posición de semipostración y a desempeñar un papel secundario entre los países industriales.

En Gran Bretaña, la economía de mercado, basada en el principio de la propiedad privada, se introdujo y desarrolló en el marco de grandes desigualdades, partiendo de un sistema feudal en el cual la mayoría de la población trabajadora carecía de prácticamente ningún poder político y económico. Esta es la clase de capitalismo que ENGELS y MARX trataron de combatir, y la desigualdad de poder en el mercado laboral fue también señalada por Adam SMITH en «La Riqueza de las Naciones». Es interesante notar, como señala HUTCHISON, que la base política para la aplicación de

(18) DAHRENDORF, Ralph: *Las Oportunidades de la Crisis*, Biblioteca de la Libertad, Unión Editorial, 1983.

la economía de libre mercado en Inglaterra era un electorado formado por los hombres más ricos en número equivalente al 14 ó 15 por 100 de la población masculina o sea, se excluía a las mujeres y a los pobres. Después de 1867, el voto se le ofreció también a los niveles más bajos de la pirámide de riqueza. A partir de entonces, el papel del gobierno en la economía aumentó progresivamente, al principio en una forma muy gradual, y ya en el siglo xx, y especialmente durante las dos guerras mundiales, mucho más rápidamente y mucho más ampliamente (19). Por otra parte, los gobiernos democráticos británicos han tendido a conceder, a partir de 1870, mucho más poder a los sindicatos que en otros países. Así, los gobernantes ingleses, cuyos electorados incluyen mayor proporción de los miembros menos pudientes de la sociedad, se han sentido requeridos, al igual de lo que ha sucedido en la mayor parte de los países democráticos occidentales, a responder a demandas de las mayorías electorales, o de grupos de presión importantes, para mitigar desequilibrios económicos o inequidades manifiestas, que podían existir en la economía de mercado en su forma más pura (20). De esta forma, las fuerzas del mercado han sido muy frecuentemente suavizadas y restringidas, y su eficacia limitada y erosionada.

Es curioso observar, además, que en Gran Bretaña, pasadas las dos guerras mundiales, aunque se introdujo una cierta medida de liberalización económica, dismantelando el sistema de racionamiento y controles que prevaleció durante la guerra, este movimiento, al revés de lo que sucedió en Alemania, no llegó a un rechazo general del sistema de planificación económica y de regulación de la economía por el Gobierno. En buena parte, esta actitud se debe al hecho de que la percepción popular era, en contraste también con la alemana, que el sistema de planificación y control había ayudado a promover el pleno empleo, y a introducir alguna medida de reforma social y de distribución más equitativa del ingreso, al mismo tiempo que había constituido la base para mantener el esfuerzo bélico. En esta época, alrededor de 1945, el principal temor que existía en Gran Bretaña no era que el gobierno pudiera asumir poderes dictatoriales, y tampoco que se pudiera disparar una inflación galopante de precios, sino todo lo contrario; el temor era que pudiera producirse una situación dramática de desempleo y deflación similar a la que se había producido en los años treinta.

(19) HUTCHISON, T. W.: *The Politics and Philosophy of Economics*, op. cit.

(20) BRITTAN, Samuel: *The Economic Consequences of Democracy*, (Temple Smith, 1977).

De cualquier modo, el hecho es que la Gran Bretaña que había sido el líder en la introducción y aplicación de las políticas de libre mercado en su forma más pura, se ha convertido en un país en el cual, una vez prácticamente desaparecido el partido liberal, campeón del libre mercado, tanto si está en el poder el partido laborista como si el que está en él es el partido conservador, los gobiernos muestran una gran inclinación a interferir en el proceso de mercado. Así se puede ver que, en los últimos 25 años, las razones invocadas para la intervención gubernamental en la economía han sido totalmente distintas, dependiendo del momento, pero lo que no ha variado sustancialmente es el grado de intervención. El caso de la política industrial es un ejemplo especialmente significativo en este sentido. De todas formas, hay que añadir que si, en algunas ocasiones, han sido los Ministros de Industria, especialmente de los gobiernos laboristas, los que han promovido la reorganización y el crecimiento de ciertas corporaciones o sectores de la economía industrial, con el pretexto de buscar una mayor eficiencia u obtener una mayor presencia internacional, en otros casos, el origen de la intervención ha estado en las dificultades experimentadas por grandes corporaciones industriales que, para salir de apuros, se han vuelto hacia el gobierno para pedir ayuda financiera o de otro tipo.

Como ejemplo de esta diversidad de causas y objetivos, puede verse que la búsqueda de una política balanceada y equilibrada de transportes llevó al gobierno a buscar la propiedad y control de amplios sectores de la industria del transporte. El optimismo generado por el descubrimiento de los recursos de petróleo en el Mar del Norte, condujo al gobierno laborista del momento a adquirir una responsabilidad importante en su desarrollo y en su producción, ya que consideraba que obtendría enormes beneficios. Tanto los gobiernos a nivel nacional como a nivel local, como las empresas públicas, han buscado, en distintos momentos, las oportunidades de invertir capital de riesgo; el ver que empresarios del sector privado ganaban dinero en nuevas empresas, ha inducido a muchas autoridades públicas a decidir que ellos también podrían hacerlo a costa del dinero de los que pagan impuestos. Una clara manifestación de esta actividad industrial pública en Inglaterra es la Junta Nacional de Empresas, que era un hospital para grandes empresas enfermas y en decadencia, que el gobierno había considerado necesario recoger y apoyar, al mismo tiempo que una organización para canalizar grandes sumas de dinero, en forma de capital de riesgo, a nuevas empresas cuyo propósito era equilibrar el desarrollo regional, crear puestos de trabajo y desarrollar productos nuevos. El

resultado de todas estas actividades no ha sido bueno, en términos generales, y lo único que se ha logrado ha sido crear nuevos puntos de producción de pérdidas que han requerido reestructuraciones muy drásticas para poder sobrevivir.

Recientemente se ha publicado en Inglaterra un libro que examina los resultados de esta política. El libro se titula «Going for Broke», y su autor es John REDWOOD (21). En el libro se pasa revista a los casos más llamativos y a los principales problemas que estas políticas han traído a los gobiernos ingleses. Los casos examinados incluyen el de la producción de automóviles De Lorean, el de la British Leyland, la siderurgia, la construcción naval, la Junta Nacional de Empresas, las empresas de alta tecnología, algunos casos de cooperación entre el sector privado y el sector público, la corporación nacional británica del petróleo, y los ferrocarriles. Esta revisión, caso por caso, realizado con una gran riqueza de información y detalle, demuestra que aun en aquellas épocas en que estas empresas públicas fueron provistas de una gerencia fuerte e independiente, ha sido imposible enderezarlas de una manera significativa. El autor del trabajo considera que la causa de este fallo reside principalmente en la resistencia al cierre de plantas y a la reducción de puestos de trabajo, aunque las distintas posturas en la política industrial adoptadas por el Ministerio de Industria, bajo distintos gobiernos, han tenido su parte de responsabilidad. Ha habido sucesivos cambios de personas, que conllevan cambios en el estilo de dirección y orientación, y que han dado una inestabilidad constante a la forma de dirigir estas empresas públicas. Pero es más, el autor del trabajo concluye que, aun cuando, en casos como el de la siderurgia y el de British Leyland, las empresas han sido dotadas de una gerencia fuerte y profesionalizada, la resistencia a deshacerse de las partes no productivas de las empresas públicas en pérdidas —actitud que, dada la naturaleza de la empresa pública, prevalece independientemente de cuál sea el gobierno en el poder— ha erosionado los grandes esfuerzos que se han hecho para mejorar los resultados de estas empresas. El Ministerio de Industria no puede decir que la estrategia adoptada para gestionar las grandes empresas en decadencia nacionalizadas ha fracasado porque no se la apoyó suficientemente, ya que ha recibido el apoyo de los dos partidos que se han sucedido en el gobierno en las distintas épocas desde la guerra, ni que dicha estrategia haya fallado por carencia de apoyo de fondos públicos, ya que las cantidades inyectadas a estas empresas públicas han sido monstruosas. El

(21) REDWOOD, John: *Going for Broke. Gambling with Taxpayers Money*, (Oxford: Basil Blackwell, 1984).

hecho es que, a pesar de todo ello, esta estrategia ni ha conseguido mantener los puestos de trabajo ni generar beneficios, lo cual induce a pensar, en nuestra opinión, que el fracaso radica en la propia esencia de la estrategia de gestión de la empresa pública.

La experiencia británica tampoco es especialmente buena en las industrias punta, campo en el cual los resultados no han sido mucho mejores que en el de la empresa en decadencia nacionalizada. Después de examinar algunos de los casos mencionados anteriormente, el autor del libro que comentamos añade que, entre 1979 y 1983, se consideró que se estaba gastando demasiado dinero en empresas en dificultades y que se estaba gastando demasiado poco en apoyar empresas para el futuro, que el propio Ministerio creía que podría ser la base del éxito económico de los años siguientes. Se pensaba que era mejor gastar el dinero en microchips que en automóviles, y que sería mejor invertir en una serie de operaciones de capital de riesgo destinado a empresas con futuro. Aunque la política industrial se presentaba en esta forma más atractiva, las estrategias del Ministerio de Industria que se aplicaban a las empresas públicas en decadencia, se aplicaron también en este caso. El resultado final es que las nuevas empresas creadas de esta forma también han fracasado.

Las causas del fracaso de la política de promoción industrial de los gobiernos ingleses de los últimos tiempos son bastante claras. En la mayoría de los casos, a pesar de las declaraciones de intenciones, el criterio de selección de proyectos no ha sido la búsqueda de la rentabilidad, sino el deseo de crear puestos de trabajo, especialmente en zonas poco atractivas para la inversión, y para grupos de trabajadores poco cualificados para el tipo de empresa que se iba a desarrollar. Otra causa es que la decisión de invertir en una u otra empresa no se hacía después de una selección rigurosa de un paquete de proyectos, sino que esta selección, en general, partía de la capacidad de convencimiento político de algún empresario necesitado de ayuda. Finalmente, queda el hecho de que la inversión de capital de riesgo, que es una actividad siempre difícil, está especialmente expuesta al fracaso cuando el dinero que se arriesga es dinero público. La experiencia inglesa prueba, una vez más, si hiciera falta esta prueba, que cuando el empresario no arriesga en la aventura su propio dinero o el dinero de un grupo de capitalistas ante los que es responsable, cambia la naturaleza del proyecto, porque cambia el enfoque. Esto es lo que, por definición sucede, cuando las decisiones de inversión las toma un grupo de funcionarios, por muy bien intencionados y técnicamente capacitados que estén. Otro factor diferencial de gran importancia, que se encuentra

también en la experiencia inglesa, entre la inversión a riesgo de capital privado y la inversión a riesgo de capital público, es que, generalmente, el funcionario público, después de tomar la decisión de inversión, no tiene que preocuparse más de este proyecto; cuando empiezan las dificultades, aquel funcionario público ya no es, con alta probabilidad, el que tiene que encargarse de la solución de los problemas. El nuevo funcionario público excusa su responsabilidad en la gestión pasada, pero como tiene que justificar su puesto, busca todo tipo de cambios, bajo el pretexto de «mejoras» en el proyecto.

Evidentemente, no es todo malo en la historia de la política industrial británica. Así, el caso de la corporación británica del petróleo es un ejemplo de una operación que, por lo menos hasta ahora, es rentable, aunque, por supuesto, tiene todas las características especiales del petróleo en los años de la crisis energética internacional. En otros campos menos llamativos, hay también casos que se pueden apuntar un cierto grado de éxito. Por ejemplo, Ferranty e International Computers Limited. En ambos casos, el gobierno, en vez de asumir la gestión de estas dos empresas, lo que hizo fue, simplemente, ofrecer una inyección de capital e inmediatamente dejar estas empresas en manos de gestores privados, que han sido capaces de devolverles la salud financiera.

