

Milton Friedman: un economista liberal

José María Aznar, Anna J. Schwartz,
Robert J. Barro, Arnold S. Harberger,
Pedro Schwartz, Francisco Cabrillo,
Manuel Jesús González



En marzo de 2007, José María Aznar, presidente de la Fundación FAES, inauguró las jornadas "En memoria de Milton Friedman" donde se le rindió al economista público homenaje. En ellas participaron figuras destacadas del pensamiento y la economía liberal, como Arnold S. Harberger, Francisco Cabrillo, Pedro Schwartz y Manuel Jesús González. Sus intervenciones ven ahora la luz en este libro acompañadas de dos textos originales de Anna J. Schwartz y Robert J. Barro, aparecidos previamente en The Cato Journal, y que han sido expresamente cedidos para esta ocasión.

FAES Fundación para el Análisis y los Estudios Sociales no se identifica necesariamente con las opiniones expresadas en los textos que publica.

© FAES Fundación para el Análisis y los Estudios Sociales y los autores, 2008

ISBN: 978-84-89633-24-7

Depósito Legal: M-3679-2008

Impreso en España / Printed in Spain

Milton Friedman: un economista liberal

José María Aznar, Anna J. Schwartz,
Robert J. Barro, Arnold S. Harberger,
Pedro Schwartz, Francisco Cabrillo,
Manuel Jesús González

ÍNDICE

EN MEMORIA DE MILTON FRIEDMAN

José María Aznar7

RECORDANDO A MILTON FRIEDMAN

Anna J. Schwartz13

MILTON FRIEDMAN: PERSPECTIVAS, PRINCIPALMENTE SOBRE POLÍTICA MONETARIA

Robert J. Barro17

LA INFLUENCIA DE FRIEDMAN Y DE LA ESCUELA DE CHICAGO EN LA ECONOMÍA DE CHILE

Arnold S. Harberger33

MILTON FRIEDMAN Y LA LIBERTAD

Pedro Schwartz49

LA TEORÍA ECONÓMICA DE MILTON FRIEDMAN

Francisco Cabrillo89

MILTON FRIEDMAN: HISTORIA Y TEORÍA MONETARIA

Manuel Jesús González117

EN MEMORIA DE MILTON FRIEDMAN

José María Aznar*

Desde hace tiempo, la Fundación FAES desarrolla jornadas para contribuir a divulgar el pensamiento liberal de gigantes intelectuales y defensores de la libertad que merecen nuestra admiración y reconocimiento.

Una Fundación como la nuestra, que abiertamente presume de su credo liberal, tiene la obligación de homenajear a quienes más han aportado al pensamiento en defensa de la libertad y de difundirlo allí donde sea posible.

Por esta razón hemos celebrado en el pasado jornadas dedicadas a revitalizar la obra de pensadores como Karl

* Palabras editadas del presidente de la Fundación FAES pronunciadas con motivo de las Jornadas FAES-CEU “En memoria de Milton Friedman”, Madrid, 12 de marzo de 2007.

Milton Friedman: un economista liberal

Popper, Isaiah Berlin, Raymond Aron o Alexis de Tocqueville, sin descuidar el estudio de la genealogía del liberalismo español. Todas ellas se han traducido en libros de gran calidad e interés editados por nuestra Fundación.

En esta línea, toca ahora rememorar la obra de un coloso de la economía liberal: Milton Friedman. Así lo hicimos en las jornadas FAES-CEU celebradas en marzo de 2007 junto con los profesores Pedro Schwartz, Francisco Cabrillo, Manuel Jesús González y Arnold Harberger. A sus intervenciones sumamos ahora dos importantes textos de economistas muy cercanos a Friedman, Anna J. Schwartz y Robert J. Barro, cedidos expresamente por el Cato Institute.

Milton Friedman nos dejó hace relativamente poco tiempo. Recuerdo bien que en noviembre de 2006 tuve el honor de dirigir unas palabras a los asistentes a la Reunión de la Mont Pelerin Society celebrada en Guatemala.

La Mont Pelerin Society es la más prestigiosa reunión de pensadores y economistas liberales. Se trata de un Foro fundado por Hayek y en el que Milton Friedman jugó un papel fundamental de impulso a sus actividades.

Entonces tuve el honor de compartir la cena con el profesor Harberger, con Anita, su mujer, y con David Friedman, el hijo de Milton. Hablamos de Milton y Rose

Friedman. Ninguno imaginábamos que pocas semanas después Milton Friedman nos dejaría para siempre.

Tengo también fresco en el recuerdo mi último encuentro con Milton y Rose Friedman, en San Francisco, en una cena organizada por la Hoover Institution. Yo ya no desempeñaba la responsabilidad de presidente de Gobierno. Milton y Rose Friedman deleitaron a los asistentes con esa brillantez de la que sólo los genios están dotados.

No voy a ser yo el que explique la grandeza intelectual de quien no sólo ha sido, en mi opinión, uno de los más grandes economistas del siglo XX sino también un extraordinario abanderado de la libertad.

Porque si una idea sobresale sobre todas las demás en la obra de Friedman es la de la libertad. En *Capitalismo y Libertad* y en *Libertad de elegir* esta idea es nuclear, pero también está omnipresente en el resto de su obra. Su concepto de libertad no se limita a la libertad económica, sino que se extiende a todos los ámbitos de la libertad individual. Otro ejemplo es su defensa de la libertad de elección en el ámbito educativo, recogida en su publicación de 1955.

