

CUADERNOS PARA EL **AVANCE**

Cuaderno n° 48 | Julio-agosto de 2025
Suplemento al número 57 de la revista

DE LA LIBERTAD



TIEMPO, INCERTIDUMBRE Y PROBABILIDAD

JESÚS HUERTA DE SOTO



CUADERNOS PARA EL AVANCE DE LA LIBERTAD

Suplemento al número 57 de la revista

Cuaderno n° 48, jul.-ago. de 2025

Una publicación de:



www.fundalib.org

Director: Juan Pina
Subdirector: Federico López

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

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

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

Imágenes: Shutterstock y archivo.

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



SOBRE EL AUTOR

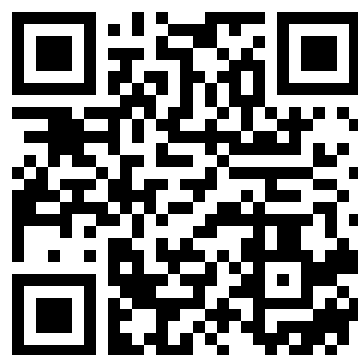


Jesús Huerta de Soto es catedrático de Economía Política en la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid. Es doctor en Derecho y en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid, y *Master in Business Administration* por la Universidad de Stanford. Autor de doce libros publicados en más de sesenta ediciones en todo el mundo, y traducidos a cerca de veinte idiomas, el profesor Huerta de Soto es uno de los principales referentes actuales de la Escuela Austriaca de Economía. Su dilatada trayectoria académica le ha hecho acreedor de distinciones como los doctorados *honoris causa* por las universidades Francisco Marroquín (Guatemala), Alexandru Ioan Cuza (Iasi, Rumanía) y Financiera de Moscú (Rusia). Dirige la revista *Procesos de Mercado* y, mediante su presencia en los medios de comunicación y en eventos y proyectos de naturaleza divulgativa, es hoy una de las voces más reconocidas en el ámbito de las ideas de la Libertad.

Jesús Huerta de Soto es catedrático de Economía Política en la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid. Es doctor en Derecho y en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid, y *Master in Business Administration* por la Universidad de Stanford. Autor de doce libros publicados en más de sesenta ediciones en todo el mundo, y traducidos a cerca de veinte idiomas, el profesor Huerta de Soto es uno de los principales referentes actuales de la Escuela Austriaca de Economía. Su dilatada trayectoria académica le ha hecho acreedor de distinciones como los doctorados *honoris causa* por las universidades Francisco Marroquín (Guatemala), Alexandru Ioan Cuza (Iasi, Rumanía) y Financiera de Moscú (Rusia). Dirige la revista *Procesos de Mercado* y, mediante su presencia en los medios de comunicación y en eventos y proyectos de naturaleza divulgativa, es hoy una de las voces más reconocidas en el ámbito de las ideas de la Libertad.

DESENCADENA LA LIBERTAD, SUSCRÍBETE A AVANCE

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



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

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

TIEMPO, INCERTIDUMBRE Y PROBABILIDAD*

JESÚS HUERTA DE SOTO

Tiempo físico y praxeológico

El tiempo es un elemento esencial del concepto de acción humana. El tiempo es inseparable de la acción humana. Podemos decir que no es posible concebir ninguna acción humana que no implique tiempo, que no exija tiempo. Es más, el ser humano siente el transcurso del tiempo a medida que actúa y culmina las diferentes etapas del plan prospectivo de acción que ha imaginado. Pero debemos hacer una salvedad importante: el tiempo al que nos referimos en la ciencia económica es un tiempo experimental o subjetivo, es decir, es un tiempo que únicamente siente el sujeto que actúa, en el contexto de tiempo y lugar determinados que le ha tocado vivir. Es un tiempo que experimentamos, que fluye precisamente porque actuamos; si no actuáramos, desde la perspectiva de la economía el tiempo se detendría: no existiría. Este

tiempo experimental o subjetivo ha sido objeto de reflexión por parte de filósofos como Henri Bergson. Es el concepto de tiempo que utiliza y considera la ciencia económica, y no tiene nada que ver con el concepto de tiempo usado en las ciencias naturales, en la física, que no es más que una analogía del movimiento. Así, existen dos tipos de relojes: los relojes analógicos y los relojes digitales. Los relojes analógicos se llaman así porque establecen una analogía entre el movimiento y el transcurso del tiempo. Este tiempo físico, también conocido como tiempo newtoniano (en honor a Newton), es completamente distinto del tiempo experimental o subjetivo de la economía. El grave problema es que, en nuestro idioma, sólo disponemos de un término, "tiempo," para referirnos a estas dos realidades radicalmente distintas. Los griegos, en este sentido, eran más afortunados, ya que contaban con dos términos diferentes: *chronos*, para el tiem-

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

po físico o del mundo de la física, y *kairos*, para el tiempo experimental o subjetivo de la acción humana. El tiempo cronológico, o *chronos* es, por tanto, un tiempo físico que no es más que una analogía del movimiento y no puede concebirse sin él. Sabemos, por ejemplo, que en el Polo Norte, durante los seis meses en los que hay luz, el sol parece "moverse". En realidad, no es el sol el que se mueve, sino la Tierra. Sabemos que, veinticuatro horas después, el sol volverá exactamente al mismo lugar. Además, gracias a los almanaques, podemos prever con precisión la hora, el minuto e incluso el segundo exacto en que el sol saldrá mañana.

viéndose en su ciclo... Pero habría desaparecido el tiempo subjetivo o experimental, porque este depende de que existan seres humanos que actúen y que sientan el flujo del tiempo mientras culminan las diferentes etapas de sus acciones.

Esto nos lleva a reflexionar sobre la utilidad de la ciencia económica. Es una herramienta de gran valor para cualquier persona madura, independientemente de que decida especializarse en economía o no. Entender sus conceptos es muy importante, porque nos permite comprender muchas de las cosas que nos suceden. Pero, el ser humano, a menudo, se rebela contra su propia naturaleza empresarial y creativa, esa

El tiempo es inseparable de la acción humana. Podemos decir que no es posible concebir ninguna acción humana que no implique tiempo, que no exija tiempo.

Desde la perspectiva del tiempo físico o newtoniano que establece una analogía entre el tiempo y el movimiento, el futuro ya está ahí, sólo falta que llegue. Es como esperar: el sol volverá exactamente al lugar donde estaba, simplemente hay que aguardar. Sin embargo, nada de esto tiene que ver con el concepto de futuro en la ciencia económica. En el ámbito de la economía, el futuro no es un "por venir", sino un "por hacer". El futuro será uno u otro en función de cómo actúe el actor protagonista de cada acción y de cómo interactúe con otros múltiples actores. En el mundo de la acción humana, el futuro no está hecho todavía; no se sabe cuál será, porque depende de nuestras acciones. En este sentido, nos enfrentamos al futuro desde una posición de ignorancia inerradicable. Si toda la humanidad desapareciera y no quedara ningún ser humano actuando, claro que seguiría existiendo el tiempo *chronos* del mundo de la física como la Tierra seguiría girando, el sol mo-

que determina que, como aún no hemos descubierto ni creado la información relevante para las acciones futuras, no sepamos cuáles serán esas acciones ni sus resultados, ni tampoco podamos conocer el futuro en términos de tiempo de acción humana. Nos rebelamos contra nuestra naturaleza de seres creativos, una naturaleza que hace que el futuro sea inerradicablemente incierto porque esta incertidumbre nos produce vértigo, y podría describirse, incluso, con el término marxista de alienación. La gran tentación del ser humano es rebelarse contra su propia naturaleza y decir: "No estoy conforme conmigo mismo ni con mi naturaleza creativa empresarial, que hace que el futuro sea inerradicablemente incierto; yo quiero certezas, seguridades y garantías, quiero una bola de cristal que me diga qué va a pasar en mi vida: con quién me voy a casar, si voy a tener éxito o no; quiero alguien que me garantice todo, desde que nazco hasta que muero..." En esta tensión, que de

manera implícita se da en cada ser humano, nos convertimos en un terreno fértil para demagogos y manipuladores, porque enseguida ellos aparecen y nos dicen: "No os preocupéis; yo os ofrezco el Nirvana aquí y ahora, no tenéis por qué madurar; podéis permanecer infantilizados de por vida. ¿Qué es eso de que la adolescencia termina a los diecisiete o dieciocho años? No. ¡Adolescentes hasta los treinta, los cuarenta, los cincuenta... toda la vida!" Estos demagogos se presentan como "papá Estado", vuestro salvador, y prometen garantizarlo todo: educación gratuita, libros de texto gratis, buen trabajo, grandes vacaciones, renta mínima social. ¿Cua-