No obstante, aunque se puedan señalar algunos éxitos en la política industrial británica, éstos son muy inferiores, tanto en número como en cantidad, a los fracasos. En algunos casos ha habido discrepancias entre los gestores de las empresas públicas y los gobiernos de turno. En otros casos, este acuerdo ha existido, pero los problemas que ha habido que enfrentar no se han podido resolver. En conjunto, el gestor público no ha sido capaz de escoger los campos en que era más favorable la colocación de sus riesgos. La conclusión es que el balance final de la intervención del gobierno británico en la política industrial indica que hubiera sido mejor que el gobierno no hubiera intervenido. A cambio de tan pocos éxitos y tantos fracasos, el predominio del intervencionismo ha actuado como agente inhibidor de la propensión al riesgo, en personas y entidades, contribuyendo a aumentar el excesivo amor a la seguridad —con detrimento del dinamismo creador— que se ha ido apoderando de los distintos estamentos del pueblo británico.

Sin embargo, desde 1979, un cambio en la dirección de las políticas gubernamentales parece apreciarse en Gran Bretaña. Con la victoria de Margaret Thatcher en el seno del partido conservador, antes de acceder al poder, diríase que este partido, desprendiéndose de las adherencias de

carácter socializante que le habían hecho perder, desde antiguo, la coherencia con sus principios, se inclina en favor de la aplicación de las políticas liberales en favor del ahorro y la inversión. Es pronto para saber si la decidida actuación de Mrs. Thatcher para reducir el tamaño del sector público, rebajar impuestos, suprimir controles de cambio y de rentas, devolver los sindicatos obreros a su verdadero papel, realizar una política monetaria de carácter restrictivo, etc., darán su fruto o no. De hecho, las cosas, por ahora, no han ido totalmente en la línea esperada, pero los resultados de esta política son, en cualquier caso, mucho mejores que los producidos por las actuaciones intervencionistas de gobiernos anteriores y, desde luego, por las políticas de corte socialista que, al mismo tiempo, se han aplicado en otros países, entre los que destaca Francia que, bajo el socialismo gobernante, presenta, en estos momentos, el peor balance de Occidente.

Una cosa es cierta. La reelección de Mrs. Thatcher en junio de 1983 —nunca en este siglo un premier conservador había sido reelegido al término de un mandato— y la derrota sufrida por el partido laborista, que en estas elecciones generales ha experimentado el mayor descalabro desde que en 1945 alcanzó por primera vez el poder, podrían ser síntomas de que el gusto de los ingleses —y esto es lo que a nuestras tesis importa más— van más hacia el liberalismo, con sus promesas de beneficio a través del riesgo, que hacia el socialismo con sus expectativas de seguridad igualitaria. Más importancia tiene todavía, desde nuestro punto de vista, que esta victoria, y la positiva continuación del favor del electorado, se produzca en un cuadro dominado por un elevado desempleo, que la política de la «dama de hierro» no sólo no ha logrado doblegar todavía, sino que ha crecido dramáticamente desde su llegada al poder, al tiempo que la espiral inflacionista hacía espectacular marcha atrás. Parece como si los ingleses hayan querido dar clara respuesta al falso dilema inflación-desempleo que tantas veces es esgrimido por los intervencionistas de toda clase, dando a entender que, tal vez, la insatisfacción producida por la escasez de puestos de trabajo es inferior al disgusto ocasionado por la pérdida de poder adquisitivo producida por la inflación desatada reinante en años anteriores, cuando el nuevo partido conservador de Margaret Thatcher ganó las elecciones en 1979. Pero es que, afortunadamente, las políticas económico-sociales aplicadas en Gran Bretaña han logrado aumentar la conciencia de que el gasto público social no es mejor por ser público y que sus efectos finales pueden ser incluso antisociales (22).

(22) MINFORD, Patrick: *Economic Affairs*, Abril-Junio, 1984.

Otro hecho que, a nuestro entender, apunta en la misma dirección es la aparición del nuevo partido socialdemócrata. Si bien este partido cosechó en las elecciones de 1983 la menor parte del escaso resultado obtenido por la alianza electoral entre él y el partido liberal, su misma creación por elementos desgajados de la derecha del partido laborista, podría ser un índice de la percepción por parte de estos políticos de la repulsión del electorado hacia posturas socialistas radicales y del favor del país hacia tesis más en la línea de la libertad de empresa y de mercado.

CAPÍTULO IX

UN RETO PARA EUROPA

1. LA ESCLEROSIS DE LA ECONOMÍA EUROPEA

En los últimos años, especialmente desde la crisis energética, se ha producido una valoración crítica de la política económica seguida en los principales países industriales o desarrollados del mundo. Nos encontramos ante lo que Ralf DAHRENDORF en su libro «Las Oportunidades de la Crisis» ha denominado el fin del siglo de la social democracia (23). Este final ha sido acelerado por la crisis del petróleo, que ha traído consigo tasas de crecimiento de la actividad económica mucho más débiles, descensos en el crecimiento de la inversión y de la productividad, persistencia de tasas elevadas de inflación, y aparición de fuertes déficits en los sectores públicos de estos países. El resultado de la aparición de estos problemas ha sido el cambio de una época con tasas de crecimiento altas y desempleo bajo, a otro con tasas de crecimiento bajo y desempleo extremadamente alto. Por consiguiente, el objetivo básico debe ser examinar los impedimentos que existen para que se produzca la reactivación necesaria para volver a situaciones de empleo como las prevalecientes antes de la crisis energética.

De entrada, hay que señalar que, aun cuando hay características generales bastante comunes en la evolución económica de los diferentes países desarrollados, no cabe ninguna duda de que la evolución de Estados Unidos y Japón es significativamente distinta de la de los países europeos. Todos los observadores coinciden en que la capacidad para reaccionar ante las nuevas circunstancias de la economía internacional es mucho más débil y menos flexible en Europa que en los dos países citados. La percepción de esta característica diferencial entre los Estados Unidos y Japón, por una parte, y Europa por la otra, inclina a centrar el análisis de los impedimentos a la reactivación, fundamentalmente, en la situación europea. Es más, la importancia de detectar estos impedimentos a la reactivación económica europea se percibe con más claridad si se tiene en cuenta que, en Europa, no falta ni mano de obra, ni capital, ni tecnología (24).

(23) DAHRENDORF, Ralph: *Las Oportunidades de la Crisis*, op. cit.

(24) Hudson Research Europe, S. A.: «Are There Long-Term Impediments to European Restructuring?», *Chase Econometrics - Europe Economic Forecasts and Analysis*, 1981.

Centrándonos, pues, al caso de Europa, una de las principales características estructurales, detectada en los últimos años y que produce una fuerte rigidez en la economía, es la falta de flexibilidad en los mercados laborales. Esta falta de flexibilidad es resultado de una combinación de cargas sociales excesivas y de rigideces en los sistemas de contratación. Así vemos que en Francia, Italia y España, las cargas sociales a soportar por las empresas constituyen, para todos los efectos prácticos, un impuesto al empleo. Al lado de ello, están los distintos sistemas de seguridad en el empleo y las restricciones legales para el ajuste de las plantillas a las necesidades de la producción. No sólo existen requisitos de pagos de compensaciones muy importantes para las rescisiones de los contratos de trabajo, sino que también hay restricciones legales con respecto a la definición de las causas por las cuales un empresario puede despedir a un trabajador. Además, estos países no disponen de sistemas ágiles de contratación temporal. La rigidez de estas políticas es muy común en la mayoría de los países europeos, aunque es particularmente notable en países como Bélgica, Francia, Holanda y España. También hay que tener en cuenta que los beneficios dados a los desempleados, como compensación a su situación, suelen ser muy elevados, lo cual contribuye a limitar la flexibilidad de todo el sistema.

Además de la falta de flexibilidad en el mercado laboral, los países europeos sufren cargas tributarias muy elevadas. Así, por ejemplo, la presión fiscal media en Europa es equivalente al 44,7 por ciento del Producto Nacional Bruto, frente a un 33,7 por ciento en los Estados Unidos, y un 29,3 por ciento en el Japón. Desde luego que no se trata sólo del nivel global de los impuestos, sino también de cómo su composición y estructura afectan a las actitudes y comportamientos de los empleadores y los trabajadores.

Por otra parte, en los países europeos, a pesar de la existencia de una carga tributaria muy fuerte, se da una expansión del déficit del sector público muy importante. En Estados Unidos también ha crecido el déficit. Pero no hay que olvidar que no es lo mismo que el déficit se produzca a consecuencia de una reducción de la presión fiscal —en cuyo caso la financiación del déficit puede hacerse apelando, a tipos de interés de mercado, a un ahorro privado previamente estimulado por los incentivos fiscales— que si el déficit tiene lugar, a pesar de una fuerte y creciente presión fiscal, a consecuencia de una excesiva expansión del gasto. Y tampoco hay que olvidar que dentro de la política de gasto público, es necesario distinguir entre el gasto en inversiones —incluidas las encaminadas

a la defensa, como en EE.UU.— y en servicios, por un lado, y el gasto hecho en pensiones, subsidios de desempleo, otros tipos de prestaciones a las familias, subvenciones a las empresas, etc., por otro lado. Si este segundo grupo de gastos es la principal causa del déficit, y éste se produce al tiempo que se registra un aumento en la carga tributaria, los efectos negativos son especialmente graves, porque en este caso se intensifica la transferencia de recursos de las unidades productivas a las no productivas, en detrimento de la actividad económica. Desgraciadamente, ésta es, en gran parte, la situación de los países europeos, incluidos aquéllos donde se ha producido un viraje hacia gobiernos no socialistas, ya que las estructuras y los hábitos creados por gobiernos anteriores pesan como una losa que dificulta el cambio hacia comportamientos liberales. Típico a este respecto es el caso de Suecia, donde los gobiernos que relevaron a los socialistas, después de que éstos hubieran estado más de cuarenta años en el poder, no sólo no frenaron la socialización del país sino que la incrementaron, presionados, muchas veces, por los propios empresarios, víctimas de las dificultades originadas en los precedentes intervencionismos.

Este fenómeno es, en nuestra opinión, el más grave de todos, porque constituye un síntoma del cambio de mentalidad de las gentes que, inficionadas por las doctrinas y comportamientos socialistas en orden a la seguridad, huyen de todo lo que suponga riesgo. El resultado es la pérdida de confianza en el mercado y la preferencia por la intervención, con las inevitables consecuencias de ausencia de creatividad, de ineficacia y de anquilosamiento. Esta situación explica que desde los Estados Unidos se puede hablar, hoy, de la esclerosis del tejido económico-social europeo, en contraste con el vigor de la sociedad americana. El gran reto de Europa es superar esta falta de pulso vital, emprendiendo, en forma clara y decidida, el retorno hacia la economía de mercado, pero tal como ésta es entendida por el pensamiento neoliberal, y no de acuerdo con el mixtificado modelo —impropiamente llamado también de mercado— propugnado por la socialdemocracia.

2. LAS DIFICULTADES POLÍTICAS

La gran dificultad para levantar este reto no es económica sino política. En los Estados Unidos, todo el aparato político, y también el sindical, está sustancialmente de acuerdo con el modelo de economía de libre empresa y opera, por así decirlo, «dentro del sistema». En Europa, al lado de los tres problemas básicos antes mencionados —falta de flexibilidad en el

mercado de trabajo, elevada imposición y excesivo gasto consuntivo o de transferencias del sector público— está el problema derivado de la existencia, en casi todos los países, de partidos de raíz socialista comprometidos más con el objetivo de la distribución de la riqueza que con el de incrementarla. Desde luego que no en todos los países, y en cada momento, el partido socialista está en el poder; pero no cabe duda que, cuando no es así, está lo suficientemente cerca de él, desde la oposición, para influir las políticas prevalencientes y limitar sus cambios. Este hecho se pone de manifiesto observando que, cuando un partido liberal o liberal-conservador gana las elecciones, rara vez la oferta política electoral del partido vencedor incluye una reducción de los servicios públicos, porque, de haberlo hecho, difícilmente hubiera resultado elegido (25).