“Friedman, uno de los más grandes economistas del siglo XX, fue también un extraordinario abanderado de la libertad”

Milton Friedman: un economista liberal

Personalidades más cualificadas que yo exponen en esta obra sus aportaciones a la ciencia económica, sus principales libros, cómo desmontó la teoría keynesiana, las razones que motivaron que le fuera concedido el Premio Nobel de Economía y todos los premios de mayor prestigio que se conceden en esta disciplina.

Entre ellas quiero destacar a Arnold Harberger, un economista de impresionante prestigio mundial. Catedrático de Economía en la Universidad de California en Los Ángeles, anteriormente fue director del Departamento de Economía de la Universidad de Chicago.

El profesor Harberger ha sido asesor del Fondo Monetario Internacional, del Banco Asiático de Desarrollo, de la Organización de Estados Americanos y de jefes de Gobierno de más de 15 países. Entre sus antiguos alumnos hay una decena de presidentes de Bancos Centrales y una veintena de ministros de diferentes gobiernos.

En los años 60 y 70 el profesor Harberger dirigió el Centro de Estudios sobre Iberoamérica de la Universidad de Chicago, en el que se formaron más de 300 profesionales de la economía y la política de la región. Nadie mejor que él para hablar de la economía de Iberoamérica.

Arnold Harberger siempre mantuvo una estrecha relación profesional con Milton Friedman, a quien le unía una profunda amistad. Les animo a leer las emotivas pala-

bras que Arnold Harberger pronunció en el oficio religioso celebrado en la Catedral de Washington, que tienen a su disposición en Internet. Es difícil expresar más con menos palabras.

RECORDANDO A MILTON FRIEDMAN

Anna J. Schwartz*

Un hombre de intelecto gigante, de orígenes humildes pero de logros nobles.

Un enemigo del Estado-Leviatán.

Un paladín del sistema de mercado competitivo.

Un defensor incansable de la libertad de los individuos para vivir su vida como mejor les parezca.

* Anna J. Schwartz es investigadora asociada en el National Bureau of Economic Research de Nueva York.

Cato Journal, Vol. 27, N°. 2 (primavera/verano 2007). Copyright © Cato Institute. Reservados todos los derechos. Reproducido con permiso expreso del editor.

Traducción de Estefanía Pipino.

Milton Friedman: un economista liberal

Un iconoclasta que dio la vuelta a los conocimientos recibidos sobre gran cantidad de temas para los que poseía soluciones superiores:

- servicio militar voluntario, no reclutamiento obligatorio;
- un tipo impositivo único, no un sistema impositivo innecesariamente complicado;
- tipos de cambio variables, no tipos fijos.

Una persona que debatía persuasivamente convenciendo a sus oponentes, economistas profesionales y *policy-makers*, de que la Gran Depresión de los años 30 no fue un fallo del sistema de mercado que requiriese del Gobierno la planificación de la economía, sino un fallo de la Reserva Federal en la prevención de una contracción drástica de la oferta monetaria; y que la inflación de las décadas de los 60 y 70 no fue resultado del ejercicio de poder monopolista por parte de las empresas y sindicatos y que tan sólo se podía reducir mediante controles de precios y salarios, sino un fenómeno monetario resultado del crecimiento excesivo del gasto creado por la política monetaria expansionista; el remedio para limitar el crecimiento del gasto entrañaba un recorte temporal del empleo y del crecimiento económico, un coste menor que permitir que continuase la inflación.

Un profesor universitario que no sólo enseñaba a los alumnos en sus clases, sino a multitudes que en lugares

lejanos leían, traducidos a tantas lenguas, *Capitalismo y libertad* y *Libertad de elegir*, y que veían sus series de televisión.

Un hombre cuya preocupación por las familias y los individuos con bajos ingresos le llevó a proponer el reemplazo del sistema de asistencia y bienestar social por un impuesto negativo sobre la renta, la ampliación de la opción laboral mediante la eliminación de las leyes que controlaban la venta de bebidas alcohólicas, y la creación de cheques escolares para los padres de forma que los usasen como alternativa a los colegios públicos que fracasaban.

“Fue un hombre de intelecto gigante, de orígenes humildes pero de logros nobles”

MILTON FRIEDMAN: PERSPECTIVAS, PRINCIPALMENTE SOBRE POLÍTICA MONETARIA

Robert J. Barro*

Cuando mi hijo Jason era estudiante de doctorado en Harvard en los años 90, me dijo: “he observado que sólo dos economistas pueden hacerte sombra, Milton Friedman y Gary Becker”. Yo le dije que eso era cierto pero que era algo positivo, todo el mundo necesita héroes, y Gary tan sólo tenía a Milton. Milton no tenía a nadie, a excepción de Ronald Reagan en los años 80, pero Reagan no se podía

* Robert Barro es profesor de Economía en la Universidad de Harvard y académico titular en la Institución Hoover de la Universidad de Stanford. *Cato Journal*, Vol. 27. n° 2. (Primavera/Verano, 2007). Copyright © Cato Institute. Reservados todos los derechos. Reproducido con permiso expreso del editor.

Traducción de Estefanía Pipino.