ñemos, esta tensión está presente continuamente. Las enfermedades más graves son aquellas que afectan al sistema inmunológico, y las más devastadoras las que hacen que el sistema inmunológico ataque a nuestro propio organismo. En términos espirituales y de acción humana, la gran tentación a la que continuamente se ve sometido el ser humano es rebelarse contra el carácter inerradicable de la incertidumbre del futuro, es decir, pretender construir aquí y ahora un paraíso terrenal de certidumbres; ¿y si no, en qué consistió la tentación de la serpiente a Adán y Eva cuando estaban en el paraíso terrenal? El demonio, que es el símbolo del "Estado", evita presen-

La gran tentación a la que continuamente se ve sometido el ser humano es rebelarse contra el carácter inerradicable de la incertidumbre del futuro.

trocientos euros? ¡Qué poco! ¿Mil? ¿Dos mil? ¿Tres mil? ¡Y lo mismo de salario mínimo! Todo lo que queráis, sin preocuparos por nada. "Los hijos ya no son de las familias; son del Estado, que lo controlará todo y os quitará el agobio de educarles. Tenéis todo garantizado, el futuro dado, ya no hay por qué temer nada." ¿Se dan cuenta de lo que estoy diciendo? Estoy haciendo un poco de parodia, pero responde a una realidad que constantemente nos rodea y nos amenaza: rebelarse contra la naturaleza humana, que es esencialmente creativa y empresarial es gravísimo, porque puede acabar con la civilización.

De hecho, todos los conflictos sociales, desde los más relevantes de la historia hasta los más prosaicos de cada día, son manifestaciones de esta lucha. Es la lucha entre la libertad y la coacción exterior; entre dos caminos: dejarse llevar por aquellos que prometen un futuro garantizado o asumir nuestra responsabilidad y tomar las riendas de nuestras propias vidas. No nos enga-

tarse con cuernos, fuego, y coacción sistemática (cárceles, multas, boletín oficial del estado, fusilamientos masivos o cámaras de gas). Al contrario, intenta presentarse de forma atractiva, sinuosa, incluso simpática. Por eso en el Génesis, la serpiente dice: "¿Por qué no coméis de esta fruta tan buena?" Y Adán y Eva responden: "No, no comemos porque Dios nos lo ha prohibido." La serpiente replica: "¿Sabéis por qué no quiere que comáis de esa fruta? Porque si lo hacéis, seréis como dioses." Ahí está la tentación: creernos dioses, omniscientes, capaces de controlar el futuro y saber exactamente lo que va a pasar. Esta idea, tan bien resumida de forma simbólica en el Génesis, tiene implicaciones profundas para la vida humana. Ahora bien, algo aparentemente interesante, como distinguir entre el tiempo cronológico del mundo de la ciencia natural y el tiempo subjetivo en el mundo de la acción humana, tiene implicaciones que afectan directamente a nuestras vidas. Y ustedes en este curso

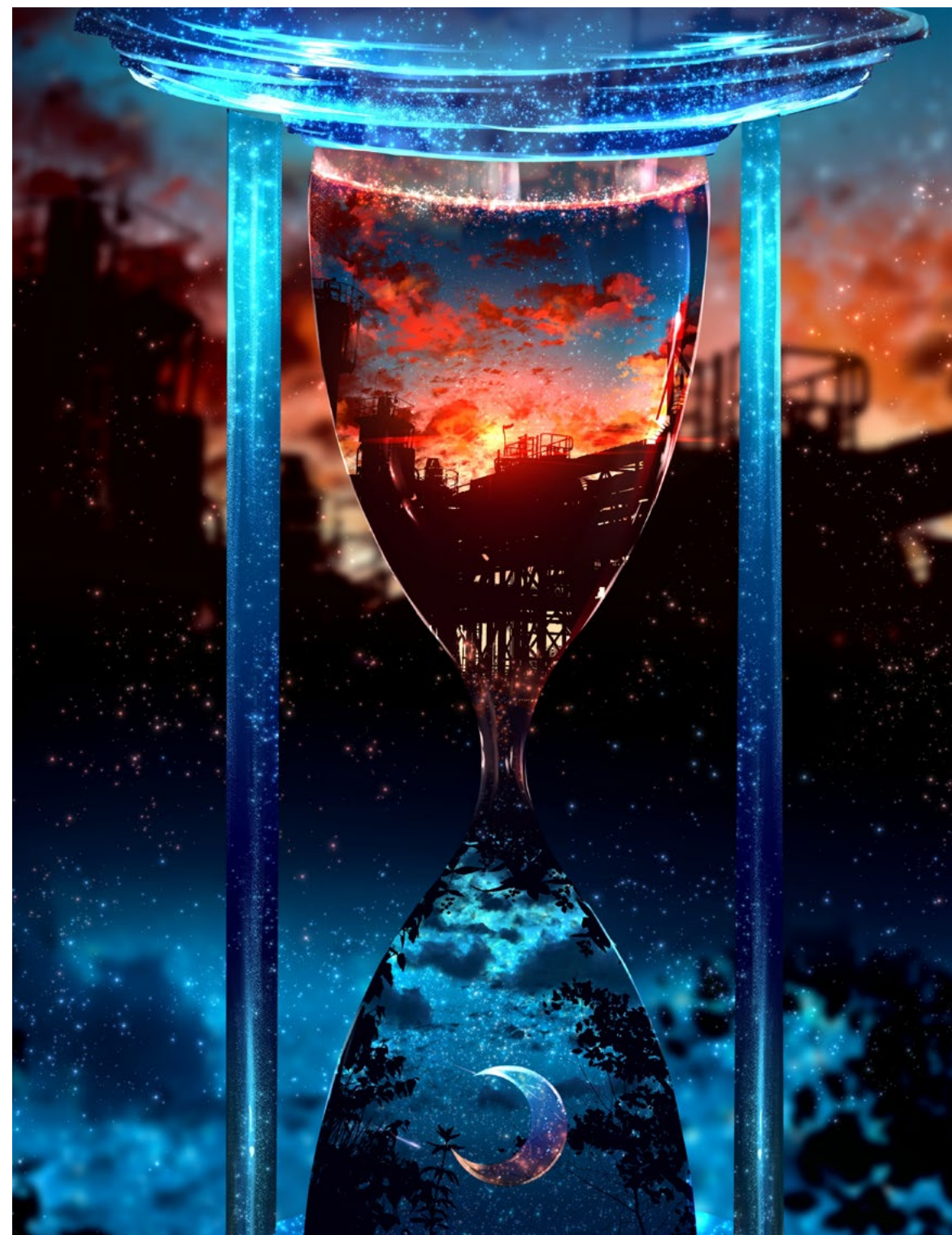
aprenderán a adoptar unas gafas teóricas, una caja de herramientas conceptual, que cambiará por completo su forma de ver el mundo. Pasarán de unas gafas distorsionadas y mal graduadas por lo políticamente correcto e ideologías nefastas, a disponer de unas gafas bien graduadas por la verdad científica, en la medida en que humanamente podamos aproximarnos a ella.