El conjunto de todos estos elementos, económicos y políticos, que acabamos de analizar, introducen restricciones muy fuertes a la capacidad de reacción y flexibilidad de las economías europeas, basadas en gran parte en la concepción política de una economía del bienestar buscado a través de un proceso de redistribución de la riqueza, en lugar de basarse en la concepción de la economía del bienestar logrado, como veíamos en el caso americano y en el experimento alemán, a través de un incremento de la renta en el que todos puedan participar para mejorar su situación. Esta conclusión es relativamente pesimista, pero ha de reconocerse que tiene un componente de realismo muy importante, al poner de relieve las dificultades que ha de salvar el sistema político democrático para maximizar la eficiencia del sistema económico. Evidentemente, de los casos de Estados Unidos, Alemania y Gran Bretaña, que hemos estudiado anteriormente, resulta claro que, en cada país, la mayor eficiencia del sistema económico se ha producido cuando se ha aplicado una política económica de libre mercado. No obstante, los principios democráticos, siendo lo que son, inducen a las desviaciones provocadas por el voto más numeroso de los menos privilegiados, los cuales en Europa, al revés de lo que sucede en Estados Unidos, piensan, porque así han sido indocinados, que la mejora de su situación pasa por el reparto de la tarta y no por el incremento de la misma. Por lo tanto, el problema está en que la aplicación de una política económica liberal, requiere la existencia de un gobierno con fuerza propia, sin tener que recurrir a políticas de coalición o consenso, y con capacidad de resistencia durante el tiempo preciso para que el fruto de las políticas de libre mercado sea lo suficientemente visible para que

(25) WILENSKY, Harold L.: *The Welfare State and Equality. Structural and Ideological Roots of Public Expenditures*, University of California Press, 1975.

pueda ser generalmente aceptado (26). La experiencia indica que cada vez que se ha probado, el resultado ha sido favorable.

No seríamos honrados si no dijéramos que el Japón, país que hemos puesto al lado de los Estados Unidos porque es el que ha experimentado el mayor crecimiento económico desde la Segunda Guerra Mundial, tiene un sistema económico-político que, si bien en muchos aspectos consta de elementos típicamente liberales, dista mucho de poder ponerse en parangón con el paradigma norteamericano de libre mercado. Sin embargo, siendo cierto que la política económica japonesa es, en algunos campos, proteccionista e intervencionista, también lo es que, por lo general, las intervenciones del gobierno japonés van en la línea de las fuerzas del mercado. Por otra parte, no hay que olvidar que, sobre todo por lo que se refiere a las relaciones empleados-empleadores, la mentalidad oriental japonesa, con sus raíces ancestrales, no tiene nada que ver con la mentalidad occidental y explica, tal vez, la ausencia de todo planteamiento basado en la lucha de clases y la auténtica vinculación, casi familiar, entre los trabajadores y su empresa que, dejando sentada la imposibilidad de ser trasladada a nuestras culturas, contribuye notablemente a la eficiencia y productividad de la estructura industrial japonesa (27).

Volviendo al caso de Europa, que es el que en definitiva nos interesa, nuestro viejo continente, en lo que concierne al sistema económico, se encuentra ante una disyuntiva. Por un lado, los sistemas políticos prevalentes al día de hoy arrastran las concepciones de principio de siglo según las cuales lo «moderno» y lo «progresista» era la redistribución de la riqueza, para mejorar la condición de una masa de proletarios que iban accediendo al poder político (28). Por otro lado, dejando aparte que el trabajador de hoy no tiene nada que ver con el proletario del primer cuarto de siglo, desde el inicio de la crisis de 1973 se ha visto claramente que esta concepción no se sostiene, ya que en las condiciones actuales los componentes básicos de un sistema socialista e incluso socialdemócrata están agotados: no se puede redistribuir una riqueza que no crece. ¿Qué sucede cuando no se puede continuar financiando los sistemas redistributivos como instrumentos de aumentar la igualdad? ¿Qué reacción se produce cuando los miembros de un sindicato ven que sus presiones redistributivas provo-

(26) ERHARD, Ludwig: *Bienestar para Todos*, op. cit.

(27) SOLO, Robert A.: *Organizaciones Económicas y Sistemas Sociales*, Tipografía Editora Argentina, 1974.

(28) DAHRENDORF, Ralph: *Las Oportunidades de la Crisis*, op. cit.

can la pérdida masiva de puestos de trabajo? ¿Cuál es el resultado cuando la percepción pública del «estado benefactor» se sustituye por la del «estado carga tributaria»? En las condiciones de la economía mundial de fines del siglo XX, es cada vez más claro que lo que ayer fue progreso hoy es retroceso, y que si se quiere buscar un mañana mejor tendrá que ser a base de soltar las cadenas que impiden que las economías puedan reaccionar a las nuevas circunstancias. No cabe duda que la estructura política democrática de hoy es una restricción a vencer (29). La manera de hacerlo no es, desde luego, abogar por la supresión o la disminución de la democracia, que es el mejor sistema de gobierno de los pueblos, sino lograr que tanto las corrientes conservadoras como las socialistas, que, de acuerdo con las reglas democráticas, hayan de alternarse en el ejercicio del poder, lleguen a comprender que el verdadero progreso consiste en el aumento de riqueza mediante la creación de puestos de trabajo, lo cual se logra por vía de la introducción de cuotas mayores de libertad en lo político, en lo económico y en lo social; es decir, que unas y otras se bañen en las corrientes liberales para impregnarse de las esencias que, en nuestra opinión, prometen las mayores cuotas de riqueza y bienestar para todos.

(29) JOHNSON, Harry G.: *On Economics and Society*, (Chicago: The University of Chicago Press, 1975).

CAPÍTULO X

CONCLUSIONES

1. CODA

En nuestro recorrido hemos partido del planteamiento filosófico de la cuestión, que se basa en la propia naturaleza del hombre, como ser creado para la perfección y la felicidad. Hemos hecho hincapié en que el hombre, puesto en situación de elegir —toda la vida no es otra cosa— tiende por naturaleza a la opción que maximiza su función de utilidad. Hemos visto que esta utilidad o satisfacción subjetiva discurre entre el riesgo, con su contrapartida de esperanza de mayor beneficio, y la seguridad, con su aportación de mediocre retribución. Que la propensión o aversión al riesgo, con su correlato de menor o mayor búsqueda de seguridad, depende en gran parte del temperamento o características subjetivas del individuo, pero también de las condiciones objetivas en que el mismo se mueve.

Nos ha parecido vislumbrar que en la formación de la disposición favorable a correr riesgos, con la esperanza de maximizar el beneficio, inflúa decisivamente la corriente cultural dominante en el entorno en que el individuo se mueve. En este aspecto, la apreciación social de la actividad de emprender con ánimo de logro, y de lucro, ocupa un lugar destacado en la generación de actitudes. Si la sociedad valora positivamente emprender negocios, crear empresas, ganar dinero, sobresalir de la igualdad, vivir mejor como fruto del trabajo y del acierto; si todo esto es motivo de prestigio y emulación, no cabe duda que estimula a los miembros de la sociedad a la adopción de actitudes de superación de la propia condición, mediante la adopción de riesgos prometedores que, al mismo tiempo, son creadores de riqueza y bienestar para los demás. Si, por contra, todo lo que acabamos de enumerar es motivo de vituperio y vergüenza, si la decisión de emprender se equipara al propósito de explotar a los demás, si la envidia igualitaria (30) corroe con su detracción los anhelos de superación, si el que limpiamente gana dinero tiene que disimularlo para no ser mal visto, entonces serán cada vez menos los que se decidirán a arriesgarse para crear riqueza, para sí y para los demás, y cada vez serán

(30) Gonzalo FERNÁNDEZ DE LA MORA. *La envidia igualitaria*. (Madrid: Planeta. 1984).

más los que buscarán el camino del contrato para obtener, con el menor esfuerzo posible, la mayor seguridad de un cómodo vivir.

Más adelante, el repaso de las posiciones doctrinales sobre la organización de la sociedad nos ha permitido ver cómo las políticas económicas basadas en el mito del igualitarismo y tendentes a la redistribución de la renta y de la riqueza, actúan como catalizadores del desinterés por todo lo que suponga creación o innovación. El resultado es la ineficacia a nivel individual y colectivo, con el consiguiente anquilosamiento del tejido económico social. Las políticas económicas intervencionistas, aparentemente basadas en una preocupación social por el bienestar para todos, no logran los resultados que dicen perseguir y en cambio causan el grave daño de quitar el impulso creador a cantidades cada vez mayores de ciudadanos.

La experiencia de las distintas naciones a uno y otro lado del Atlántico nos ha dicho que cuando se han aplicado las políticas económicas basadas en los principios liberales; cuando la acción de los gobiernos ha ido simplemente encaminada a crear y proteger las condiciones para que el mercado actúe libremente; cuando se ha dejado a los hombres y a las empresas libres para que, asumiendo cada uno el riesgo del fracaso, pudieran aspirar a la recompensa esperable de su propia decisión; entonces estos países han logrado las mayores cotas de progreso, riqueza, y bienestar no sólo en términos agregados sino también per capita.

En cambio, cuando los gobiernos han querido corregir los fallos, excesos e injusticias del mercado —que, en gran parte, no son debidos al mercado sino a los impedimentos al funcionamiento del mismo— asumiendo la tarea de decir a cada uno lo que tiene que hacer, pretendiendo dar a todos el mismo nivel de seguridad y bienestar; entonces, en primer lugar, no han logrado este objetivo de manera sólida y permanente y, en segundo lugar, han destruido la ilusión de las personas que, en otras condiciones, se hubieran sentido capaces de lanzarse a aventuras prometedoras. En cuanto a lo primero, bastaría citar, por un lado, la bancarrota confesada de los sistemas de seguridad social basados en el principio de reparto de cargas y, por otro lado, el crecimiento de lo que Juan ROF CARBALLO (31) ha llamado el «nudo gordiano» de nuestra cultura occidental que, con la «ayuda social», paradójicamente, crece en lugar de disminuir. La razón de esta paradoja se encuentra, precisamente, en el segundo y

(31) Juan ROF CARBALLO. «El nudo gordiano». *ABC*. Madrid. 18 de junio de 1984.

más pernicioso efecto de estas políticas seúdosociales y la da el propio profesor ROF CARBALLO, citando a su colega norteamericano BRILL, al hacer notar la gran diferencia que va entre «dar al hombre la seguridad de que por sí mismo puede ganarse lo que necesita» y la de resolver este problema «dándole lo que necesita», sin espolear en él el ímpetu que le lleva a abrirse camino en la vida, es decir, sin fomentar la responsabilidad de forjar la propia existencia y sin conferir al individuo la garra suficiente para afrontar la lucha y desarrollar su personalidad.

De aquí que, aceptando las premisas de ROF CARBALLO, lleguemos a una conclusión distinta: la «ayuda social», generosa y magnífica, que él considera imprescindible pero insuficiente, es en nuestra opinión la culpable, en gran medida, de esta situación de esclerosis, precisamente por haber sido excesiva. No en cuanto a la atención de las necesidades mínimas del corto número de los marginados —que en toda sociedad existirán incluso por razones de orden físico— sino por haber pretendido extender su capa protectora al inmenso número de aquéllos cuyas capacidades debían haber sido puestas a prueba, para que dieran los frutos de que eran capaces, y, en lugar de ello, han sido adormecidos por el exceso de seguridad, con cargo al presupuesto o, lo que es peor, con detrimento de las unidades productivas de riqueza, que de esta forma se sienten desincentivadas.

Todos estos males nacen de un falso ideal: que todos los hombres sean iguales. Los hombres sólo son iguales en que todos, en el origen, han sido creados por Dios, en que todos han sido redimidos por Cristo y todos están llamados a la felicidad eterna. En todo lo demás, los hombres, por naturaleza, son genéticamente, fisiológicamente y psicológicamente desiguales. Es absurdo, por lo tanto, intentar corregir la acción de la naturaleza, pretendiendo hacer iguales a los hombres o, lo que todavía es peor, que, siendo desiguales, lleguen a los mismos resultados. Si la ley humana es la ordenación de las cosas para el bien común temporal —que debe ser concurrente al fin último— la única igualdad deseable es la igualdad ante la ley. En todo lo demás, la igualdad, fruto de la arbitrariedad y la coacción, es indeseable por esterilizante, así como la desigualdad, resultado de la libertad, es deseable porque constituye el más formidable estímulo al poder creador del hombre.