Milton Friedman: un economista liberal

considerar realmente un economista. Es posible que Arthur Burns fuese alguna vez su héroe económico, como profesor en Rutgers parece que ayudó a convencer al entonces estudiante Milton para que no se hiciese actuuario. Sin embargo, el exaltado estatus de Burns tocó a su fin cuando, en 1971, se pasó al lado oscuro al aprobar los vergonzosos controles de precios de Richard Nixon. Milton me dijo que Frank Knight también había sido su “dios”, probablemente entre 1932 y 1935, cuando Milton era estudiante de postgrado en la Universidad de Chicago, y después de 1946, cuando Milton se unió al cuerpo docente de Chicago.

Su viejo amigo George Stigler contó la historia de cómo Milton consiguió su nombramiento en Chicago. Ambos estaban juntos en 1945-46, ya que formaban parte del profesorado de la Universidad de Minnesota. Stigler cuenta:

En la primavera de 1946 la Universidad de Chicago me ofreció una cátedra y, por supuesto, yo estaba encantado con esta oportunidad. La oferta dependía de la aprobación de la administración central tras una entrevista personal. Fui a Chicago, me reuní con el Rector Ernest Colwell, ya que el vicerector Robert Hutchins estaba enfermo ese día, ¡y me vetaron! Colwell dijo que era demasiado empírico, e indudablemente ese día lo fui. Así que le ofrecieron la cátedra a Milton Friedman, con lo que el Rector Colwell y yo hicimos posible la nueva Escuela de Chicago. Ambos nos merecemos el reconocimiento por ese nombramiento, aunque durante mucho tiempo no quise compartirlo con Colwell¹.

¹ George J. Stigler, *Memoirs of an Unregulated Economist* (New York: Basic Books), p. 40.

No fue hasta 1958 cuando Stigler dejó Columbia para aceptar la lucrativa cátedra Walgreen, reuniéndose así con Milton en Chicago.

PERSPECTIVAS SOBRE EL DINERO

La única persona capaz de rivalizar con Milton en influencia sobre el diseño de políticas en el siglo XX, John Maynard Keynes, tenía una concepción acerca del papel del gobierno radicalmente diferente. Keynes defendía una mayor intervención gubernamental en lo que él percibía como economías privadas que funcionaban pobremente, atrapadas en la depresión de los años 30. Milton, en cambio, especialmente en su trabajo con Anna Schwartz, consideraba que la depresión estadounidense (así como la recesión de 1937-38) se debía a un error del gobierno, especialmente de la política monetaria de la Reserva Federal. De esta forma, la existencia de la Gran Depresión no suscitaba ningún gran dilema en la gran preferencia de Milton por un sector público de tamaño reducido, y encontraba en la incapacidad federal para prevenir la deflación un argumento a favor de las reglas monetarias. A medida que el mundo evolucionaba, con la estabilidad de precios como la misión principal de los bancos centrales y mercados libres y el derecho a la propiedad como la política clave para promover el crecimiento económico, Milton ganó las batallas intelectuales y de diseño de políticas.

Pero Milton no siempre gozó de la alta estima de la profesión económica, y sufrió la dura transición de ser

considerado un marginado hasta que se le empezó a escuchar. Esta evolución culminó con la obtención del Premio Nobel de Economía en 1976, una gran elección que confirmó el amplio impacto de sus ideas sobre economía. Sin embargo, a mediados de la década de los 60, cuando comencé mis estudios de economía en Harvard, mis profesores consideraban a Milton como un cascarrabias americano de derechas (¡el departamento de Economía de Harvard está mucho mejor ahora que entonces!). Sorprendentemente, a Milton se le conoce sobre todo por sus perspectivas sobre el dinero, especialmente por la máxima “la inflación es siempre y en todo lugar, un fenómeno monetario”².

Milton describió su visión monetaria en “La cantidad de dinero: una reformulación” (un ensayo en el libro de 1956 *Studies in the Quantity Theory of Money. Estudios sobre la teoría cuantitativa monetaria*) o la colosal *A Monetary History of the United States (Historia monetaria de los Estados Unidos)*, escrito en 1963 en colaboración con Anna Schwartz. La *Historia monetaria* explora el establecimiento de la oferta monetaria bajo diferentes regímenes, entre ellos el patrón-oro. Friedman y Schwartz argumentaron que mucha de la variación histórica de la oferta monetaria era independiente de los cambios en la demanda del dinero. Utilizaron este hallazgo para argumentar que la asociación positiva entre el dinero nominal y la actividad

² Milton Friedman, “Inflation: Causes and Consequences,” en *Dollars and Deficits* (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall), p. 29.

económica real reflejaba una causalidad sustancial del dinero sobre la economía real, más que predominantemente lo opuesto.

Lo extraño, desde una perspectiva actual, es que el énfasis de Milton en las variaciones monetarias se consideraba anti-keynesiano en los años 60. Es cierto que Keynes en su *Teoría General* restó valor a las alteraciones monetarias como fuente de las fluctuaciones económicas, y también era escéptico acerca del papel de la política monetaria como herramienta contra la recesión. Sin embargo, especialmente a partir de la década de los 80, los llamados nuevos keynesianos acogieron la política monetaria activista como eje central de la política anticíclica. Así, el énfasis de Milton en los efectos de los choques monetarios sobre el ciclo económico ahora encaja perfectamente, quizás demasiado, con el pensamiento keynesiano.