Instituciones y función empresarial

Afortunadamente, el ser humano dispone de dos "muletas" que le permiten hacer frente a esa incertidumbre inherente al futuro: las instituciones y la función empresarial. Las instituciones pueden definirse como esquemas pautados de comportamiento y tendremos ocasión de profundizar sobre este concepto a lo largo del curso, pero lo que sí podemos adelantar es que el enfoque de este curso de economía es eminentemente multidisciplinar —hablamos aquí de lo divino y de lo humano— y también institucional. A lo largo de períodos muy dilatados de tiempo, durante generaciones, ciertos seres humanos descubren, gracias a su mayor perspicacia empresarial, que ciertos comportamientos les permiten alcanzar más fácilmente sus fines; y en la medida en que estos comportamientos tienen éxito, son adoptados por otros seres humanos de segundas, terceras y cuartas oleadas de personas, y así hasta que se generalizan y se convierten en instituciones. Las instituciones son vitales para la civilización y el ser humano y surgen en múltiples ámbitos. Por ejemplo, el lenguaje es una institución que surge de manera evolutiva, consuetudinaria, a lo largo de largos períodos de tiempo y con la participación de muchas generaciones; los principios morales también son instituciones, los valores, las tradiciones, lo que está bien y lo que está mal, surgen y se consolidan de forma similar. Aunque a veces enfrentemos zonas grises, sabemos distinguir lo correcto de lo incorrecto porque desde el principio ya tenemos este conocimiento, al menos de forma embrionaria, dentro de nosotros mismos y, además, lo completamos en el seno de una familia, una comunidad, o incluso, si tenemos esa "suerte,"

una religión (aunque aquí puede que el 90% de la gente sea pagana —y no estoy exagerando—). Pero al final todos sabemos lo que está bien y lo que está mal. Ese conocimiento moral, en términos institucionales, es parte de las instituciones, es decir, los principios morales son instituciones. El Derecho, como sistema normativo, también es una institución; el derecho de propiedad es una institución clave. En el ámbito de la economía, la institución más importante es el dinero, que puede considerarse la institución social por excelencia y demostraremos, en su momento, que por qué esto es así y no es una afirmación al azar.

Las instituciones nos ayudan a enfrentarnos al carácter inerradicablemente incierto del futuro porque al adoptar comportamientos institucionales pautados, y al pensar que los demás con los que interactuamos también los adoptan, reducimos significativamente las alternativas posibles y acotamos la incertidumbre. Por ejemplo, si yo llego a un trato con una persona sobre una compraventa, y cerramos ese acuerdo con un apretón de manos, yo confío en que ella cumplirá su parte del trato, y ella confía en que yo haga lo mismo. Si ambos nos comportamos de manera pautada, esto restringe el inmenso ámbito de incertidumbre y lo reduce de forma significativa. Este principio se aplica en todos los ámbitos de las acciones humanas. Tomemos otro ejemplo: si quiero emprender una vida familiar, encuentro a mi pareja y me comprometo con ella, formalizándolo por la Iglesia o, aunque sea de forma más fría, ante un registro civil en un ayuntamiento, ese compromiso se supone que es para toda la vida, porque, si no, no sería un matrimonio (si no existe ese compromiso, entonces, ¿para qué casarse?). El matrimonio implica que ambos miembros piensan que el otro es una persona de principios y que ambos pondrán todo su esfuerzo y dedicación para sacar adelante un proyecto vital conjunto; y si esto se cumple, ese proyecto vital funcionará, pero si no es así, ese matrimonio durará "menos que un pastel a la salida de un colegio." Y, entonces, al poco tiempo nos enteraremos por el periódico de que "Fulanito y Menganita, que se querían tanto, se han divorciado." Y, en es-



tas situaciones, se escuchan frases como: "No tengo nada contra ti, eres la madre/padre de mis hijos, pero obviamente me he enamorado de otra persona." Todo se racionaliza: "¿No tengo derecho a ser feliz? Claro que sí. Por eso me voy con alguien más joven, más atractivo." Y el otro miembro hace lo mismo, y así termina su historia. ¿Por qué sucede esto? Porque no se han cumplido las premisas del comportamiento institucional que supone el matrimonio. La institución más importante de todas, la que hace posible la civilización, es precisamente la familia (junto con el dinero). El lenguaje, la familia, el dinero, el derecho, la moral, entre otras, son

ves una lucecita en lontananza, la de un faro, y esa luz cambia todo: ahora puedes dirigir tu "antena parabólica" hacia ese punto y orientarte hacia tierra firme; lo mismo ocurre con nuestras acciones, si diriges todo tu ser hacia un fin, te aproximarás a él. Por ejemplo, si lo que quiero es triunfar en el mundo del cine, entonces haré todo lo necesario, estudiaré, veré películas, analizaré la vida y las obras de los más importantes directores y guionistas, y dedicaré todo mi tiempo y esfuerzo a ello; lo más probable es que me acerque mucho a ese objetivo. Si mi fin es fundar e impulsar una familia, porque eso tiene valor para mí, buscaré a una pareja con princi-

En el ámbito de la economía, el futuro no es un "por venir", sino un "por hacer". El futuro será uno u otro en función de cómo actuemos.

instituciones entendidas como esquemas pautados de comportamiento que permiten al ser humano enfrentarse a la incertidumbre inerradicable del futuro.

Pero hay otra ayuda de incalculable valor que nos permite enfrentarnos al futuro, y esa es precisamente la función empresarial. El ser humano tiende —y subrayo, tiende, porque no hay garantía absoluta— a lograr aquello que se propone. Si visualizo un fin al que doy valor y, con todo mi ser, concibo las etapas necesarias para alcanzarlo y movilizo mi persona para culminarlas, lo más probable es que me aproxime mucho a ese fin. Esto es especialmente cierto si no estoy perdido en un magma de alternativas y fines sin saber qué hacer. Es como quien navega por el mar de noche, durante una tormenta, es algo terrorífico: no sabes de dónde te vienen las olas ni si el barco va a volcar, y la incertidumbre es total, con trescientos sesenta grados de oscuridad a tu alrededor. Pero, de repente,

prios, puede ser guapa o no tanto, pero lo importante son sus principios; y claro, si además es guapa, joven y tiene dinero, mejor; pero eso es secundario, siempre lo relevante son los principios. Y aunque me den calabazas una y otra vez, si persisto, lo más probable es que a la cuarta o quinta consiga casarme, y si mi pareja y yo ponemos todo de nuestra parte para sacar adelante ese proyecto vital, es probable que logremos construir un matrimonio estable y feliz. Actuar empresarialmente, dirigiendo todo nuestro ser hacia un fin concreto, reduce el ámbito infinito de incertidumbre radical. De manera simbólica o no, podríamos decir que Dios, en su infinita sabiduría, no quiso dejar al ser humano solo ante el abismo de un futuro siempre incierto y por eso nos dotó de dos herramientas de incalculable valor que son las instituciones y la función empresarial. Las instituciones son el resultado de la interacción humana, aunque no del diseño humano. Y esto es fundamental: las ins-

tituciones acumulan tal cantidad de experiencia colectiva que nadie puede diseñarlas *ex novo* ni mucho menos mejorarlas sin correr el riesgo de destruirlas. Por un lado, las instituciones, y por otro, la función empresarial, son armas de incalculable valor para enfrentarnos al carácter incierto del futuro y estas herramientas aumentan exponencialmente nuestras posibilidades de éxito en las acciones que emprendemos. Pero aún así el futuro nunca está determinado, sino que está abierto a todas las posibilidades creativas del ser humano, y por tanto, no sabemos exactamente cómo será, aunque, las instituciones nos ayuden a enfrentarlo.

Rebelarse contra la naturaleza humana, que es esencialmente creativa y empresarial, es gravísimo y puede acabar con la civilización.

Decíamos en la última clase: "El martes a las 19:00 horas habrá clase." Cualquiera de ustedes podría haber levantado la mano y dicho: "Profesor, ¿no acaba de decir que el futuro es radicalmente incierto? ¿Cómo sabe que habrá clase el próximo martes?" Milagro: hoy, siguiente martes, 3 de octubre de 2023, a las 19:00, estamos aquí en clase. ¿Cómo es esto posible? Gracias a las instituciones. Ustedes saben que soy una persona de palabra y que haré todo lo posible para estar aquí, salvo que tenga un accidente, un infarto, o me enferme (toco madera) y no pueda venir a clase. Por mi parte, confío en que a ustedes les interesa asumir el esfuerzo que supone venir a clase y que estarán aquí. Institucionalmente, nos hemos puesto de acuerdo: utilizamos un reloj analógico que marca el tiempo físico, y hemos convenido que, cuando las manecillas coincidan a las 19:00 horas, estaremos en clase. El tiempo físico no fija nuestras acciones, pero lo usamos como una herramienta au-

xiliar para coordinar nuestras acciones y nuestra percepción subjetiva del tiempo experimental, del kairós. Por eso tenemos clase hoy, y espero que terminemos antes de las 21:00 horas para poder ir a ver el partido de la Copa de Europa entre el Real Madrid y el Nápoles...