Sin embargo, este prurito de igualar a los hombres, que ha encarnado en los programas socialistas —aunque no sólo en ellos, ya que muchos otros que se proclaman en línea opuesta están infectados del mismo

virus— ha dado lugar a todos los intervencionismos gubernamentales que no son sino tremendos atentados contra la libertad individual y colectiva. Julián MARÍAS, recientemente, ha escrito: «La tendencia al intervencionismo del Estado es un rasgo que caracteriza la historia de Europa desde el final del antiguo régimen, desde la Revolución francesa; cuando el liberalismo lo ha templado, ha permitido el admirable desarrollo de los países europeos y a la vez el incremento de la libertad; cuando el impulso liberal ha decaído o ha sido combatido con éxito, grandes porciones de Europa han entrado en diversas formas de servidumbre y se ha atenuado o extinguido en ellas el espíritu creador, la iniciativa personal y social, la capacidad de invención. Dos guerras mundiales han sido el atroz precio que ha habido que pagar por ello, y la perpetuación del espíritu antiliberal en media Europa y gran parte del mundo es la causa de que propiamente no haya paz» (32).

2. DEMOCRACIA E IGUALDAD

Se dirá que este intervencionismo de los gobiernos, este trastocamiento de valores que consiste en poner a la sociedad al servicio del Estado, es el resultado del sistema democrático que, por el juego de la mayoría, ha dado el poder a las corrientes políticas favorables a esta forma de gobernar. Y lo más triste es que, aparentemente por lo menos, es así. Pero ello no es culpa de la democracia que, a fin de cuentas, es el mejor, o menos malo, de los sistemas de gobierno de la sociedad. Como acertadamente ha denunciado Friedrich A. HAYEK (33), ello no se debe a la falla del principio democrático como tal, sino a que nuestro uso de él ha sido erróneo; añadiendo que por ser la democracia el único método de cambio de gobierno pacífico que el hombre ha descubierto hasta ahora, es, a pesar de todo, precioso y vale la pena luchar por él.

En efecto, gran parte de los males derivados de determinadas formas de organización social nacen de la confusión de conceptos. Se identifica, por un lado, Estado y Sociedad y se identifica, por otro lado, igualdad y democracia. Respecto a lo primero, von HAYEK nos recuerda (34) que «el Estado, la organización de las personas de un territorio bajo un gobierno

(32) Julián MARÍAS. «La libertad en regresión». *ABC*. 5 de junio de 1984.

(33) Friedrich A. HAYEK. *El ideal democrático y la Contención del Poder*. (Santiago de Chile: Centro de Estudios Públicos, 1980).

(34) Friedrich von HAYEK. *Ibidem*.

único, si bien es una condición indispensable para el desarrollo de una sociedad avanzada, está muy lejos de ser idéntico a la sociedad, o más bien a la multiplicidad de estructuras desarrolladas y autogeneradoras de hombres con alguna libertad, que sola merece el nombre de sociedad. En una sociedad libre el Estado es una de muchas organizaciones, aquélla que se necesita para proporcionar una estructura externa efectiva dentro de la cual se puedan formar órdenes autogeneradores, pero que está confinada al aparato de gobierno y que no determina las actividades de los individuos libres. Y mientras esta organización del Estado contenga muchas organizaciones voluntarias, será la red de relaciones desarrollada espontáneamente entre los individuos y las varias organizaciones que ellos crean, lo que constituye la sociedad. Las sociedades se forman en tanto que a los estados hay que constituirlos. Por esto, las sociedades son infinitamente preferibles, en la medida que puedan producir los servicios que se necesitan o las estructuras que se autogeneren, mientras que las organizaciones basadas en el poder de la coerción tienden a convertirse en una camisa de fuerza que demuestra ser nociva tan pronto como usa sus poderes más allá de la imposición de las reglas de conducta indispensablemente abstractas».

Respecto a lo segundo, la identificación entre igualdad y democracia, conviene no olvidar que «democracia» (35) se opone a «autocracia» (36) y es un sistema originariamente concebido para limitar el poder ilimitado de los gobiernos absolutos —concretamente la monarquía absoluta— mediante el establecimiento de una constitución —suprema Ley— que pone barreras al ejercicio arbitrario del poder gubernamental. Para los fundadores del constitucionalismo, dice HAYEK (37), el término «Ley» tuvo un significado muy preciso y limitado. Solamente si se limitaba el gobierno por la Ley se lograba la protección de la libertad individual.

Hace tiempo escribimos: «Nuestro país se halla en un proceso de cambio. Algunos para expresar esta situación dicen que vamos de un régimen autoritario a otro democrático. Entiendo que, de esta forma, los términos no quedan bien definidos, y que, como siempre que las cosas no se definen claramente, se corre el riesgo de confusión, infiriendo que democracia es falta de autoridad. Lo que se opone a autoridad no es democracia sino anarquía. Y parece evidente que el pueblo, motor del cam-

(35) De *δῆμος*, pueblo y *κράτος*, autoridad.

(36) De *αὐτός*, uno mismo y *κράτος*, autoridad.

(37) Friedrich von HAYEK, *El ideal democrático y la contención del poder*, op. cit.

bio, no desea un régimen anárquico. La evolución deseada es de un sistema autocrático, en el que el gobierno o ejercicio de la autoridad depende de la voluntad de uno sólo, a un sistema democrático en el que el gobierno depende de la voluntad del pueblo, pero en el que, de acuerdo con la etimología del adjetivo, queda a salvo el principio de autoridad. Democracia es el régimen político que institucionaliza la participación del pueblo en la organización y ejercicio del poder político, mediante la intercomunicación o diálogo permanente entre gobernantes y gobernados, y el respeto tanto de la dignidad y libertad de la persona humana como de los derechos de los grupos intermedios entre individuo y Estado, en consonancia con el bien común» (38).

Por lo tanto, «democracia» no es más —ni menos— que un método o procedimiento para determinar las decisiones gubernativas, y no puede referirse a un propósito u objetivo tan concreto —prescindiendo ahora de si es bueno o malo— como es la igualdad material, sea de fortunas sea de rentas, que, desde luego, puede lograrse, y sin duda más fácilmente, en un régimen «autocrático», como el socialismo soviético.

El fundamento de la democracia es, pues, la limitación de la autoridad del gobierno por el pueblo, mediante la posibilidad del relevo temporal de quien ocupa el poder gubernamental, decidido por el pueblo, y mediante el control del ejercicio temporal de este poder por parte de las Cámaras de representantes del pueblo. La regla de oro de la democracia, tanto para las elecciones de las Cámaras como para las decisiones de las mismas, es la votación, en la que prevalece el parecer o la opinión de la mayoría. Pero es evidente que el sistema de las mayorías, que es el fundamento de la democracia en lo que se refiere a su propio objetivo, no puede ser aplicado a campos que exceden o no tienen nada que ver con este objetivo que no es otro que el tránsito pacífico de un gobierno a otro.

A este respecto, tenemos escrito (39) que «el conflicto de opiniones en temas opinables se resuelve, en la práctica, por el sistema de las mayorías que es la esencia de la democracia. Si, en un lugar y tiempo determinados, la mayoría piensa que es mejor este modelo que el otro, el verdadero liberal, después de haber luchado por el triunfo de su opción, acepta el veredicto de las urnas y la solución que de las mismas ha salido, sin pretender, en modo alguno, imponer por la fuerza “su propia verdad”. Pero sin obstáculo, naturalmente, de seguir trabajando para que en la próxima oportunidad sus convicciones resulten mayoritarias. Esto me parece un

(38) «Banca y democracia». *Hoja del Lunes*. Madrid, 12 de septiembre de 1977.

(39) «Ser Liberal». *El País*. Madrid, 19 de diciembre de 1981.

apéndice de la coherencia interna de mi liberalismo; las libertades económicas deben ir de la mano de las libertades políticas. Y así como entiendo que sin libertades políticas puede haber o no libertad económica, no entiendo cómo el socialismo y sus emparentados puedan pretender un sistema de plenas libertades políticas sin plena libertad económica. Pero hay, en todos los campos que antes he citado y, desde luego, en el de la matemática, en el de la física, en el de la filosofía y en el de la religión, proposiciones que no son opinables. O son verdaderas o son falsas. Unas y otras pueden ser evidentes por sí mismas o pueden necesitar prueba. Lo que no pueden ser es materia de votación. Por ejemplo, dos y dos son cuatro; el todo es mayor que la parte; una cosa no puede ser ella misma y su contraria al mismo tiempo; la superficie de un triángulo es igual a la mitad de la base por la altura; la atracción entre dos cuerpos es inversamente proporcional al cuadrado de su distancia; Dios existe. De estas proposiciones, las tres primeras son evidentes; las tres últimas son demostrables. Pero la verdad o falsedad de todas ellas no puede ser sometida a votación. Si contrariando el sentido común se hiciera, cualquiera que fuera el resultado de la elección, las proposiciones, en relación a la verdad, seguirán siendo lo que son. Es evidente que los hombres son libres para decir, por mayoría o unánimemente, que dos y dos son cinco o que la parte es mayor que el todo. Sin embargo, habrán hecho un mal uso de su libertad porque la habrán empleado para adherirse al error. Y el límite de la libertad está en la verdad».

Y Julián MARÍAS remacha, acertadamente, esta idea cuando dice que «el marco de la soberanía es el de lo específicamente político: dentro de ese orden no hay potestad superior, pero hay otros órdenes: los llamados derechos humanos, la vida personal, la libertad religiosa, la realidad de un país, el derecho a proyectarse libremente de sus habitantes; todo eso está fuera del área de la política, y por consiguiente de la soberanía del poder público y de las instituciones democráticas. Dicho con otras palabras, se trata de la convivencia social, y nada más. Si se rebasan esos límites, si se invade lo personal y privado, aunque sea con títulos legítimos —legítimos para otra cosa— se inicia el despotismo, se abre paso al totalitarismo».

3. EL PODER ARBITRARIO Y LA LIBERTAD

Esto es, precisamente, lo que se hace cuando, en nombre de la democracia, pero contrariamente a lo que el término significa, se dan poderes ilimitados al gobierno para que, al igual que en una autocracia, pueda in-

terferir en todos los campos de actuación humana, incluidos aquéllos que afectan a la naturaleza libre del hombre. Y estos gobiernos de poder ilimitado, en manos de hombres que farisáicamente se atribuyen la bondad altruista y la inerrancia, dictan normas de conducta a los gobernados, a los que, arbitrariamente, suponen dominados por el egoísmo perverso y la incapacidad para acertar lo que conviene al bien común. Con alguna pizca de ironía von HAYEK dice que es concebible, aunque improbable, que un gobierno autocrático ejerza la autorrestricción; pero un gobierno democrático ilimitado simplemente no lo puede hacer. La razón es que el gobierno democrático, si es omnipotente, como resultado de sus poderes ilimitados, se convierte en arbitrario porque, para reunir una mayoría y mantenerla, hará, no lo que convenga al interés general, sino lo que satisfice las peticiones de los diversos grupos, cada uno de los cuales aceptará los beneficios especiales otorgados a otros grupos sólo al precio de que sus propios intereses sean igualmente considerados. El objetivo de la democracia era poner el gobierno bajo la Ley, pero al ir atribuyendo el poder de dictar leyes y el poder de gobernar, de hecho, a las mismas asambleas, se acabó la aparente división de poderes, ya que el gobierno dispuso de la facultad de dictar cualquier ley que le ayudase a alcanzar los propósitos particulares del momento. Con ello quebró el principio del «gobierno bajo la Ley» y se pasó al gobierno arbitrario, es decir, «sin reglas», movido por la voluntad o el capricho. De forma que, en este sentido, como concluye von HAYEK, la decisión de un gobernante autocrático —si ha sido tomada de acuerdo con las reglas— puede ser lícita, y la decisión de una mayoría democrática puede ser enteramente arbitraria, si ha sido tomada en contra de las reglas.

Y esto es lo que, desgraciadamente, está sucediendo en el gobierno democrático de la economía, campo en el que cobra su mayor expresión la «democracia de negociación de intereses» que, habitualmente, no tiene nada que ver con la «democracia constitucional» en que pensaban los norteamericanos, hace más de doscientos años, cuando opinaban que un Parlamento omnipotente significa la muerte de la libertad del individuo, porque la libertad personal requiere que toda autoridad sea restringida por reglas permanentes.