Milton refinó sus ideas sobre el dinero en su discurso presidencial de 1967 ante la Asociación Económica Americana (AEA). “El papel de la política monetaria”, que se publicó en la edición de 1968 de la *American Economic Review*, es probablemente la contribución más importante jamás realizada en un formato similar. Generalmente, los discursos presidenciales y demás disertaciones no se pue-

“La única persona capaz de rivalizar con Friedman en influencia sobre el diseño de políticas en el siglo XX fue Keynes”

den olvidar demasiado rápidamente. Un resultado clave –que, junto con el trabajo de Edmund Phelps, prefiguró la revolución de las expectativas racionales en macroeconomía, liderada por Bob Lucas en 1970– fue que sólo los movimientos no anticipados del dinero y el nivel de precios importaban para la actividad económica real. Sin embargo, el marco monetario de Milton implicaba un papel potencialmente importante de la política monetaria activista para el allanamiento del ciclo económico. Los cambios monetarios sistemáticos tenían efectos reales sustanciales a corto plazo que, junto con las intervenciones inteligentes, podían mejorar el funcionamiento de la macroeconomía. Implícitamente, el mercado privado estaba funcionando mal, acuciado por la rigidez de precios y salarios a corto plazo, y las autoridades monetarias podían ayudar estimulando la economía en las recesiones y enfriando las cosas en los *boom*. No es de extrañar que esta parte de las ideas monetarias de Milton fuesen abrazadas por los keynesianos en los 80.

Para llegar hasta un argumento de estabilidad monetaria desde el marco monetario de Milton, se necesitan características adicionales, como los “retrasos largos y variables” de la política monetaria subrayados en *A Program for Monetary Stability (Un programa para la estabilidad monetaria)*. Aún más importante es la distinción realizada entre normas y autoridades enfatizada por Henry Simons (y subsiguientemente analizada en una extensa literatura sobre reglas frente a discrecionalidad). Los modelos con estas características pueden explicar por qué el activismo mone-

tario a menudo causa más daño que beneficio, incluso si (o mejor dicho, especialmente si) las sacudidas monetarias tienen efectos reales grandes. Así, estas extensiones pueden reconciliar el marco conceptual de Milton con las reglas de tasa de crecimiento constante para los agregados económicos que el apoyaba en el asesoramiento práctico de políticas.

Milton ha tenido mucho éxito con su propuesta general de que el activismo de la política monetaria tiende a estar equivocado. Sin embargo, su conocida propuesta específica —que un agregado monetario como M1 o M2 crezca a un ritmo pre-especificado del 2 ó 3 por ciento por año— tiene algunos problemas. De hecho, hasta donde yo tengo conocimiento, esta parte es la única en la que Milton invirtió su posición previa. El problema es que la demanda real de dinero no es tan estable, especialmente en los medios financieros actuales de alta tecnología, pero tampoco lo fue en el pasado. Por lo tanto, una tasa de crecimiento constante de cualquier agregado monetario de ninguna forma asegura algo parecido a una inflación estable. De una u otra manera, una política monetaria dirigida a estabilizar la inflación tiene que permitir que la cantidad nominal de dinero se ajuste a los cambios experimentados por la cantidad real de la demanda monetaria.

Desde mediados de los 80, la Reserva Federal se ha centrado implícitamente en la inflación, por lo que los tipos de interés nominales reaccionan fuertemente ante las desviaciones de la inflación fuera del objetivo; y desde 1989

Nueva Zelanda y alrededor de 20 bancos centrales más lo han hecho de forma explícita (además de Estados Unidos, abstenciones singulares de este enfoque de centrarse explícitamente en la inflación, son los bancos centrales de la Unión Europea y Japón). Como parte de este proceso de centrarse en un objetivo, el dinero nominal se ajusta automáticamente a los cambios en la demanda real de dinero. En palabras técnicas, la cantidad nominal de dinero es endógena. Las diferentes formas de afrontar la inflación han tenido un éxito enorme y han provocado una gran reducción en la media y variabilidad de la inflación en los países avanzados y en diferentes partes del resto del mundo.

Es cierto que la modificación del tipo de interés por parte de los bancos centrales, incluida la Reserva Federal, responde a otras variables además de la inflación. Especialmente en los Estados Unidos, los tipos de interés tienden a subir cuando el mercado de trabajo está sobrecalentado y viceversa. No estoy seguro de que esta parte de la política monetaria sea útil, pero aparentemente no es dañina y no compromete demasiado el objetivo de conseguir una inflación baja y estable. Sea como fuere, aunque los refinamientos en política monetaria desde la década de los 80 son importantes, el espíritu general del nuevo enfoque encaja con la idea de Milton de que la misión principal de los bancos centrales es asegurar una inflación baja y estable.

LA FUERZA DE LAS IDEAS

Algo que aprendí de las *Memorias* de Milton es que obtuvo su influencia principalmente a través de la fuerza de las

ideas y no por participación directa en el proceso de creación de políticas. A excepción de su trabajo en 1935-37 en el New Deal en Washington (cuando Milton no tenía oportunidades de trabajo académicas) y durante la Segunda Guerra Mundial, Milton evitó entrar al servicio del Gobierno. Su consejo principal para los economistas académicos es: “Pasen unos pocos años en Washington, desde luego, pero sólo unos pocos. Si se quedan más de dos o tres años se harán adictos y serán incapaces de regresar de forma eficaz al mundo académico”. Mi único desacuerdo es que dos o tres años en Washington son demasiados.