Tampoco podemos conocer todas las alternativas posibles que surgirán en el futuro, lo que significa que no se puede aplicar al ámbito de la acción humana toda la teoría de la decisión. Recuerdo, con una mezcla de humor y nostalgia, cuando comencé a estudiar en Estados Unidos, en la Universidad de Stanford. Había allí una asignatura llamada "Teoría de la decisión".

Lo primero que hacían era llenar la pizarra con árboles de decisión: alternativa A, alternativa B, alternativa C, probabilidad, grado de creencia, programas... hasta llegar a la supuesta decisión "óptima". ¡Hoy me río de aquella ingenuidad! El problema es que ni siquiera conocemos las alternativas, porque muchas de ellas todavía no han sido creadas por el ser humano, quien está dotado de una innata capacidad empresarial y creativa. La economía, por tanto, no puede ser una ciencia de la decisión: la teoría de la decisión no es aplicable al ámbito de la acción humana. En el momento en que alguien desarrolla un árbol de decisiones con diferentes alternativas, ya ha congelado el futuro, ha paralizado el mundo, como si hubiera tomado una fotografía estática, eliminando así la posibilidad de que surjan nuevas alternativas que nadie antes haya concebido y, sin embargo, la civilización avanza precisamente a golpe de esas nuevas alternativas que nadie había imaginado antes.

Probabilidad de clase y probabilidad de caso

Al igual que utilizamos el mismo término “tiempo” para referirnos a dos conceptos radicalmente distintos, es decir, el tiempo de la acción humana y el tiempo en el mundo de la ciencia natural, también se utiliza el término de probabilidad para referirse a dos realidades radicalmente distintas. En el mundo de la acción humana, se utiliza el concepto de “probabilidad de caso” o “evento único”; en el mundo de la ciencia natural, se utiliza el concepto de “probabilidad de clase”. Ahora vamos a seguir juntos las diferencias esenciales que existen entre el mundo de la ciencia natural y el mundo de la acción humana en lo que se refiere al concepto de probabilidad. La “probabilidad de clase”, que es el concepto utilizado en el mundo de la ciencia natural, surge del conocimiento sobre el comportamiento de una clase de fenómenos o conjunto de elementos homogéneos determinados: es decir, sabemos cómo se comporta la clase, el conjunto, pero no sabemos cómo se comporta cada uno de los elementos homogéneos que conforman ese conjunto. Por ejemplo: yo, como Actuario Matemático de seguros, especialista en Estadística y Econometría Actuarial (todo esto perteneciente al mundo de la ciencia natural) aparte de ser Economista, puedo decirles que, basándome en las tablas de mortalidad, por cada mil personas de cuarenta años, van a fallecer tres en el próximo año. En este sentido, sabemos cómo se comporta la clase o el conjunto de mil personas de cuarenta años y que habrá una mortalidad de tres individuos, pero desconocemos el nombre y apellido de las tres personas que fallecerán; esto es probabilidad de clase, una probabilidad propia del mundo de la ciencia natural, específicamente del campo de la biología en relación con el ser humano que nada tiene que ver con el mundo de la acción humana.

Como pueden ver, aquí tengo una moneda de oro, es una moneda Liberty de una onza de oro donde aparece la figura de la Diosa de la Libertad, y la llevo siempre conmigo por tres razones; primero, porque representa la libertad, segundo porque ha sido el dinero por excelencia elegido

y utilizado espontáneamente por la humanidad hasta que nos fue expropiado a la fuerza por los gobiernos; y tercero porque en el mundo de la Iglesia Católica el oro representa la Caridad. Consideremos un ejemplo: mi moneda de oro tiene cara y tiene cruz; entonces si yo tiro mil veces la moneda de oro al aire, tiende a salir la mitad de las veces cara y la otra mitad de las veces, cruz; sé que el conjunto de fenómenos de tirar mil veces la moneda al aire, se comporta de forma que aproximadamente el 50% de las veces sale cara y el 50% de las veces sale cruz. Pero mi conocimiento respecto a un lanzamiento concreto es absolutamente nulo: no sé si saldrá cara o cruz; no sé cómo se comporta ningún elemento individual de la clase o del conjunto de fenómenos, pero sí sé cómo se comporta la clase en general. Eso es lo que significa probabilidad de clase. Concepto que surge cuando se da esta circunstancia, que es la propiedad del mundo de la ciencia natural, que precisamente avanza sobre la base de realizar experimentos. Es decir, se realizan experimentos de laboratorio, aislando las diferentes causas de un fenómeno y encontrando regularidades, ya sea en términos ciertos o en términos de probabilidades de clase.

Por ejemplo, imaginemos el desarrollo de un nuevo medicamento de quimioterapia contra el cáncer de mama. ¿Qué se hace en este caso? Se organiza un experimento con cincuenta mil mujeres voluntarias que tienen cáncer de mama. A veinticinco mil de ellas se les administra un placebo (ellas no saben que están tomando un placebo), y a las otras veinticinco mil se les da el nuevo tratamiento. Y se lleva a cabo un seguimiento durante un periodo de cinco o diez años. Al final del estudio, se evalúan los resultados. Si la mortalidad es igual entre las mujeres que tomaron el placebo y las que tomaron el nuevo medicamento, se concluye que el tratamiento no es efectivo. Pero si las mujeres que tomaron la quimioterapia experimental muestran un 40% menos de mortalidad, se considera que el tratamiento es efectivo. En términos de probabilidad de clase, hemos descubierto que el nuevo medicamento reduce la mortalidad en un 40%. Este es el modo en que la ciencia natural avanza:



descubriendo regularidades, ya sea en términos ciertos o probabilísticos.

Cuando estamos ante una situación en la que conocemos cómo se comporta una clase de elementos homogéneos desde la perspectiva de lo que estamos analizando, pero desconocemos el comportamiento de cada elemento particular, decimos que estamos en una situación de riesgo. Y, queridos alumnos, ¿por qué se puede asegurar el riesgo? Porque conocemos el comportamiento de la clase, aunque no el de sus elementos individuales. Por ejemplo, si sabemos que tres personas de cada mil van a morir, podemos asegurar ese riesgo. Decimos:

Imaginen un proceso productivo, como la producción de una película. Hay situaciones de riesgo: el plató podría incendiarse, el guionista —que puede ser único en el mundo— podría sufrir un infarto, etc. Pues todo eso se puede asegurar. No sabemos si nuestro plató será el que se incendie, pero si entre diez mil estudios se incendia uno, podríamos pagar una prima para recibir una indemnización si nos ocurre. El coste de los seguros sobre los riesgos implicados en un proyecto empresarial forma parte del coste de producción normal, y las empresas lo asumen continuamente. Además, la probabilidad de clase puede matematizarse, y existe una disciplina,

Las instituciones son el resultado de la interacción humana, no del diseño humano. Acumulan tanta experiencia colectiva que nadie puede diseñarlas *ex novo* ni mejorarlas sin destruirlas.

"Cada persona aporta un euro", y con eso generamos un fondo de mil euros. Cuando sepamos quiénes son las tres personas que fallecen, podremos dar 333 euros a la viuda o al viudo de cada una de ellas. Otro ejemplo: tenemos una casa, pero no sabemos si se va a incendiar. Sin embargo, nuestras estadísticas basadas en el comportamiento de la clase nos dicen que una casa de cada diez mil se incendia. Entonces, pagamos un euro como prima y si nuestra casa resulta ser la desafortunada que se incendia, recibimos una indemnización. El riesgo es asegurable. ¿Por qué? Porque el riesgo, por definición, es una situación en la que conocemos el comportamiento de la clase, pero no el de sus elementos individuales. En el mundo de la ciencia natural, donde se utiliza el concepto de probabilidad de clase, lo que existe es riesgo, y ese riesgo es asegurable, pues puede ser diluido o distribuido entre los elementos homogéneos de la clase.

la estadística, que estudia matemáticamente la probabilidad y todas sus implicaciones, como las distribuciones de probabilidad.