Una aplicación concreta de lo que venimos diciendo, y que nos devuelve al tema que nos ocupa, es la que se refiere al establecimiento de los niveles excesivos de «seguridad social», para la persecución en los falsos objetivos del Estado Benefactor. Los gobiernos socialistas y los socialdemócratas, así como los seudoliberales que dicen pretender una vía mixta

entre capitalismo y socialismo —que conduce naturalmente al socialismo, porque tan pronto como se acepta la intervención del gobierno en la actividad económica se llega, más tarde o más temprano, al socialismo— logran que los parlamentos —que, en teoría, controlan al gobierno, pero, en la práctica, son controlados por él— aprueben Presupuestos de Ingresos y Gastos y otros textos legales concebidos con criterios y objetivos propios del Estado Benefactor, en los que, con propósitos redistributivos, se determinan niveles impositivos y gastos consuntivos o de transferencia, que de ninguna manera se puede aceptar que son los deseados por la mayoría del país, como tampoco puede decirse que lo son el déficit que tales presupuestos entrañan y las formas de financiarlo.

Es cierto que estas leyes se aprueban democráticamente, de acuerdo con las reglas de la mayoría, y que los Parlamentos que las aprueban han sido elegidos democráticamente, de acuerdo también con las reglas de la mayoría. Pero no lo es que pueda asegurarse que la mayoría del país desee la acción igualitaria implícita en tales leyes, ni el intervencionismo en la esfera de la libertad individual a que recurren, ni el excesivo nivel de seguridad general que pretenden establecer, ni el desinterés por la acción creadora que esta seguridad provoca. Lo único cierto es que los gobiernos que hacen aprobar estas leyes buscan, para mantenerse en el poder, el favor de grupos de intereses a los que, mediante tales disposiciones, otorgan beneficios que, a su vez, provocan la necesidad de conceder privilegios a otros grupos sociales cuyo apoyo tampoco quieren perder. En resumen, que el gobierno se convierte en una maquinaria movida por «necesidades políticas» que nada tienen que ver o sólo muy remotamente se hallan relacionadas con las opiniones de la mayoría.

De aquí que, en nuestra opinión, la verdadera democracia exige normas constitucionales estrictas que impidan el uso arbitrario del poder por parte de gobiernos y parlamentos. Normas, naturalmente, amplias, pero concretas; tan concretas como pueda ser, en el campo económico, el establecimiento como «regla permanente», de límites a los impuestos, al gasto público y al déficit presupuestario, en función del Producto Interior Bruto y su crecimiento en términos monetarios. No estamos en contra de la democracia, sino todo lo contrario. No aceptamos que se diga que los males que padecen nuestras sociedades occidentales son debidos a la democracia. Son debidos al mal uso de la democracia como consecuencia de la perversión del concepto. La democracia nace y tiene su razón de ser en la defensa de la libertad individual frente al poder absoluto y arbitrario. Por ello, «democracia» es «libertad». Pero «democracia» no es «igual-

dad» porque la igualdad es el fruto de la coerción, que se opone a la libertad. De aquí que el «intervencionismo», tanto si es de signo socializante como si es de signo conservador, en el fondo, atenta contra el orden democrático, que, en cambio, resulta perfectamente servido y protegido por el «liberalismo». La lucha en favor de la democracia se identifica con la lucha en favor de la libertad y consiste en oponerse intelectualmente a todo poder arbitrario, a toda coerción que intente dirigir las actuaciones individuales y a distribuir deliberadamente sus resultados.

4. HACIA UN CLIMA DE LIBERTAD Y RIESGO

La conclusión de nuestro trabajo es que, si queremos devolver a las sociedades europeas el pulso vital, en el campo económico; si queremos que sean capaces de salir de la situación de esclerosis económica en que se hallan inmersas, con evidente contraste frente a la mayor lozanía que, no sin fallos, se advierte en el sistema y estilo americano; si queremos, de verdad, avanzar hacia zonas de mayor progreso y bienestar, es preciso volver a las tesis del humanismo neoliberal, cuyo mejor exponente, hoy por hoy, encontramos en la nueva escuela austríaca iluminada por el pensamiento de MISES y HAYEK. Y no tanto porque creamos —como creemos— que las políticas económicas inspiradas en estos principios conducen, a la larga, a mejores resultados para todos y cada uno, sino, sobre todo, porque pensamos que ellas contribuyen poderosamente a la correcta mentalización de los hombres frente al binomio riesgo-seguridad.

Estamos convencidos de que el riesgo, correlato ineludible de la libertad, tiene un inmenso poder creador. Pensamos que la propensión al riesgo favorece la innovación y el progreso. Creemos que el razonable amor al riesgo favorece la aventura empresarial, a través de la cual, al intentar maximizar el propio provecho, se logra la mejora colectiva. En contraste, nos parece evidente que la seguridad tiene claros efectos paralizantes. Entendemos que el excesivo amor a la seguridad destruye la natural tendencia maximizadora del hombre y le convierte en aspirante al contrato de prestaciones mínimas. No nos cabe duda de que la seguridad de tener cubiertos, sin esfuerzo, todos los aspectos de la vida produce el desinterés e inhibe la contribución del individuo al desarrollo de la sociedad, lo que conduce a estructuras cada vez más ineficaces y anquilosadas.

Por lo tanto, la batalla por un futuro mejor pasa, si se nos permite la metáfora, por quitar las redes de la seguridad, a fin de devolver al hombre

la confianza en su propia habilidad, fruto del esfuerzo y del entrenamiento. Consiste en restablecer la confianza en uno mismo y en la sociedad, en vez de descansar en el estado, empezando —valga la ironía— por escribir su nombre con minúscula, desmitificando el concepto. Precisamos de un rearme ideológico que nos conduzca a creer más en el individuo libre y menos en el estado coercitivo, lo cual se traduce en la potenciación del primero y en la reducción del papel del segundo, convencidos de que, a la postre con menos estado viviremos todos mejor.

DISCURSO DE CONTESTACION POR EL ACADEMICO
DE NUMERO EXCMO. SR. DR. D. ANGEL VEGAS PEREZ

EXCELENTÍSIMO SEÑOR PRESIDENTE,
EXCELENTÍSIMOS E ILUSTRÍSIMOS SEÑORES,
EXCELENTÍSIMOS SEÑORES ACADÉMICOS:

Pocas veces se ofrece en la historia personal de alguien, una tan singular oportunidad como la que experimento en los momentos actuales colmados de profunda emoción.

Oportunidad definida por el más que honroso encargo de representar a esta docta Institución en la recepción del Excmo. Sr. Dr. D. Rafael TERMES CARRERÓ, profundamente admirado y estimado por los que gozan del privilegio de conocerle.

Lo que la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras supone en el ámbito del saber y del servicio a la sociedad, quedó reflejado en el brillante informe elaborado por el Instituto de España con motivo de la nueva forma jurídica que la situó bajo la égida del Real Patronazgo.

Y es que, en efecto, la historia de esta noble Institución está colmada de aciertos, tanto por quienes la componen, representación de las más diversas especialidades teóricas y pragmáticas, como por sus amplios y profundos estudios y eficaces planteamientos.

Creo que no sería exagerado adjudicarle un destacado lugar en el renovador movimiento cultural que conduce a una definición de lo que es el sentido pragmático de lo verdadero, no sólo desde el punto de vista del «estructuralismo antropológico», según el cual, el hombre es un «lugar en el que habla la cultura», sino también como una radical incidencia en la vida real, a través de la presentación de la *verdad* como *fidelidad*, que se contrasta mediante los hechos.

Resulta claro que esta forma de contemplar la *verdad*, no sólo como sustento del pensamiento sino como realización práctica también, está muy distante del pensamiento occidental clásico, en el cual el conocimiento es la consecuencia de extraer de las cosas o de lo exterior cambiante, su inmutable esencia. La *verdad* encerrada en el mundo aparece co-

mo una adecuación a la realidad permanente. Es evidente, que este tipo de conocimiento no supone la equivalencia entre la *verdad* y la *fidelidad* y, por lo tanto, no comporta el concepto antropomórfico de la *veracidad*.

La *verdad* pues, no sólo debe nutrir el pensamiento sino que debe hacerse práctica, diseñando una eficaz forma de vida, es decir, debe suponer una *fidelidad* comprometida.

Si contemplamos las publicaciones, seminarios, conferencias y toda la vida cultural de la Academia, obtendremos un ejemplo de lo que es *el conocer para la vida*. Toda su actividad científica supone una fecunda aportación a la solución del problema de la relación del hombre, como inmanente sistema de significados propios, y el más amplio sistema de significados trascendentes, que definen el marco de los comportamientos esencialmente humanos, en su definición económico-social.

En lo que se refiere al Excmo. Sr. Dr. D. Rafael TERMES CARRERÓ basta contemplar su excepcional curriculum vitae, para apreciar el alto nivel de sus personales condiciones, debidamente proyectadas al conocimiento científico y técnico del fenómeno socio-económico planteado, principalmente, en su vertiente financiera:

- Doctor Ingeniero Industrial.
- Diplomado en Alta Dirección por el Instituto de Estudios Superiores de la Empresa, de la Universidad de Navarra.
- Profesor de Finanzas de la Universidad de Navarra.
- Consejero Delegado del Banco Popular Español.
- Presidente de la Asociación Española de Banca Privada.
- Presidente de Honor del Instituto Español de Analistas de Inversiones, del que fue promotor y primer Presidente efectivo.
- Ex-Presidente, en nombre de España, de la Federación Europea de Asociaciones de Analistas Financieros con sede en París.
- Vocal del Comité Ejecutivo de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales.
- Vocal del Consejo Rector de la Asociación para el Progreso de la Dirección.
- Vocal del Pleno del Consejo Superior de Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación de España.
- Autor de cerca del centenar de trabajos, conferencias e investigaciones publicados en diferentes revistas nacionales y extranjeras.
- Caballero de la Legión de Honor.
- Gran Cruz de la Orden del Mérito Civil.

La genial y profunda disertación que acabamos de escuchar es una lección sobre lo que es la fenomenología económica como determinante del comportamiento racional del hombre que pretende, en el ejercicio de su libertad, conseguir el bienestar, en su más amplio y completo sentido, es decir, como el resultado de la satisfacción de las necesidades, tanto de orden puramente material como de orden superior, mediante la adecuada aplicación de los medios más oportunos, que la mayoría de las veces adolecen de escasez y pueden utilizarse de manera alternativa.

Esta tendencia a instalarse en una situación de bienestar, tiene un esencial carácter social, dado que el hombre ha de vivir en colectividad y, por ello «al tiempo que halla ayudas para el logro de su bienestar, ayuda a los otros, aun sin proponérselo, para que también ellos alcancen su propio bienestar». Dado el carácter esencialmente libre del hombre, esta cooperación debe tener un profundo y fundamental ingrediente de libertad. El proceso engendrado por esta cooperación se realiza en el mercado como punto de convergencia de las actuaciones individuales.

Dentro de este inicial planteamiento surge el carácter maximizador del hombre, en el sentido de tender naturalmente a elegir aquella acción alternativa, de entre todas las posibles, que produzca mayor utilidad, es decir, mayor valor subjetivo y por lo tanto, otorgue mayor bienestar. Ahora bien, la elección de la acción alternativa se realiza ordinariamente en un ambiente de incertidumbre o riesgo y, por ello, el criterio «maximizador» exige tener en cuenta que todo lo que suponga una renuncia a la aleatoriedad, entraña una especie de contradicción, de aquí el especial significado del oportuno título del discurso del Dr. TERMES: «Poder creador del Riesgo frente a los efectos paralizantes de la Seguridad».

En este orden de ideas, cabe hablar del modelo de racionalidad, que sitúa, en el más exigente orden lógico, el proceso *maximizador* en la elección de la acción alternativa, es decir, lo que se entiende, en el ámbito científico, por *modelo de decisión*.

En lo que se refiere a la toma racional de decisiones, el discurso del Dr. TERMES es de un profundo valor científico. En efecto, aborda, con evidente rigor, los principios en los que se apoya la teoría matemática que permite un satisfactorio planteamiento del problema axiológico de la utilidad, dando cabida a la posibilidad de ordenar las decisiones en relación con la utilidad que comportan.