Sea como fuere, Milton seguramente nunca hubiera sido un *policymaker* sobresaliente. Su producción principal en Washington durante la Segunda Guerra Mundial tuvo que ver con el establecimiento de la retención del impuesto sobre la renta, bien es cierto que posiblemente ninguna otra ley haya hecho más para agrandar el tamaño del Gobierno Federal. Milton desde luego lamentaba la existencia de este impuesto, pero también argumentaba (sin duda correctamente) que esta institución existiría aunque él nunca hubiese puesto un pie en Washington.

Asimismo, a través de las *Memorias* se comprueba la veracidad de una conocida historia sobre la preocupación de Milton, como presidente de la AEA en 1967, acerca de la acumulación por parte de la asociación de un excedente sustancial. Le preocupaba que el dinero se gastase en algún proyecto desacertado diseñado por alguien deseoso

de hacer algún bien social. Por lo tanto, propuso con éxito la puesta en marcha de una nueva publicación (el *Journal of Economic Literature*) sin un aumento de las cuotas de inscripción. El déficit de presupuesto resultante utilizó todo el legado de forma razonablemente rápida e inofensiva. Recordé este episodio cuando fui vicepresidente de la AEA en 1998. Nuevamente la asociación había acumulado un gran excedente, y me preocupaban sus potenciales usos desacertados. Mi propuesta en ese momento (cuando la AEA ya tenía tres publicaciones) fue recortar las cuotas de suscripción hasta que la cantidad bajase hasta un nivel razonable. Sin embargo, al faltarme las dotes de Milton para la persuasión, fallé estrepitosamente en esta propuesta. El problema del excedente no se resolvió hasta el descenso del mercado bursátil al final del *boom* de Internet de 2000 (me han comentado que el problema se ha repetido, y la asociación ha respondido comenzando nuevas publicaciones en nuevos campos).

A menudo se cita a Milton, por su famosa frase “Ahora todos somos keynesianos”, algo que publicó la revista *Time* en diciembre de 1965. Sin embargo, gracias a las *Memorias* sabemos que la cita se sacó de contexto para cambiar su significado. La declaración completa reconstruida por Milton en una carta a *Time* en 1966 es: “en un sentido ahora todos somos keynesianos; en otro, ya nadie lo es”. Milton explica que el primer sentido hace referencia a la retórica y estilo del análisis macroeconómico, Keynes básicamente inventó la macroeconomía como una especialidad diferente. El segundo sentido se refiere a implicacio-

nes substantivas; específicamente a la idea de que (prácticamente) ya nadie defiende el simplista activismo político recomendado en la *Teoría General* de Keynes. A pesar de que la segunda observación es más significativa, la primera obtuvo la mayor atención de la prensa.

“Obtuvo su influencia a través de la fuerza de las ideas y no por participación directa en el proceso de creación de políticas”

Milton también menciona una cita de Keynes atribuida en los 60 a Richard Nixon: “ahora soy un keynesiano en economía”. Esta cita podría ayudar a explicar las desastrosas políticas económicas que Nixon llevó a cabo como presidente. Además del control de precios, su administración se caracterizó por un fuerte aumento del gasto federal, especialmente en Seguridad Social, un gran aumento de la inflación, la Ley de Especies en peligro de extinción, el establecimiento de la Agencia de Protección Medioambiental, y el límite de velocidad de 55 millas por hora. Un índice de miseria basado en la inflación, el desempleo, el crecimiento real del PIB, y los tipos de interés nominales revelan que Jimmy Carter fue el único presidente con peores resultados en el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial. Como he argumentado ya en otra parte, Nixon desde luego merecía ser destituido, pero más por su política económica que por el asunto Watergate.

ALGUNAS REFLEXIONES PERSONALES

No puedo evitar mencionar algunas vinculaciones curiosas entre Milton y yo. En primer lugar, ambos tenemos padres originarios de Hungría, de la zona que ahora forma parte de Ucrania (mi madre era de Munkacs, ahora Mukacevo; los padres de Milton eran de Beregszasz o Berehovo). En segundo lugar, uno de mis ancestros se llamaba Friedmann, aunque se debe al origen transilvano de mi padre. Finalmente, en 1982, al comienzo de mi segundo nombramiento como profesor de la Universidad de Chicago, adquirí una casa situada en 5731 S. Kenwood Avenue que Milton ocupó de 1950 a 1962 (Milton una vez me preguntó sobre una mesa de trabajo muy útil que había en el sótano, y le dije que aún estaba ahí en 1984).