¿Cómo descubrimos la probabilidad de un fenómeno como parte de una clase en el mundo de la ciencia natural? Hay varios procedimientos. Uno de ellos es empírico, como en los ejemplos de la moneda o del medicamento: empíricamente, si lanzo una moneda mil veces, obtengo 495 caras y 505 cruces, y si la lanzo dos mil o tres mil veces, la proporción se acerca al 50% para cada lado. Lo mismo ocurre con el experimento del medicamento, si se administra un placebo a la mitad de las mujeres y el tratamiento experimental a la otra mitad, y se observan los resultados. La investigación empírica es una forma de descubrir la probabilidad, y la ciencia natural día a día avanza descubriendo regularidades en términos probabilísticos.

Otro procedimiento para descubrir la probabilidad es el concepto lógico de probabilidad,

definido como el número de casos favorables dividido entre el número de casos posibles. Por ejemplo, la probabilidad de que salga cara al lanzar una moneda es uno entre dos, o el 50%. Este concepto lógico contrasta con el concepto frecuencista de probabilidad. Ahora bien, nada de lo que digo aquí es aplicable al mundo de la acción humana, como veremos enseguida. Además, existen múltiples fenómenos en el mundo de la ciencia natural sobre los que no sabemos nada, por ejemplo, si hace doscientos años nos hubieran preguntado si hay vida en Marte, no habríamos tenido conocimiento suficiente para responder. Ante esa ignorancia, podríamos de-

el mundo de la acción humana nada tiene que ver con esto. En el mundo de la acción humana no existen clases de fenómenos o elementos homogéneos entre sí. A pesar de los esfuerzos de los ingenieros sociales y líderes políticos que intentan manipularnos, el ser humano no es una rata, ni una bacteria, ni un elemento homogéneo. Cada persona es radicalmente distinta, dotada de una innata capacidad empresarial y creativa. Somos capaces de crear de una manera única e irrepetible, en función de nuestras circunstancias.

En el mundo de la acción humana, por tanto, no hay clases, no se conoce cómo se comporta

Las instituciones nos ayudan a enfrentarnos a la incertidumbre del futuro porque, al adoptar comportamientos institucionales pautados, reducimos significativamente las alternativas.

cir que la probabilidad de que haya vida es un 50 %, porque puede haberla o no. Sin embargo, un abad muy inteligente llamado Bayes planteó que, al aproximarnos a un fenómeno del mundo de la ciencia natural sobre el que no sabemos nada, la ciencia puede avanzar, con nuevos conocimientos, experimentos o intuiciones, cuya información se incorpora, permitiendo que nos acerquemos asintóticamente a la probabilidad verdadera subyacente y que desconocíamos al principio. Este es el teorema de Bayes con su famosa fórmula. Pero, atención, el teorema de Bayes no es aplicable al mundo de la acción humana o la ciencia social, es un concepto exclusivo de la ciencia natural, a pesar de lo que nos hayan enseñado en el colegio.

Por último, en quinto lugar, la probabilidad de clase, que es la propia de la ciencia natural, obviamente es objeto de estudio e investigación por parte de los científicos naturales: físicos, biólogos, médicos, etcétera. Ahora bien,

una clase porque no hay tal clase de fenómenos homogéneos. Lo que existe es el concepto de probabilidad de caso o evento único. Esto significa que, aunque no haya clase, sobre un evento único, histórico e irrepetible, se puede tener un cierto conocimiento de primera mano sobre cómo podrían evolucionar los acontecimientos de ese evento. Pero hay algo más, la propia acción humana hará que el evento sea uno u otro. Pero, no nos engañemos. Una cosa es decir que "este medicamento es efectivo en el cáncer de mama en un 40%", y otra muy distinta es afirmar que "Fulanito y Menganita, que se casan, tienen tan solo un 10% de probabilidades de durar más de un año." Estamos hablando de cosas completamente diferentes. Cuando digo "un 10%," no estoy describiendo una probabilidad objetiva, sino una figura del lenguaje. Estoy transmitiendo un grado de creencia sobre un evento único, históricamente irrepetible, asignando un número de forma simbólica, que no tiene nada que

ver con las probabilidades de clase del mundo de la ciencia natural. En el ámbito de la acción humana, un "10%" para mí puede significar algo radicalmente distinto a lo que significa para ti. No es válido decir que esto es como una lotería en la que te dan el 10% de las papeletas. Esa "probabilidad" de divorcio, por ejemplo, puede significar poquísimos para mí y algo completamente distinto para ti. Es simplemente una figura del lenguaje.

Además, en el mundo de la acción humana, el resultado no está predeterminado. Dependerá de cómo actúen las personas implicadas. Así como en la probabilidad de clase desconocemos por completo el resultado individual (no sabemos a quién le tocará), en la acción humana, la propia acción puede hacer que el resultado sea uno o que sea otro. Aunque utilicemos el mismo término de probabilidad, nos estamos refiriendo a algo radicalmente distinto en el ámbito de la acción humana, donde solo hay eventos únicos, históricamente irrepetibles, cada uno de ellos es distinto; y por tanto ni hay clase ni conjunto, ni tampoco una situación de riesgo, sino de incertidumbre (ya hemos hablado sobre esto, la incertidumbre inerradicable que se deriva del carácter eminentemente creativo de la acción humana).

La incertidumbre no es asegurable. No se puede asegurar la incertidumbre. Vamos a ver, queridos alumnos, esto es muy importante. Voy a poner un ejemplo de fútbol, un ejemplo de matrimonio y un ejemplo de una empresa audiovisual, todos del mundo de la acción humana. Se hace una estadística y escuchamos la siguiente noticia en la televisión (porque cuando no tienen ninguna noticia que dar para cubrir el tiempo asignado siempre sacan una estadística); por ejemplo, que el 50% de los matrimonios se han divorciado después de siete años. Mi pregunta: ¿nos aporta algún tipo de información ese conocimiento respecto de la boda de mi amigo y su novia, a la que voy a ir mañana? ¡No!, ningún conocimiento, porque estos dos chicos que se casan mañana yo los conozco, tengo cierta intuición, cierta información sobre cómo pueden ir las cosas, pero no hay una clase de elementos homogénea, porque cada matrimonio es un

mundo radicalmente distinto. El matrimonio es un proyecto humano, empresarial, creativo y de esfuerzo, que exige que cada elemento de la pareja ponga todo lo que sea preciso y todo su esfuerzo y sacrificio para sacar adelante ese proyecto vital; y si cada uno de ellos lo hace, será un proyecto vital de éxito, pero si no, durará, como he dicho, menos que "un pastel a la salida de un colegio". No es asegurable porque además el resultado de ese matrimonio dependerá de cómo actúen los cónyuges y eso no se puede asegurar. Alguien podría decir: Profesor Huerta de Soto, ¿usted tiene una compañía de seguros? Sí. ¿De qué? De vida. ¿Y qué es lo que hacen? Bueno, pues hacemos seguros de vida impulsando la previsión social complementaria privada. Por tanto, a nuestros clientes les convencemos de que inicien un plan de previsión pagando una prima, y que, con esto, si se quedan inválidos o fallecieran, su familia percibiría un importante capital. Entonces cualquiera de ustedes diría: Profesor Huerta de Soto, con todo lo que estudió y todos los doctorados que tiene, ¿no acaba de escuchar en la televisión que el 50% de los matrimonios se divorcian después de siete años? ¿Por qué no lanza el seguro de matrimonio? ¡Qué idea aparentemente más buena! Sí, imaginemos que se lanza el seguro de matrimonio: al casarse, se suscribirá una póliza de seguro de matrimonio, en la que se pagaría una prima, por ejemplo, de cinco mil euros al año por cada cónyuge; diez mil al año en total, de manera que si el matrimonio va mal y se divorcian, percibirán un millón de euros cada uno. Esto sí que es interesante. Todo el mundo contrataría ese seguro. Ahora, mi pregunta es: ¿por qué no existe un seguro de matrimonio? Respuesta: porque el matrimonio es un fenómeno de la acción humana, un evento único, históricamente irrepetible, en un entorno de incertidumbre cuyo resultado dependerá de cómo actuarían las personas implicadas, y por lo tanto, no es asegurable. ¿Por qué?, ¿qué creen ustedes que sucedería si existiera un seguro de matrimonio? Ya hemos dicho que hay que tener una paciencia inmensa y hacer un esfuerzo tremendo para sacar adelante cada día