Realiza, dentro de una dialéctica plena de sentido lógico un estudio

de los antecedentes históricos de la teoría de la utilidad, llegando a una eficaz justificación de los que se podrían definir como «postulados de racionalidad», de los que se puede deducir la existencia de una llamada *Función de Utilidad*. La existencia de esta función permite la posibilidad de trascender de los planteamientos subjetivos, puramente individuales, a aquéllos que puedan ser realizados por el conjunto de individuos cuyos comportamientos en la apreciación axiológica estén dentro del ámbito definido por dichos postulados, definitorios de un sentido de racionalidad. En definitiva, en esto consiste, esencialmente, la Teoría de NEUMAN.

Dentro de este rigor lógico, plantea el problema de la decisión en el ámbito circunstancial en que ésta ha de verificarse. Toda decisión se realiza en unas determinadas circunstancias, es decir, dentro de un conjunto de posibilidades, definido por elementos de carácter exógeno, sobre el cual no se ejerce ninguna influencia, y constituye el contorno que limita fundamentalmente las posibilidades de acción. A los elementos de este contorno se les suele llamar *estados de la Naturaleza* e integran la *Imagen del Mundo* en el que se desarrolla la racionalidad del decisor.

Dentro de esta forma de razonar, se puede considerar a la Naturaleza como un fenómeno cuyos sucesos son los *estados de la Naturaleza*. Esto supone que al tratarse de un fenómeno que puede concretarse en diferentes sucesos, el fenómeno es aleatorio. Entonces cabe distinguir dos casos dentro de la categoría aleatoria, según que sean conocidas las probabilidades correspondientes a los diferentes estados de la Naturaleza, en cuyo caso se trata de un fenómeno estocástico y el proceso de decisión se realizaría en *ambiente de riesgo*, o que dichas probabilidades sean desconocidas y el proceso de decisión sería en *ambiente de incertidumbre*. En el caso particular en el que la masa unitaria de probabilidad estuviera concentrada en un *estado*, lo que supondría que a los demás *estados* les correspondería una probabilidad nula, no habría, en definitiva, aleatoriedad y el proceso de decisión sería en ambiente de *certidumbre*.

La forma en que ha sido definida la función de utilidad, a partir de la vigencia de los postulados de racionalidad, integrados en la axiomática de NEUMAN, permite resolver el problema de decidir con criterio maximizador, si el conjunto de estados de la Naturaleza es estocástico, es decir, si se tratase de decidir en un *ambiente de riesgo*.

Es digno de ser resaltado el modo con que el Dr. TERMES aborda el problema de la decisión en ambiente de *incertidumbre*, es decir, cuando es desconocida la distribución de probabilidad del conjunto de los posibles

estados de la Naturaleza. En primer lugar, repara en la posibilidad de prescindir de las probabilidades, apelando a la llamada lógica del *minimax* que se apoya en la forma de resolver la cuestión planteada por dos jugadores que, actuando racionalmente, pretenden llegar a un acuerdo óptimamente servible para ambos.

En el caso de los juegos de estrategia bipersonales, bastará que se cumpla en la *matriz de apuestas* la existencia de un punto, llamado de ensilladura, para que el problema de la obtención del valor del juego, es decir, el acuerdo, tenga solución:

Si uno de los jugadores fuera la Naturaleza, el problema tiene siempre solución, bastando elegir la acción que corresponde a la mayor de las mínimas utilidades obtenidas en los diferentes *estados de la Naturaleza*. Este procedimiento, debido a WALD, prescinde del conocimiento de las probabilidades de los *estados de la Naturaleza* y, por ello, aun siendo lógicamente aceptable, supone una metodología esencialmente distinta de la que hemos especificado para la decisión con riesgo.

Es singularmente interesante la forma en que el Dr. TERMES pretende situar el caso de la decisión con incertidumbre dentro del esquema estocástico. En efecto, apela a una generalización, que se apoya en la axiomática de AUSMAN-ASCOTBE la cual conduce a la definición de unos coeficientes que formalmente cumplen las condiciones de una probabilidad por lo que, en principio, pueden considerarse como las probabilidades de los *estados de la Naturaleza*.

Desde el punto de vista puramente formal, cabe tratar, entonces, el problema que entraña la decisión con incertidumbre, como un problema de decisión en ambiente de riesgo. Es evidente que, entonces, la cuestión fundamental de obtener adecuada solución queda reducido a una estimación de las probabilidades desconocidas.

No ha escapado a la clara intuición del Dr. TERMES el hecho de abrirse uno de los capítulos más importantes de la *Teoría del Conocimiento Estadístico*, es decir, el *Bayesianismo*.

Por una parte, repara en la radical distinción entre los conceptos de probabilidad objetiva y probabilidad subjetiva. La objetiva es la medida de la aleatoriedad definida a través de las propiedades del fenómeno en sí, es decir, independientemente de la voluntad humana. La probabilidad subjetiva o personal, depende de la apreciación que de la aleatoriedad tiene la persona que se enfrenta con el suceso aleatorio.

Es importante repasar que ambas definiciones permiten igual tratamiento matemático, sin más que suponer que frente a la aleatoriedad se observa un comportamiento racional, lógico.

No se ha ocultado al planteamiento del Dr. TERMES la circunstancia de que la probabilidad objetiva puede ser estimada a través de las *frecuencias relativas*, correspondientes a los sucesos en que se concreta o realiza el fenómeno aleatorio. Pero, para que esta estimación sea posible, los sucesos han de obtenerse en las mismas condiciones. Pero esto exige que el fenómeno deba estar definido en un ámbito dominado por el investigador que podrá, entonces, diseñar la forma óptima de realizar el experimento, por tratarse de un fenómeno *experimentable*. Cuando el fenómeno se realiza en un ámbito en el que el investigador no tiene dominio alguno, suele decirse que se trata de un fenómeno *observable pero no experimentable*, o simplemente, *observacional*.

Se da la circunstancia de que los fenómenos económicos y sociales en general, no son *experimentables*, como no sea apelando a simulaciones, y, por ello, son de la categoría de los simplemente *observacionales*. Esto nos lleva a la necesidad de estimar la probabilidad independientemente de los llamados métodos frecuenciales. Será preciso, en este caso, partir de una información previa surgida del estudio del fenómeno a través de sus más intrínsecas propiedades, independientemente de su posible realización, ya que ésta cae fuera del alcance del investigador. De esta previa información se obtiene una medida de la aleatoriedad que tomamos como *probabilidad «a priori»*, anterior e independiente, por lo tanto, de toda información surgida de la estadística de sucesos, ya que éstos no se han presentado. Sobre estas *probabilidades «a priori»* cabe utilizar los recursos y métodos de la decisión en *ambiente de riesgo*.

Ahora bien, lo que caracteriza a la *Teoría Bayesiana del Conocimiento Estadístico*, es la posibilidad de *mejorar* la estimación de la probabilidad incorporando la observación estadística integrada por los sucesos que se presenten como realizaciones del fenómeno aleatorio. Esta incorporación se obtiene mediante el *Teorema de BAYES*, que permite precisar la *probabilidad «a posteriori»*, a partir de la *probabilidad «a priori»*. Este, a manera de diálogo con la realidad, permite un indefinido avance en el conocimiento del modelo de probabilidad que ofrece la *imagen del mundo* en el ambiente en el que ha de realizarse el proceso óptimo de decisión.

En este sentido, una vez más, ofrece el Dr. TERMES la agudeza de su forma de pensar, al plantearse el problema de si se puede hablar de un

modelo inicial de probabilidad, cuando la información primaria es nula. En efecto, siguiendo el esquema propuesto por LAPLACE, afirma la oportunidad de usar el postulado de BAYES-LAPLACE, según el cual la ignorancia absoluta del modelo inicial, debe subsanarse suponiendo que las probabilidades correspondientes a los diferentes *estados de la Naturaleza*, son todas iguales. De esta forma, la llamada distribución uniforme nos da el modelo de *probabilidad «a priori»*, a partir del cual se puede aplicar la *dialéctica bayesiana*. Si tenemos en cuenta, por otra parte, que la *Teoría Entrópica de la Información* demuestra que la carencia de información supone la distribución uniforme, tendremos, en definitiva, que el postulado de BAYES-LAPLACE, es más bien un Teorema con la repercusión lógica que tal resultado lleva consigo. Esto nos autoriza a que consideremos al mundo como una *estructura aleatoria probabilizable*, es decir, estocástica.

Nos hemos extendido, quién sabe si con exceso, en el planteamiento del Dr. TERMES, en lo que se refiere al comportamiento que entraña la decisión en ambiente de riesgo o incertidumbre, por varias razones. La principal de ellas consiste en el deseo de constatar su profunda formación científica, sobre todo, en un tiempo, como en el que vivimos, en el que tan poco valor se da al concepto de *cultura* como conocimiento asumido, de aquellas cosas que se pretenden conocer, sustituyéndole por el de *erudición* que es, más bien, un culto al simple recuerdo, exento de creatividad, envuelto en apariencia y brillantez.

Siguiendo el hilo del discurso, hemos escuchado con singular complacencia, lo relativo al establecimiento de los más oportunos criterios de organización social, con una sabia y explícita crítica de las diferentes formulaciones del llamado *Neo-clasicismo* y sus relaciones con el *Keynesianismo*, llegando a la conclusión de que las dialécticas que se desprenden de dichas formulaciones, no son suficientes para explicar y resolver los problemas que plantea la crisis mundial iniciada en la década de los setenta.

Ante la realidad fáctica de la vida económica que tantas experiencias históricas suministra en orden a la forma en que es perseguido el bienestar del conjunto social, aparecen inequívocamente la libertad individual y la iniciativa privada en la actividad económica, como elementos fundamentales. Una sana organización de la sociedad exige, por lo tanto, que sea subrayada la vigencia del *principio de subsidiariedad*, según el cual, los organismos superiores no deben hacer aquellas cosas que pueden ser hechas por los organismos inferiores.

De todo esto se deduce que el proceso de asignación de recursos debe

ser confiado, principalmente, al mecanismo del mercado que se especifica por la determinación de los precios, tanto de bienes como de factores de producción, de acuerdo con las respectivas relaciones de la oferta y la demanda. Esto supone que toda política económica debe proteger y estimular al mecanismo del mercado, en su cometido fundamental, en lo que se refiere a la asignación de recursos.

Como consecuencia lógica aparece la figura del empresario, esencial protagonista de la promoción, la innovación y el progreso económico.

Es evidente, y así lo subraya con especial acierto el Dr. TERMES, la incertidumbre y el riesgo son esencialmente necesarios para el funcionamiento de una economía libre y, por ello, todo intento de su reducción debe ser objeto de muy serias advertencias. Esto nos lleva a señalar que todo intervencionismo debe estar sometido al *principio de conformidad* que garantiza el respeto al eficaz funcionamiento del mecanismo del mercado en cuanto a la asignación de recursos, fomentando una verdadera y fecunda competencia, por una parte, y, por otra, incrementando el estímulo a la gestión empresarial, legitimada socialmente por el hecho de asumir el riesgo que, como hemos insistido, es fundamental en el funcionamiento del sistema económico.

Os suplico que me permitais reparar en la providencial circunstancia de ser el Prof. TERMES una verdadera concreción existencial del fenómeno empresarial. En efecto, basta reparar en su ejemplar ejecutoria, para poder afirmar lo difícil que resulta la posibilidad de una análoga cristalización, de la vocación de servicio, manifestada en una tan eficaz entrega a la solución de los problemas económicos, especialmente referidos al aspecto monetario por excelencia, la banca.

Cuando tuve el honor, difícil de expresar por lo elevado de su categoría, de ingresar en esta Alta Institución, como Académico Numerario, dediqué al aspecto empresarial en sus bases culturales y de servicio, la esencia del discurso reglamentario, titulado «La Empresarialidad en la Crisis de la Cultura». Permitid, abusando de vuestra bien probada benevolencia, que subraye algún aspecto fundamental del mismo, para dar rienda suelta a la alegría que me produce el hecho de poder contrastar la vigencia real de las elucubraciones surgidas en el ámbito de un abstracto, más o menos convencional.