A pesar de todas estas vinculaciones, lamento que los consejos personales que me dio Milton no fueran de la misma calidad que su asesoramiento sobre políticas a seguir. Por ejemplo, cuando era compañero de Milton en 1974, recibí una invitación para asistir a la reunión de la libertaria Sociedad Mont Pelerin en Hong Kong. Puesto que Milton era miembro fundador de la sociedad, me pareció natural pedirle su opinión sobre si debía asistir. Respondió que la sociedad debería ser abolida. Dijo (en la misma línea que el discurso que pronunció en la reunión de 1972) que la Sociedad Mont Pelerin comenzó tras la Segunda Guerra Mundial para atender las necesidades de las personas en países donde el diálogo con compañeros libertarios era imposible. La sociedad logró cumplir esta necesidad a lo

largo de los años 60 con éxito. Sin embargo, Milton argumentó que con el desarrollo de instituciones alternativas y la propagación de las comunicaciones globales, esta función ya no era necesaria a comienzos de los 70. En general, Milton pensaba que las instituciones tienen tendencia a vivir o expandirse mucho tiempo después de que sus misiones ya se hayan cumplido. Así, sugirió que la Sociedad Mont Pelerin declarase su victoria, cerrase el negocio, y sirviese así como ejemplo para otras organizaciones que deberían dejar de existir. Mi lista de organizaciones candidatas, que creo que Milton aprobaría, incluye el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y las Naciones Unidas.

El problema con el convincente análisis de Milton de la Sociedad Mont Pelerin y demás instituciones es que consideré como su consejo personal que no debía asistir a la reunión de 1974. Por ello, decliné la invitación. Esto fue un error porque me perdí numerosas reuniones muy interesantes organizadas por la Sociedad hasta que asistí por vez primera en 1992 en Vancouver (creo que fui la única persona, sin ser miembro fundador, a la que votaron como miembro de la Sociedad sin haber asistido al menos a dos reuniones previas. George Stigler, que organizó la reunión de Vancouver pero que falleció poco antes de que tuviera lugar, convenció al comité de socios de que había participado en dos reuniones anteriores).

Una de las mejores cosas de la Universidad de Chicago es su sistema de talleres, y Milton todavía dirigía el famoso taller de Dinero y Banca en 1972-75. Llevaba el taller

con un formato “página uno/página dos”; en vez de permitir al orador presentar el trabajo, Milton comenzaba preguntando “¿alguien tiene comentarios sobre la página 1?”. Al orador entonces se le permitía responder a los comentarios de la página 1, y se procedía de esta forma con el resto de páginas.

En un taller de 1973 presenté mi trabajo, publicado en el *Journal of Political Economy* de 1974, sobre equivalencias ricardianas en los déficit presupuestarios (en el modelo, los impuestos y los déficit presupuestarios tenían efectos económicos equivalentes, en la línea expresada por el economista británico clásico David Ricardo. No obstante, debería mencionar que nadie del taller de 1973 notó la conexión entre mi trabajo y Ricardo). Esta fue la única vez en la que fui testigo de un seminario al que asistieron simultáneamente los tres grandes pilares de la Universidad de Chicago, Milton, George Stigler y Gary Becker. En un momento, Gary y yo empezamos a discutir acaloradamente acerca de un punto técnico del trabajo. Recuerdo que Milton bajó la cabeza, pensando profundamente, durante al menos un minuto, mientras que la habitación permanecía en silencio. Dada la rapidez mental de Milton, esta deliberación tan prolongada era algo realmente inusual, y había una atmósfera de gran tensión en la habitación. Finalmente, Milton levantó la cabeza y declaró, de forma incrédula, que Gary estaba equivocado (algo casi sin precedentes) y que, por lo tanto, yo estaba en lo cierto. Por alguna razón, Gary no recuerda nada de este suceso.

Milton se mudó a San Francisco y se unió a la Institución Hoover de la Universidad de Stanford en 1977. Escribió sus *Memorias* con Rose en Hoover, y su mente permaneció increíblemente ágil aún con noventa años. En una ocasión, Milton comentó lo sorprendido que estaba de permanecer vivo a tan avanzada edad, lo que de alguna forma era una contingencia que no había planeado. Sin embargo, sólo podemos estar agradecidos por su larga y productiva vida.

En general, somos afortunados de que Milton tuviese el buen carácter y la confianza necesarios para perseverar frente a los muchos años de burlas por parte de economistas y periodistas de izquierdas. Las cosas se volvieron en contra de sus detractores hace ya muchos años y, para parafrasear su mal empleada cita sobre Keynes, ahora todos somos friedmanitas.

LA INFLUENCIA DE FRIEDMAN Y DE LA ESCUELA DE CHICAGO EN LA ECONOMÍA DE CHILE

Arnold S. Harberger*

Mi historia junto a Milton Friedman viene de lejos. Le conocí en 1947 al asistir como alumno a dos cursos de teoría de precios que él impartía y que han sido, posiblemente, los dos cursos que más me han influido en el resto de mi vida profesional.

Tras mi paso como estudiante por la Universidad de Chicago, volví cuatro años después, esta vez como pro-

* Arnold S. Harberger es catedrático de Economía de la Universidad de California en Los Ángeles y anterior director del Departamento de Economía de la Universidad de Chicago. El texto reproduce la intervención del autor en las Jornadas FAES-CEU “En Memoria de Milton Friedman”. Madrid, 12 y 13 de marzo de 2007.

Milton Friedman: un economista liberal

esor. Tuve el honor de ser compañero de Milton desde 1953. Desde ese momento, compartimos más de 25 años de servicio activo, estando casi la mayor parte del tiempo nuestros despachos pared con pared. Él se jubiló alrededor de 1980 y yo me jubilé en 1991, después de ser siete años profesor en dos universidades a la vez. Ambos hemos seguido siendo profesores eméritos en la Universidad de Chicago tras nuestra jubilación. Milton lo ha sido hasta su muerte, y yo lo seré también.