ese proyecto. Pero imaginemos la situación: tu cónyuge, a quien ves un día tras otro, un mes tras otro, se levanta por la mañana despeinada, con mal aliento, envejeciendo cada vez más... Y tú piensas: "Tengo un seguro, así que, si me divorcio, me dan un millón de euros." Ella, por otro lado, podría pensar lo mismo: "¿Cómo voy a aguantar a este pesado? Parece mentira, ya no me hace caso, antes me daba flores, pero ahora ni me mira, todo el día fumando y viendo el fútbol con los amigos. A mí ahora me gusta el carnicero, un tipo más atractivo, y además, si me divorcio, me dan un millón de euros." ¿Qué pasaría si existiera un seguro de matrimonio? Se

podría pasar. Por ejemplo, sabemos que el portero titular del Real Madrid está lesionado y el nuevo aún no se adapta, que la defensa anda floja, y que los delanteros no están en forma. Por otro lado, el Atlético está fuerte, ha fichado jugadores clave y juega en su propio estadio. Podríamos pensar que el Atlético tiene buenas posibilidades y quizá incluso ganar, podríamos hacer una figura del lenguaje y decir: "Creo que el Atlético tiene un 60% de probabilidades de ganar." Pero no olvidemos que hay una situación de incertidumbre y de esfuerzo: que se gane o se pierda dependerá de acciones humanas, del corazón, del esfuerzo, de las piernas y del ingenio

El concepto lógico de probabilidad se define como el número de casos favorables dividido entre el número de casos posibles.

multiplicarían los divorcios, porque estaríamos sesgando el comportamiento de las personas, y ese comportamiento es precisamente lo que determina, en el ámbito de la acción humana, cuál será el resultado final.

Continuemos ahora con el fútbol, porque dentro de poco empieza un partido de la Copa de Europa. Una de las tonterías que escuchamos a menudo durante las retransmisiones de fútbol es algo así como: "Las estadísticas dicen que, en el 75% de las veces que el Real Madrid ha jugado contra el Atlético, ha ganado el Real Madrid." ¿Creen ustedes que eso proporciona algún tipo de conocimiento importante o relevante cara a un partido futuro concreto? ¡No! Un partido concreto es un fenómeno de la acción humana, un evento único, históricamente irrepetible. Tomemos como ejemplo el último Real Madrid-Atlético, que se jugó el pasado domingo. Ese partido fue único, podemos tener cierta información que nos lleve a pensar qué

creativo de los once jugadores durante los dos tiempos de cuarenta y cinco minutos, que son acciones humanas. Hay que correr, luchar, incluso arriesgarse a romperse un ligamento —como me pasó a mí, que tengo el mío medio roto—, y además dejarse todo corriendo en el campo para ganar. Ahora pregunto: ¿creen ustedes que se podría asegurar el resultado de un partido de fútbol? Algo así como: "Bueno, como existe la posibilidad de perder, vamos a pagar una prima. El Atlético paga una prima y el Real Madrid otra, de manera que, si uno de los dos pierde, se le dará una indemnización a cada jugador, digamos de doscientos mil euros, para compensar la humillación de la derrota." ¿Por qué no hacemos un seguro así, igual que el seguro de matrimonio? ¿Qué creen ustedes que sucedería? ¿Aceleraría las piernas o las llenaría de plomo? Si los jugadores supieran que, perdiendo, recibirán un millón de euros de indemnización, ¿correrían con más fuerza o con menos? Obviamente, ses-

garía el resultado y esto es lo que sucedería si existiera un seguro de perder al fútbol. Por eso no hay seguros de este tipo.

Ahora vamos a entrar al mundo estrictamente mercantil, porque la economía, tal como la estamos explicando, es la ciencia de la acción humana en cualquier ámbito; vamos ahora a enfocarnos en el ámbito mercantil. ¿Ustedes saben de qué depende el éxito de una empresa? O cuando ustedes, el día de mañana, sean productores de cine, ¿saben de qué dependerá su éxito? El dinero se hace en los detalles, se gana céntimo a céntimo. Hay que saber decir no muchas veces, aparece uno como una mala

Cada vez que nos llega una nueva información, se modifica todo nuestro mapa de conocimientos.

persona, pero no hay más remedio. Supongamos que viene tu empleado: "Don Jesús, mire, he tenido un hijo, estoy muy ajustado económicamente, ¿me puede subir el sueldo?" Y resulta que este empleado o empleada te cae muy simpático. ¿Qué es lo que te pide el cuerpo? Ustedes creen que los empresarios son desalmados, como se les presenta, con el típico estereotipo: ojeras, gran tripa, reloj de oro, explotadores de niños. No. Los empresarios son como ustedes y como yo, en general, buena gente. Lo que te pide el cuerpo es decir que sí a todo el mundo. Pero, ¿qué pasa si dices sí a todo? Muy sencillo, quiebras. Estás en un entorno de competencia, tienes que producir los mejores productos al precio más bajo, en competencia con otros que también son muy listos y activos; y todo ello no porque seas egoísta, sino porque estás siendo como un mandatario de los consumidores, que lo que quieren son productos cada vez mejores y más baratos, y muchas veces te estás jagan-

do siempre el beneficio o la pérdida en el límite del céntimo de euro. Por eso tienes que decir: "No, mira, no te puedo subir el sueldo. No tenemos margen. Estamos muy contentos contigo, y haremos lo que podamos en el futuro. Hoy no." Tienes que decir no una y otra vez. Ahora bien, ¿qué pasaría si existiera un seguro de ruina? Imaginen: se paga una prima y, si a la empresa le va mal, te indemnizan con toda la pérdida e incluso con más dinero. ¿Qué creen que pasaría? ¿Se daría la misma agilidad empresarial para controlar los costes? No. Si supieras que las pérdidas no importan porque hay un seguro, dirías sí a todo. Esto es precisamente lo que pasa en

las empresas públicas. Como no tienen dueño y dependen de los presupuestos generales del Estado, ¿qué más da? Todas en pérdidas, llenas de amiguetes y totalmente ineficientes. Porque el mundo de la acción humana es un mundo de incertidumbre inerradicable y por tanto, no se puede asegurar ni se puede matematizar la probabilidad. Pero, ¿cómo descubrimos esas "probabilidades"? Siempre en base a la estimación y comprensión empresarial sobre las circunstancias particulares de cada caso.

Cada vez que nos llega una nueva información, se modifica todo nuestro mapa de conocimientos. Por ejemplo, si nos enteramos a última hora que Vinicius no va a jugar, toda nuestra percepción del partido cambia. Es como si, al descubrir toda esta nueva información, ocurriera un terremoto en nuestra mente, de una manera no convergente, y esa modificación de todo nuestro mapa de conocimientos sobre un evento único, históricamente irrepetible, es lo

que se conoce con el término científico de “sorpresa”. La sorpresa es una alteración general de nuestros conocimientos en la mente como consecuencia de una información nueva que percibimos o descubrimos. De la mano del concepto de sorpresa está el concepto de “serendipidad” que es la capacidad para darse cuenta de fines de gran valor que el actor va descubriendo que están a su alcance y que no estaba buscando de forma deliberada previamente. Yo no buscaba casarme ni enamorarme, de hecho, lo rechazaba, quería ser un solterón o solterona, no estaba en mi vocación casarme, no lo buscaba deliberadamente. Pero, de pronto, mientras estoy implicado en otra acción, como, por ejemplo, desarrollar un negocio, entro en contacto con una cliente, ocurre algo rarísimo, y me enamoro de ella. Pero si yo no me quería enamorar... De pronto descubro algo que no buscaba, pero que tiene valor para mí, serendipidad. El término serendipidad proviene del persa serendip, Ceilán, de un cuento titulado *Las tres princesas de Serendip*. Horace Walpole dio carta de naturaleza al término en inglés (*serendipity*), y también fue el nombre de una famosa discoteca en Nueva York. En aquel cuento, los protagonistas continuamente descubren cosas de gran valor para ellos, pero que no buscaban deliberadamente. Todos estos son conceptos del ámbito de la acción humana. Ustedes triunfarán en la medida en que tengan, empresarialmente, capacidad creativa, capacidad de serendipidad; la capacidad de descubrir lo que no se busca de manera deliberada es esencial para el empresario, que es el actor clave en la acción humana.