Partíamos, entonces, apoyándonos en KIRZHER y MISES, del hecho de que el elemento característico de la acción humana, es la *perspicacia* en la determinación de la estructura del sistema de fines y medios y, por ello, el

elemento empresarial en la toma de decisiones. En última instancia, más importante que tener un conocimiento, más o menos perfecto de las cosas, es saber buscar dicho conocimiento, es decir, tener *perspicacia*.

El radical dinamismo del empresario, expresión concreta de su *perspicacia*, le lleva a otear el porvenir como eficaz descubrimiento de las más potentes informaciones y la mejor forma de utilizarlas.

En realidad, lo que se podría calificar como utópica explotación de la *perspicacia*, no es otra cosa que la contemplación de la actividad humana, en el ambiente de radical incertidumbre en el que se desarrolla, por efecto de su esencial dimensión de libertad. Es evidente que esto lleva consigo la asunción, en alguna forma, de riesgos, cuya compensación, en premio a la eficaz intuición de una perspectiva de posibles oportunidades, es el beneficio del empresario.

El verdadero concepto de progreso, como ensanchamiento de expectativas y aspiraciones, es decir, como una nueva y fundamental opción, sitúa al empresario, en definitiva, como el organizador de la innovación y, por ello, capaz de convertir sus intuiciones en tecnología y su comportamiento, en pragmática aceptación de lo nuevo.

De lo anterior se deduce que la organización más adecuada de la Sociedad para que el Colectivo Humano consiga su desarrollo y culminación, especialmente, en su dimensión económica, será aquella que incentive más la *perspicacia* en el empresario y ofrezca el más completo apoyo a la fecunda realización de sus propósitos de innovación y progreso.

Hemos contemplado en el discurso del Dr. TERMES, la importancia que ha concedido a los antecedentes históricos que suministran información respecto a cómo han pretendido economías de planteamientos diversos y diferentes países, resolver las cuestiones suscitadas por la crisis económica. Este sabio método, por otra parte, tan revelador del sentido pragmático de quien lo usa, va a ser aplicado por nosotros para terminar esta ya demasiado larga intervención, en orden a presentar un ejemplo de lo que es o debe ser un empresario.

Aquí cabe, de forma singular, apelar a la definición de la actividad profesional en su fecundo sentido social. Para nosotros la profesión se puede considerar como una «vocación seguida en realidades temporales con proyección en la convivencia».

Los que hemos tenido el privilegio de conocer al Prof. TERMES a través de su forma de plantear los problemas técnicos de su especialidad banca-

ria, hemos podido apreciar su amplia generosidad en la definición de las motivaciones, y su competente técnica en la elección de los más congruentes medios. Se trata de la fecunda síntesis de Ciencia y Técnica que supone el título de Ingeniero, concretada, en este caso, al campo de la Economía en general y de la Banca en particular. Todo ello constituye una realización concreta de su hombría de bien al servicio de la mejor comprensión y de la creación de un orden de convivencia.

Sólo me queda dar la bienvenida al Excmo. Sr. Dr. D. Rafael TERMES, en nombre de la Real Academia, que tanto espera de su saber y entrega.

Muchas gracias.

INDICE

Discurso de ingreso del Académico de Número, Electo, Excmo. Sr. Dr. D. Rafael TERMES y CARRERÓ	5
---	---

PRIMERA PARTE

PLANTEAMIENTO DE LA CUESTION

CAPÍTULO	I. EL BIENESTAR	
	1. El eudemonismo	9
	2. La economía	11
	3. La cooperación social espontánea	13
	4. La cooperación social coactiva	15
	5. La maximización subjetiva	17
CAPÍTULO	II. LA DECISION	
	1. Decisión en ambiente de certidumbre	21
	2. Situación de naturaleza aleatoria	24
	3. Decisión en ambiente de riesgo	27
	4. Decisión en ambiente de incertidumbre	31
CAPÍTULO	III. LA DINAMICA DE LAS ACTITUDES	
	1. Riesgo y beneficio	35
	2. Riesgo y progreso social	38
	3. Riesgo frente a seguridad	40
	4. Efectos paralizantes de la seguridad	43
	5. Economía de mercado y dirigismo estatal	45

SEGUNDA PARTE

CRITERIOS DOCTRINALES DE ORGANIZACION SOCIAL

CAPÍTULO	IV. DE LOS ORIGENES AL KEYNESIANISMO	
	1. Introducción	53
	2. El pensamiento pre-smithiano	55
	3. Los clásicos	61
	4. El neoclasicismo	70
	5. KEYNES y la era keynesiana	78
	6. Keynesianismo-neoclasicismo	80

CAPÍTULO	V. La CRISIS DEL KEYNESIANISMO	
	1. La ruptura del consenso	85
	2. Problemas económicos y teoría keynesiana	92
	3. El keynesianismo y la organización económica....	96
CAPÍTULO	VI. LA SUPREMACIA DEL MERCADO	
	1. Los nuevos austríacos	99
	2. El humanismo de HAYEK	102
CAPÍTULO	VII. HACIA UNA VALORACION	
	1. Posiciones doctrinales y organización económica....	111
	2. El carácter social de la economía de mercado	113
	3. El Estado Benefactor	117

TERCERA PARTE

SITUACION Y PERSPECTIVAS DE LA POLITICA ECONOMICA DE LIBRE MERCADO

CAPÍTULO	VIII. ALGUNOS EJEMPLOS HISTORICOS	
	1. Introducción	121
	2. La experiencia de los Estados Unidos	121
	3. La aplicación de la política económica liberal en Alemania	128
	4. El caso de Gran Bretaña	137
CAPÍTULO	IX. UN RETO PARA EUROPA	
	1. La esclerosis de la economía europea.....	145
	2. Las dificultades políticas	147
CAPÍTULO	X. CONCLUSIONES	
	1. Coda.....	151
	2. Democracia e igualdad	154
	3. El poder arbitrario y la libertad.....	157
	4. Hacia un clima de libertad y riesgo	160
	Discurso de contestación por el Académico de Número, Excmo. Sr. Dr. D. Angel VEGAS PÉREZ.....	165

PUBLICACIONES DE LA REAL ACADEMIA DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS

- Anales de la Academia de Ciencias Económico-Financieras*, tomo I (Cursos de 1943-44; 1944-45; 1945-46; 1946-47), 1952.
- Anales de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras*, tomo V (Curso de 1957-58), 1958.
- Anales de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras*, tomo VI (Curso de 1958-59), 1960.
- Anales de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras*, tomo VII (Cursos de 1959-60 y 1960-61), 1966.
- Anales de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras*, tomo XI (Curso de 1968-1969), 1972.
- Preocupación actual por una política de familia y relación con la política económica* (Discurso por el Excmo. Sr. Don Pedro Gual Vallalbí), 1945.
- Política fiscal* (Conferencia por el Ilmo. Sr. Don Alberto de Cereceda y de Soto), 1948.
- Ciencias Económicas y Política Económica* (Discurso de ingreso del Académico correspondiente para Bélgica, Hr. Henry de Lovinfosse), 1949.
- Balmes, economista* (Discurso de ingreso del Académico numerario Excmo. Sr. Don Joaquín Buxó de Abaigar), 1949.
- La obtención y fijación de costes, factor determinante de los resultados* (Conferencia por el Excmo. Sr. Don Ricardo Piqué Batlle), 1951.
- Hacendística de Corporaciones Locales* (Discurso por el Excmo. Sr. Don Joaquín Buxó de Abaigar, Marqués de Castell-Florite), 1951.
- La productividad en los negocios* (Texto de las Conferencias del VI Ciclo pronunciadas en el Curso de 1950-51 por los Académicos numerarios Ilmos. Sres. Don Jaime Vicens Carrió, Don José Gardó Sanjuán, Don José M.^a Vicens Corominas, Don Juan Casas Taulet y Excmo. Sr. Don Ricardo Piqué Batlle), 1952.
- La Contabilidad y la política económica* (Conferencia por el Ilmo. Sr. Don Antonio Goxens Duch), 1954.
- El capital, como elemento económico-financiero de la empresa* (Discurso de ingreso del Académico numerario Ilmo. Sr. Don Luis Prat Torrent), 1954.
- Las amortizaciones y el Fisco* (Discurso de ingreso del Académico correspondiente, Excmo. Sr. Don Alfredo Prados Suárez), 1954.

- El gravísimo problema de la vivienda* (Discurso de ingreso del Académico numerario, Ilmo. Sr. Don Luis Bañares Manso), 1954.
- El comercio exterior y sus obstáculos, con especial referencia a los Aranceles de Aduanas* (Discurso de ingreso del Académico correspondiente, Excmo. Sr. Don Manuel Fuentes Irurozqui), 1955.
- Lo económico y lo extraeconómico en la vida de los pueblos* (Discurso de ingreso del Académico correspondiente, Excmo. Sr. Dr. Don Román Perpiñá Grau), 1956.
- En torno a un neo-capitalismo* (Discurso pronunciado en la sesión inaugural del Curso de 1957-58 por el Excmo. Sr. Don Joaquín Buxó de Abaigar, Marqués de Castell-Florite), 1957.
- Nuevas tendencias hacia la unidad económica de Europa* (Conferencia por el Excmo. Sr. Don Manuel Fuentes Irurozqui), 1958.
- Análisis y pronóstico de la coyuntura* (Conferencia por el Ilmo. Sr. Don Antonio Goxens Duch), 1960.
- Lo social y lo económico en la empresa agrícola* (Conferencia por el Ilmo. Sr. Don Ricardo Torres Sánchez), 1960.
- Inflación y moneda* (Discurso de ingreso del Académico numerario Ilmo. Sr. Dr. Don Cristóbal Massó Escofet, y contestación por el Ilmo. Sr. Dr. Don Rafael Gay de Montellá), 1960.
- Modificaciones sustantivas en el Impuesto de Derechos Reales* (Discurso de ingreso del Académico numerario Ilmo. Sr. Don José M.^a Sáinz de Vicuña y García-Prieto, y contestación por el Ilmo. Sr. Don José Fernández Fernández), 1960.
- Repercusión de la depreciación monetaria en los seguros mercantiles y sociales y forma de paliarla con la mayor eficacia posible* (Conferencia por el Ilmo. Sr. Dr. Don Antonio Lasheras-Sanz), 1960.
- Un nuevo Balance. Contribución al estudio de la financiación empresarial* (Conferencia por el Excmo. Sr. Don Ricardo Piqué Batlle), 1960.
- El torbellino económico universal* (Discurso de ingreso del Académico numerario Excmo. Sr. Dr. Don Félix Escalas Chamení, y contestación por el Excmo. Sr. Don Joaquín Buxó de Abaigar, Marqués de Castell-Florite), 1960.
- Contribución de las Ciencias Económicas y Financieras a la solución del problema de la vivienda* (Conferencia por el Ilmo. Sr. D. Federico Blanco Trías), 1961.
- ¿Crisis de la Economía, o crisis de la Economía Política?* (Discurso de ingreso del Académico correspondiente para Italia, Prof. Dr. Don Ferdinando di Fenizio), 1961.

La empresa ante su futura proyección económica y social (Conferencia por el Ilmo. Sr. Don Luis Prat Torrent), 1962.

Política y Economía (Discurso de ingreso del Académico correspondiente, Excmo. Sr. Don Manuel Fraga Iribarne), 1962.

El empresario español ante el despegue de la economía (Discurso de apertura del Curso de 1962-63, por el Presidente perpetuo de la Corporación, Excmo. Sr. Don Ricardo Piqué Batlle), 1963.

Función social de la inversión mobiliaria (Discurso de ingreso del Académico numerario, Ilmo. Sr. Don Juan de Arteaga y Piet, Marqués de la Vega-Inclán, y contestación por el Excmo. Sr. Don Ricardo Piqué Batlle), 1965.

La integración económica europea y la posición de España (Discurso de ingreso del Académico correspondiente, Ilmo. Sr. Dr. Don Lucas Beltrán), Tecnos, 1966.

Los precios agrícolas (Discurso de ingreso del Académico correspondiente Ilmo. Sr. Dr. Don Carlos Caveró Beyard), 1966.