Ya he explicado algo sobre qué ha significado Milton Friedman para mí. En adelante trataré de explicar qué ha significado él para la Escuela de Chicago, y, tras ello, describiré qué ha significado esta escuela para la teoría económica y, en particular, qué consecuencias ha tenido para Chile.

Empecemos por hacernos una idea de qué fue la Escuela de Chicago. Hay muchas maneras de explicarlo, pero yo creo que la forma de representar de manera más real lo que supuso esa escuela entre los años 50 y 80 es la siguiente: En primer lugar, para entender un mundo tan complicado como el que tenemos necesitamos teorías. Las teorías simplifican enormemente la realidad, por eso la clave es simplificarla adecuadamente. Eso es lo difícil para poder manejar un problema dado. En segundo lugar, para ser útil, una teoría tiene que ser capaz de ayudarnos a entender y explicar una realidad y debe servir para predecir cuáles serán las consecuencias de las acciones que tomamos. Y tercero, tratándose del mundo económico, las teorías deben reconocer

que las fuerzas del mercado funcionan. Estas fuerzas no necesariamente hacen a todo el mundo feliz, pero son como los vientos y las mareas. Los gobiernos que las tratan de desafiar lo hacen por su cuenta y riesgo. La única ley que ningún gobierno puede derogar es la ley de la oferta y la demanda.

“Tuve el honor de ser compañero de Milton desde 1953. Desde ese momento, compartimos más de 25 años de servicio activo”

Por ello, muy al contrario de lo que la gente tiende a pensar, la Escuela de Chicago no predicaba una ideología, ni aun Milton Friedman en ninguna de sus clases. Lo que predicaba era una metodología, un método científico aplicado al mundo real. Milton decía que las teorías tienen que ser juzgadas por su capacidad de ayudarnos a entender la realidad y prever el futuro. En las clases, Friedman no enseñaba “Capitalismo y libertad”, ni siquiera “Libertad de elegir”. Él enseñó “Teoría de Precios” e “Historia Monetaria de Estados Unidos”. Enseñaba una metodología, consciente de que si otra teoría representa mejor la realidad debería imponerse a la suya. Eso sí, eso sería una batalla intelectual, y les puedo asegurar que nadie superaba a nuestro Milton en las batallas intelectuales.

Ganadas muchas de esas batallas, las teorías de la Escuela de Chicago llegaron a Chile. Theodore Schultz, otra

gran figura de la Escuela de Chicago, dirigía un proyecto de asistencia técnica a países latinoamericanos, con colaboradores en Río de Janeiro, en Buenos Aires, en Santiago, en Bogotá y otras partes del continente. Unas dos veces al año hacía una gira por estos lugares para consultar con su gente. En una de esas giras, Schultz disertó sobre sus impresiones acerca de Chile y de Latinoamérica en general. Los asistentes se quedaron atónitos y exclamaron que ésa es la clase de economía que se debía aplicar en aquella parte del mundo. Entonces, uno de ellos, por su propia iniciativa y sin que nosotros supiéramos nada, mandó varias cartas a la Universidad Católica y a la Universidad de Chile, preguntando si ellos estaban interesados en una colaboración con la Universidad de Chicago. La Universidad Católica respondió inmediatamente.

El 1 de julio de 1955, cuatro de nosotros, entre ellos Schultz y yo, llegamos a Santiago para investigar la viabilidad del proyecto. En ese momento en la Católica de Chile no había ni un solo profesor a tiempo completo en economía, ni uno. Ante esta situación Schultz se puso como objetivo dotar de tanto atractivo académico a la Universidad Católica como para atraer a los mejores profesionales. Al finalizar el proyecto eran ya trece los profesores de economía a tiempo completo. Ahora tienen alrededor de treinta y, además, bien pagados. Ésta es, en parte, la razón del aumento de la importancia de la Universidad Católica en el ámbito económico latinoamericano. A través del proyecto became para ir a Chicago a una treintena de alumnos, no sólo de la Universidad Católica sino también de su compe-

tidora, la Universidad de Chile. Varios de esos antiguos alumnos, decanos de economía en la Universidad de Chile y ex alumnos de esa universidad, que también son graduados nuestros en Chicago, han pasado después a ser consejeros de Gobierno a lo largo de estos años.

Desde entonces, las historias de Chile y de la Escuela de Chicago han estado entrelazadas. Allende era candidato en las elecciones presidenciales de Chile de 1970. La Democracia Cristiana puso de candidato a Radomiro Tomic, quien, para competir con Allende, casi se hizo un gemelo político de él. Para dar una alternativa real más clásica y más conservadora, entró en campaña Jorge Alessandri, que anteriormente había sido ya Presidente. Alessandri reunió a un grupo de economistas para preparar su programa, y yo los ayudé en sus trabajos. La mayoría de ellos vinieron de Chicago, aunque posiblemente la tercera parte provenía de otras universidades. Eso sí, todos eran amigos del mercado libre y de la buena economía. El programa que elaboraron para Alessandri fue tachado de demasiado radical y demasiado liberal por los políticos de su entorno, lo que provocó que Alessandri no lo aceptara.