Coste y beneficio

Después del tiempo, hay otro concepto esencial, el concepto de coste. Fíjense, otro elemento esencial de la acción humana, sobre el que ha pivotado toda la construcción del edificio de nuestra disciplina económica. ¿Qué es el coste? Es muy sencillo. Coste es un valor que damos a un fin, sin duda alguna, pero ojo, no es el fin que perseguimos. Repito: coste es un valor que damos a un fin, pero no es el fin que perse-

guimos. Es el valor que damos a aquellos fines a los que renunciamos al optar por un fin determinado. El coste es el valor que damos a aquellos fines a los que renunciamos al actuar en pos de un fin concreto. Ahora estamos en clase pero pregunto: ¿a qué fines alternativos estamos renunciando al estar hoy aquí? Nos quedan tres o cuatro minutos para terminar, pero podríamos estar en el fútbol, en la discoteca, fumando un porro ahí fuera... Todo eso tiene para nosotros un valor. Ese valor de los fines a los que renunciamos es el coste de la acción. Si los seres humanos actuamos, es porque pensamos, a priori, que vamos a conseguir fines que tienen para nosotros un valor superior al valor de los fines a los que renunciamos, es decir, que tienen un valor superior al coste en el que incurrimos que, en economía, se llama “coste de oportunidad”. Actuamos porque pensamos obtener un valor superior al coste en el que incurrimos; esa diferencia entre el valor que esperamos obtener y el coste en el que incurrimos se le llama, en economía, beneficio o lucro. Actuamos porque pensamos obtener beneficio o lucro y el beneficio y el ánimo de lucro son ontológicamente inseparables de la naturaleza del ser humano. Cualquiera que critique el beneficio —da igual si es un científico equivocado, un líder social, un papa de la Iglesia o Karl Marx— está criticando la naturaleza misma del ser humano porque es imposible separar nuestra naturaleza y nuestra acción humana de la persecución del beneficio. El ánimo de lucro simplemente significa que actuamos en pos de fines que pensamos, a priori, que tendrán más valor que aquellos fines a los que renunciamos, es decir, el coste. En términos de economía, quien obtiene un beneficio está haciendo un bien social inmenso, porque obtener beneficio significa que se están consiguiendo fines de más valor que los costes en los que se incurre. En cambio, ¿qué significa cosechar una pérdida? Puede ser que actúe pensando que voy a obtener un beneficio, pero luego llega la dura realidad, culmino la acción, miro hacia atrás y digo: “Qué grave error empresarial. El valor que doy ahora a este fin es inferior al coste en el que he incurrido. He cosechado pérdidas.”



Pensemos en otro ejemplo: dedicar cuatro años de mi vida a estudiar Comunicación Audiovisual y, después, descubrir que lo que realmente me hubiera gustado es estudiar Medicina. He cosechado una pérdida. ¿Qué significa la pérdida? Significa que se están dedicando recursos escasos —mi tiempo, mis proyectos, mis acciones, mis medios— a conseguir fines, cuando existen otros fines más valorados que quedan latentes, sin alcanzarse; ello es un gravísimo error social. Quien cosecha pérdidas está haciendo un daño inmenso a la sociedad porque está dilapidando los escasos recursos de la sociedad en pos de fines menos valorados, cuando existen otros muchos

de costes dadas. No existen curvas de costes ni funciones de costes ni a corto, ni a medio plazo, ni marginales. No existe tal cosa. Cuando actuamos, siempre estamos como mirando de reojo, no vaya a ser que descubramos que hay algún fin al que estemos renunciando y que, de repente, nos demos cuenta de que vale más que el que estamos persiguiendo. Si eso ocurriera, tendríamos que dar un golpe de timón y cambiar nuestra acción. Por ejemplo, estoy en un noviazgo con Fulanita, pero, de reojo, veo a otra chica que me gusta más, que es más guapa, que tiene más principios, etcétera. Pues oye, lo siento mucho, pero voy a interrumpir el noviazgo y me voy con

El beneficio es el incentivo que nos mueve a actuar en cualquier acción. No cabe entender la vida humana, ni ninguna acción humana, sin beneficio.

más urgentes o valorados, de ahí la enorme importancia del beneficio como guía. Si ustedes hacen una película, tiene que mantenerse y obtener beneficio por sí misma, si solo se financia con una subvención del Ministerio o de los fondos europeos, es un indicio de que será una mala película. Si cosechan pérdidas, significa que han utilizado guionistas, cámaras, y otros recursos que eran más urgentemente necesarios en otras áreas, y en ese caso, serían enemigos de la civilización. En cambio, quien logra sacar adelante una película —como hizo Garcí, por ejemplo— con beneficio, es un héroe de la civilización, a esa persona habría que hacerle un monumento. Pero esto no solo aplica en términos estrictamente mercantiles o crematísticos. Es válido en todos los ámbitos de la vida humana. Y algo muy importante, alumnos: los costes son también subjetivos. ¿No hemos dicho que el coste es el valor de un fin, y que siempre fines, medios y valores son subjetivos? No están dados, no hay curvas ni funciones

la otra. Para eso está el noviazgo. Claro, otra cosa es que eso te pase una vez ya casado. Cuando has cerrado el trato, pero cerremos el tema y corramos un tupido velo...

El beneficio es el incentivo que nos mueve a actuar en cualquier acción. No cabe entender la vida humana, ni ninguna acción humana, sin beneficio. Y ahora termino la clase y el tema de hoy. La acción humana es, por definición, siempre racional. Toda acción humana es racional en el sentido de que, a priori, el ser humano que actúa pretende alcanzar un fin que le merece la pena y busca medios para lograrlo pensando en obtener un beneficio. Lo contrario de acción racional no es acción irracional, porque esta es imposible de concebir, lo contrario es la no acción. Esto puede llamarles la atención, pero no existen acciones humanas irracionales. ¿Por qué? Porque la acción humana se define en términos formales y subjetivos: toda acción humana persigue un fin y busca medios para alcanzarlo y, en ese sentido,

es racional. Cuando decimos que una acción es "irracional", estamos utilizando un lenguaje burdo y no exacto. Por ejemplo, llamamos irracionales a personas cuyos fines y valores no compartimos. Simplemente, no compartimos sus valores. No es que sean irracionales. Decimos, "no me junto contigo," pero eso no significa que seamos irracionales. O decimos: "Es que eres irracional por no querer venir conmigo a la discoteca esta noche y fumarte un porro conmigo." No, no es que sea irracional; es que no me gusta eso. También llamamos irracionales a las personas inconstantes: "Hoy me voy contigo porque me gustas, pero mañana me voy con otro." Decimos: "¿Qué

es racional. Cuando decimos que una acción es "irracional", estamos utilizando un lenguaje burdo y no exacto. Por ejemplo, llamamos irracionales a personas cuyos fines y valores no compartimos. Simplemente, no compartimos sus valores. No es que sean irracionales. Decimos, "no me junto contigo," pero eso no significa que seamos irracionales. O decimos: "Es que eres irracional por no querer venir conmigo a la discoteca esta noche y fumarte un porro conmigo." No, no es que sea irracional; es que no me gusta eso. También llamamos irracionales a las personas inconstantes: "Hoy me voy contigo porque me gustas, pero mañana me voy con otro." Decimos: "¿Qué

es racional. Cuando decimos que una acción es "irracional", estamos utilizando un lenguaje burdo y no exacto. Por ejemplo, llamamos irracionales a personas cuyos fines y valores no compartimos. Simplemente, no compartimos sus valores. No es que sean irracionales. Decimos, "no me junto contigo," pero eso no significa que seamos irracionales. O decimos: "Es que eres irracional por no querer venir conmigo a la discoteca esta noche y fumarte un porro conmigo." No, no es que sea irracional; es que no me gusta eso. También llamamos irracionales a las personas inconstantes: "Hoy me voy contigo porque me gustas, pero mañana me voy con otro." Decimos: "¿Qué