Contenido y enseñanzas de un siglo de historia barcelonesa (Discurso de ingreso del Académico numerario Ilmo. Sr. Dr. Don Pedro Voltes Bou, y contestación por el Ilmo. Sr. Don Juan de Arteaga y Piet, Marqués de la Vega-Inclán), 1966.

La información económica en la Ley de Sociedades Anónimas (Discurso de ingreso del Académico correspondiente, Ilmo. Sr. Don Enrique Fernández Peña), 1966.

Bicentenario del inicio de la industrialización de España (Texto de las conferencias pronunciadas en el XXII ciclo extraordinario del curso de 1966-1967, por el Excmo. Sr. Don Gregorio López Bravo de Castro, Ministro de Industria; Ilmo. Sr. Don Pedro Voltes Bou; Ilmo. Sr. Ramón Vilá de la Riva; Excmo. Sr. Don Narciso de Carreras Guiteras; Ilmo. Sr. Don Luis Prat Torrent, e Ilmo. Sr. Don Rodolfo Martín Villa, Director General de Industrias Textiles, Alimentarias y Diversas), 1967.

Ahorro y desarrollo económico (Conferencia por el Ilmo. Sr. Dr. Don Roberto García Cairó), 1967.

Dinámica estructural y desarrollo económico (Discurso de ingreso del Académico Numerario Ilmo. Sr. Dr. Don Antonio Verdú Santurde, y contestación por el Ilmo. Sr. Dr. Don Roberto García Cairó), 1967.

La integración económica Iberoamericana (Discurso de ingreso del Académico correspondiente, Excmo. Sr. Don José Miguel Ruiz Morales), 1968.

Los valores humanos del desarrollo (Discurso de ingreso del Académico correspondiente, Excmo. Sr. Don Luis Gómez de Aranda), 1969.

- La inaplazable reforma de la empresa* (Conferencia por el Ilmo. Sr. Don Luis Bañares Manso), 1970.
- El mercado monetario y el mercado financiero internacional* (Conferencia por el Ilmo. Sr. Don Juan Arteaga y Piet, Marqués de la Vega-Inclán), 1970.
- Coordinación entre política fiscal y monetaria a la luz de la Ley Alemana de Estabilización y Desarrollo* (Discurso de ingreso del Académico correspondiente, Excmo. Sr. Dr. Don Hermann J. Abs), 1970.
- La reforma de la Empresa* (Discurso de ingreso del Académico correspondiente, Ilmo. Sr. Dr. Don Antonio Rodríguez Robles), 1970.
- El honor al trabajo* (Discurso de ingreso del Académico correspondiente, Ilmo. Sr. Dr. Don Pedro Rodríguez-Ponga y Ruiz de Salazar), 1971.
- La rentabilidad de la Empresa y el Hombre* (Discurso de ingreso del Académico numerario Ilmo. Sr. Don José Cervera y Bardera, y contestación por el Ilmo. Sr. Don Luis Prat Torrent), 1972.
- El punto de vista económico-estructural de Johan Akerman* (Discurso de ingreso del Académico de número, Ilmo. Sr. Dr. Don Luis Pérez Pardo, y contestación por el Ilmo. Sr. Dr. Don Antonio Verdú Santurde), 1972.
- La política económica regional* (Discurso de ingreso del Académico de número Excmo. Sr. Don Andrés Ribera Rovira, y contestación por el Ilmo. Sr. Don José Berini Giménez), 1973.
- El entorno socio-económico de la Empresa multinacional* (Discurso inaugural del Curso de 1972-73, por el Académico de número Ilmo. Sr. Don Juan de Arteaga y Piet, Marqués de la Vega-Inclán), 1973.
- Posibilidades y limitaciones de la Empresa Pública* (Discurso de ingreso del Académico de número Ilmo. Sr. Dr. Don José Perulles Bassas, y contestación, por el Ilmo. Sr. Dr. Don Pedro Lluch y Capdevila), 1973.
- Decisiones económicas y Estructuras de organización del Sector público* (Discurso de ingreso del Académico correspondiente, Ilmo. Sr. Don José Ferrer Bonsoms), 1973.
- Programa mundial del empleo* (Discurso de ingreso del Académico de número Ilmo. Sr. Don Joaquín Forn Costa, y contestación por el Ilmo. Sr. Don Juan de Arteaga y Piet, Marqués de la Vega-Inclán), 1973.
- Un funcionario de Hacienda del siglo XIX: José López-Juana Pinilla* (Discurso de ingreso del Académico correspondiente Excmo. Sr. Dr. Don Juan Francisco Martí Basterrechea), 1973.
- Compartimiento de los Fondos de Inversión Mobiliaria, en la crisis bursátil del año 1970* (Discurso inaugural del Curso 1970-71, por el Académico de número, Ilmo. Sr. Don Juan de Arteaga y Piet, Marqués de la Vega-Inclán), 1973.
- La autonomía municipal: su base económico-financiera* (Discurso de ingreso del

Académico de número Ilmo. Sr. Don Juan Ignacio Bermejo y Giro-
nés, y contestación por el Excmo. Sr. Don Joaquín Buxó-Dulce de
Abaigar, Marqués de Castell-Florite), 1973.

*En torno a la capacidad económica como criterio constitucional de justicia tributaria en
los Estados contemporáneos* (Discurso de ingreso del Académico de núme-
ro Ilmo. Sr. Dr. Don Magín Pont Mestres, y contestación por el Ilmo.
Sr. Dr. Don Antonio Verdú Santurde), 1974.

La administración de bienes en el proceso (Discurso de ingreso del Académico de
número Excmo. Sr. Dr. Don Miguel Fenech Navarro, y contestación
por el Ilmo. Sr. Dr. Don Pedro Lluch y Capdevila), 1974.

El control crítico de la gestión económica (Discurso de ingreso del Académico co-
rrespondiente, Ilmo. Sr. Dr. Don Emilio Soldevilla García), 1975.

Consideración en torno a la inversión (Discurso de ingreso del Académico de nú-
mero, Ilmo. Sr. Don José Manuel de la Torre y de Miguel y contestación
por el Ilmo. Sr. Dr. Don Antonio Goxens Duch), 1975.

La crisis del petróleo (1973 a 2073) (Discurso de ingreso del Académico de nú-
mero, Ilmo. Sr. Dr. Don Ramón Trías Fargas y contestación por el
Ilmo. Sr. Don José Berini Giménez), 1975.

Perspectivas de la Economía mundial: el comienzo de una nueva era económica (Texto
de las ponencias presentadas a las Jornadas de Estudios celebradas los
días 12, 13 y 14 de mayo de 1975), 1976.

Las políticas económicas exterior y fiscal (Discurso de ingreso del Académico de
número Ilmo. Sr. Don Emilio A. Han Dubois y contestación por el Il-
mo. Sr. Dr. Don Juan José Perulles Bassas), 1976.

Liquidez e inflación en el proceso microeconómico de inversión (Discurso de ingreso
del Académico de número, Ilmo. Sr. Don Jaime Gil Aluja, y contesta-
ción por el Excmo. Sr. Dr. Don Mario Pifarré Riera), 1976.

Sistema fiscal y sistema financiero (Discurso de ingreso del Académico corres-
pondiente Excmo. Sr. Dr. Don Francisco Javier Ramos Gascón y con-
testación por el Ilmo. Sr. Dr. Don Antonio Verdú Santurde), 1978.

Sobre el análisis financiero de la inversión (Discurso de ingreso del Académico de
número Excmo. Sr. Dr. Don Alfonso Rodríguez Rodríguez y contesta-
ción por el Ilmo. Sr. Dr. Don José Manuel de la Torre y Miguel),
1978.

Mito y realidad de la empresa multinacional (Discurso de ingreso del Académico
de número Ilmo. Sr. Dr. Don Mariano Capella San Agustín y contesta-
ción por el Excmo. Sr. Dr. Don Mario Pifarré Riera), 1978.

El ahorro popular y su contribución al desarrollo de la economía española (Discurso de
ingreso del Académico de número Ilmo. Sr. Don José M.^a Godony Val

y contestación por el Ilmo. Sr. Dr. Don Antonio Goxens Duch), 1978.

Consideraciones sobre la transferencia de tecnología (Discurso de ingreso del Académico de número Ilmo. Sr. Don Lorenzo Gascón Fernández y contestación por el Ilmo. Sr. Don José Cervera Bardera), 1979.

Aspectos económicos y fiscales de la autonomía (Discurso de ingreso del Académico de número, electo, Excmo. Sr. Dr. Don Laureano López Rodó y contestación por el Académico de número Excmo. Sr. Don Andrés Ribera Rovira), 1979.

El balance social: integración de objetivos sociales en la empresa (Discurso de ingreso del Académico de número, electo, Excmo. Sr. Dr. Don Enríque Arderiu Gras y contestación por el Académico de número Excmo. Sr. Don Joaquín Forn Costa), 1980.

El crecimiento del Sector Público como tránsito pacífico de sistema económico (Discurso de ingreso del Académico de número, electo, Excmo. Sr. Dr. Don Alejandro Pedrós Abelló y contestación por el Académico de número Excmo. Sr. Dr. Don Ramón Trías Fargas), 1981.

Función de la fiscalidad en el actual momento de la Economía Española (Discurso inaugural del Curso 1981-82, pronunciado por el Académico de número Excmo. Sr. Dr. Don Magín Pont Mestres), 1981.

La empresarialidad en la crisis de la cultura (Discurso de ingreso del Académico de número, electo, Excmo. Sr. Dr. Don Angel Vegas Pérez, y contestación por el Excmo. Sr. Dr. Don Mario Pifarré Riera), 1982.

Insolvencia mercantil (Nuevos hechos y nuevas ideas en materia concursal) (Discurso de Ingreso del Académico de número, electo, Excmo. Sr. Dr. Don Miguel Casals Colldecarrera, y contestación por el Académico de número, Exmo. Sr. Don Joaquín Forn Costa), 1982.

Las Sociedades de Garantía Recíproca, un medio para la financiación de las PME (Discurso de ingreso del Académico de número, electo, Excmo. Sr. Don Pedro Castellet Mimó, y contestación por el Académico de número, Excmo. Sr. Don Luis Prat Torrent), 1982.

Sistema financiero y Bolsa: La financiación de la empresa a través del Mercado de Valores (Discurso de ingreso del Académico electo, correspondiente, Ilmo. Sr. Don Mariano Rabadán Fornies, y contestación por el Académico de Número Excmo. Sr. Don Juan de Arteaga y Piet, Marqués de la Vega-Inclán), 1982.

El sentimiento de Unidad Europea, considerando lo económico y lo social. Factores técnicos necesarios para la integración en una Europa unida y armónica (Discurso de ingreso del Académico electo, correspondiente, Ilmo. Sr. Don Wences-

lao Millán Fernández, y contestación por el Académico de Número Excmo. Sr. Dr. Don Antonio Goxens Duch), 1982.

El ámbito representativo del Organo de Administración de la SA. (Discurso de ingreso del Académico de Número, electo, Excmo. Sr. Don Josep Puig Salellas, y contestación por el Académico de Número Excmo. Sr. Dr. Don Antonio Polo Díez), 1983.

La planificación en época de crisis en un sistema democrático (Discurso de ingreso del Académico electo, correspondiente, Excmo. Sr. Don José Barea Tejeiro, y contestación por el Académico de Número Excmo. Sr. Dr. Don José Manuel de la Torre y de Miguel), 1983.

El hecho contable y el derecho (Discurso de ingreso del Académico de Número, electo, Excmo. Sr. Dr. Don José-María Fernández Pirla, y contestación por el Académico de Número Excmo. Sr. Dr. Don Mario Pifarré Riera), 1983.

Poder creador del riesgo frente a los efectos paralizantes de la seguridad (Discurso de ingreso del Académico de Número, electo, Excmo. Sr. Dr. Don Rafael Termes y Carreró, y contestación por el Académico de Número Excmo. Sr. Dr. Don Angel Vegas Pérez), 1984.

La Academia no se hace responsable de las opiniones expuestas en sus propias publicaciones.

(Art. 41 del Reglamento)

Depósito Legal: M. 36.633 - 1984

Imprime: RAIZ Técnicas Gráficas, Emilio Vargas, 18. 28043 Madrid.