Si todas las acciones humanas son racionales, llegamos aquí a una conclusión fundamental: la acción humana es un presupuesto irreductible. Es lo que Mises llama en inglés *an ultimate given*.

irracional eres!" No, no es irracional; lo que es, es inconstante. Hay personas tan inconstantes que no podemos mantener contacto con ellas. A propósito, los economistas neoclásicos confunden la racionalidad con la constancia. Dicen que una acción es racional cuando si A se prefiere a B, y B se prefiere a C, entonces A se prefiere a C. Esa es la definición de racionalidad para ellos. Pero no, señor. Yo puedo perfectamente preferir A a B, y B a C, y luego preferir C a A. Porque todas las acciones humanas son diacrónicas y secuenciales. Aquí lo único que ha pasado es que, aunque sea en una centésima de segundo, he cambiado de opinión. No es que sea irracional. Usted prefiere A a B, sí. Usted prefiere B a C, sí. Bien. ¿Y prefiere A a C? No, prefiero C a A. Esto no significa que esté usted loco ni que sea irracional. Simplemente, ha cambiado de opinión, ha sido inconstante. Pero no por ello deja de ser racional.

A veces se dice —e incluso el propio Mises tiene aquí alguna veleidad— que la acción racio-

el alcoholismo." ¿Soy irracional? ¿Qué va a ser irracional! Es totalmente racional. En ese momento, el fin más valorado era emborracharme, y el medio para ello era el alcohol. Me emborracho. Podré ser inconstante o lo que usted quiera, pero no irracional. ¿Es irracional el que se suicida? Que va. El que se suicida tiene como fin quitarse la vida, y el medio es tirarse del puente. Absolutamente racional. Toda acción humana, por definición, es racional. Otra cosa es que muchos de esos seres humanos racionales nos resulten insoportables, pero no dejan de ser racionales. Incluso los locos, y esto podríamos discutirlo, tienen una lógica en su acción. Hay toda una escuela —desarrollada por Tomas Szasz y otros— que habla de este tema, especialmente en sus obras sobre el mito de la enfermedad mental, que podríamos explorar en otro momento. Si todas las acciones humanas son racionales, llegamos aquí a una conclusión fundamental: la acción humana es un presupuesto

irreductible. Esto es lo que Mises llama en inglés *an ultimate given*. Es el fenómeno de partida que no cabe referir a ningún otro en el mundo de la economía, es además un concepto axiomático: el punto de partida de todo o presupuesto irreductible de la ciencia económica, que no se puede criticar sin caer en una contradicción. Ustedes podrían decir: “¿Cómo es que dice el profesor Huerta de Soto que el concepto de acción humana es un axioma? ¡Qué barbaridad! ¡Voy a protestar! ¡Eso es un error, le mostraré todos los hallazgos que dicen lo contrario!” ¿Qué están haciendo ustedes al criticar mi concepto de

acción humana? ¡En ese momento están actuando! El fin es desmontar la teoría del profesor y el medio sería levantar la mano, debatir, opinar. Si alguien protesta y levanta la mano diciendo esto, estará obviamente actuando y cayendo en una contradicción irresoluble, porque el concepto de acción humana es un presupuesto irreductible. Es el punto de partida sobre el que construimos toda la ciencia económica, no cabe referirlo a ningún otro, y tiene, por tanto, un sentido axiomático.

Y con esto terminamos la clase de hoy. Muchas gracias a todos.

CRÉDITOS DE LAS ILUSTRACIONES FOTOGRÁFICAS ALEGÓRICAS AL CONCEPTO DE TIEMPO, CON LAS QUE SE HA ORNAMENTADO ESTE CUADERNO:

Rosario Scalia (Portada), Fotografía del autor (página 2), y por orden de aparición: Julia Holmes, Flash Movie, CKA y Shutterstock.

AHORA PUEDES SOLICITAR EJEMPLARES FÍSICOS DE NÚMEROS ANTERIORES DE LA REVISTA AVANCE Y DE LOS SUPLEMENTOS CUADERNOS Y GRANDES FIRMAS MEDIANTE CORREO ELECTRÓNICO A:

avance@fundalib.org

POR FAVOR FACILITA LA DIRECCIÓN POSTAL A LA QUE DEBEMOS ENVIARLOS. SE RUEGA UN DONATIVO DE CINCO EUROS POR EJEMPLAR SOLICITADO (ACCEDE A LA PASARELA DE DONACIONES DESDE LA PÁGINA 2 DE ESTE CUADERNO). OFERTA SUJETA A DISPONIBILIDAD DE LOS EJEMPLARES SOLICITADOS.

SOBRE LA FUNDACIÓN, LA REVISTA AVANCE Y EL SUPLEMENTO CUADERNOS

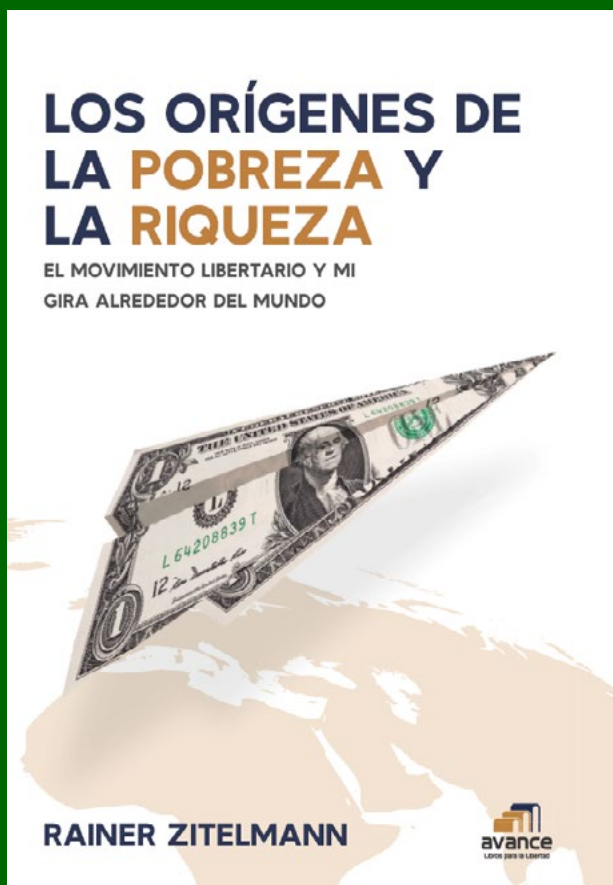
La entidad editora de la revista *AVANCE de la Libertad* y del suplemento que tiene en sus manos es la Fundación para el Avance de la Libertad (Fundalib), con domicilio en Madrid. Desde 2015, la Fundación trabaja en España e internacionalmente por la causa de la libertad económica y personal de los seres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

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

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

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





**YA A LA VENTA EN LA LIBRERÍA
ONLINE DE LA FUNDACIÓN:**

tienda.fundalib.org

El nuevo libro de Rainer Zitelmann es muy diferente y especial. El reconocido divulgador económico alemán nos lleva por todo el planeta para descubrir las políticas que generan riqueza y aquellas otras que hunden a sus países. Una amena colección de casos prácticos que nos transporta a los escenarios de las grandes transformaciones. Vive con Zitelmann esta apasionante vuelta al mundo que es también un excelente repaso a las ideas de la libertad económica.

532 páginas. 16 páginas de fotografía. 25 euros + gastos de envío