Allende ganó las elecciones y, si no me equivoco, el grupo siguió reuniéndose todos los martes para almorzar. Se siguió haciendo trabajo. Cada uno de los responsables de las diferentes áreas se encargaba de actualizar todos los cambios que se iban produciendo para tener listo un plan sobre cómo proceder si un gobierno

más sano económicamente llegaba un día al poder. De esta forma, en el momento del golpe militar, este grupo de economistas era el único en todo Chile que tenía una idea de cómo actuar en el plano económico. Tenía preparado un conjunto de medidas llamado “el ladrillo”. Ese conjunto de medidas no fue publicado en ninguna parte y sólo había ocho copias, de las cuales conservo un original. Sólo más tarde sería publicado por el CEP, Centro de Estudios Públicos de Santiago.

Antes de proseguir, daré sólo unas pinceladas sobre lo que era la economía chilena de los años de Allende. Más de tres mil bienes y servicios tenían sus precios controlados; tres mil bienes y servicios, ni más ni menos. En marzo de 1973 llegó a darse el caso de que había trece tipos distintos de cambio oficial con el dólar. El dólar más barato costaba 25 pesos, el dólar oficial más caro 1325 pesos, y, entre ellos, había once tipos de cambio oficiales más. El tipo de cambio del mercado negro era más alto, el doble del tipo de cambio oficial. Había mercados negros en todas partes.

Como veterano economista que soy, estoy acostumbrado a los mercados negros y sé que siempre que se imponen controles de precios surgen mercados negros a precios muy superiores a los del mercado oficial, normalmente entre un 20 y un 50% más altos. Sin embargo, en tiempos de Allende, en Chile no se hablaba de porcentajes de sobreprecio del mercado negro sobre el oficial, sino de número de veces que el precio del mercado

negro superaba al del mercado oficial. Así, el filete de ternera costaba en el mercado negro seis veces más que en el mercado oficial, mientras que el pollo costaba cinco veces más. Incluso teníamos amigos taxistas que como pago por sus servicios recibían un pollo vivo.

Todo ello se debe a que había expropiaciones e intervenciones en aproximadamente el 95% de las industrias chilenas. Las intervenciones crearon déficit más allá de los déficit netamente fiscales. Los interventores, como yo llamo a los comisarios, tuvieron que mantener el precio oficial controlado, y quienes compraban en el mercado oficial vendían después en el mercado negro. A los obreros les ofrecieron el doble del sueldo que estaban cobrando. Se unieron, pues, precios oficiales bajos con sueldos y salarios altos, y un déficit que alguien tenía que financiar. ¿Cómo se consiguió?

De la siguiente manera: Un comisario que tenía déficit buscaba a otro, preferiblemente de un banco, que le concedía un préstamo para cubrirlo. Así se funcionaba. Por ello, al terminar el Gobierno de Allende, la tasa de inflación oscilaba entre el 400 y 1000% al año, según el mes escogido. El único bien que se podía comprar a precio oficial era el pan. Por razones políticas evidentes, el Gobierno se aseguró de que siempre hubiera pan disponible. Y para mantener el pan barato importó unos 400 millones de dólares en trigo. De tal forma que el pan acabó siendo tan barato que uno podía comprar 500 trozos de pan con un dólar.

Milton Friedman: un economista liberal

En aquel momento, la mayoría de los chilenos apoyaron el golpe militar. En particular, la mayoría de la Democracia Cristiana, y especialmente Eduardo Frei, estaban a favor. Como ya comenté antes, en ese momento el grupo que hizo “el ladrillo” era el único que tenía un paquete de reformas a implementar para afrontar aquella situación. Por ello, esa gente pasó a ocupar puestos de subsecretarios en el Gobierno militar, así como en el Banco Central y en algunas otras instituciones económicas más. Durante ese período se concretaron muchas reformas: se unificó el tipo de cambio, se limitó el control de precios a sólo seis bienes y servicios frente a los tres mil de la etapa anterior, comenzó la liberalización del comercio exterior, se pusieron en marcha nuevas reformas tributarias, etc.

Pese a que la segunda línea del Gobierno económico militar, procedente en su mayoría de la Escuela de Chicago, contaba con fuertes bases académicas, los ministros militares no andaban muy bien de conocimientos macroeconómicos. Los interventores, que previamente habían sido comisarios, pasaron después a ser coroneles. El resultado fue que la Junta militar dio la orden de que ninguna empresa podía entrar en déficit.

El problema es que en el mundo económico las cosas no funcionan como en el militar, y uno no puede ordenar a una empresa no entrar en déficit. Así, los coroneles terminaron pidiendo créditos para sanear las cuentas de las empresas públicas a sus compañeros de los bancos que, gustosos, se los concedían para que se cumpliera la orden

de los superiores de mantener el superávit. Por ello, la tasa de inflación siguió alta, en torno al 20 y 40% al mes.

Justo en aquel momento Milton Friedman estaba de visita a Chile y le acompañamos. Estuvimos reunidos durante una hora con el general Pinochet. Él dirigió su atención hacia Milton más que a nosotros, pese a que nada de lo que Milton le comentó era muy diferente a lo que nosotros le hubiéramos dicho, incluso tampoco difería mucho de lo que los subsecretarios de su Gobierno, ex alumnos nuestros, le habían estado aconsejando.

Nadie sabe exactamente qué influencia pudo tener aquella visita, pero lo cierto es que, sólo unos dos meses después, los militares salieron de los ministerios y los subsecretarios ocuparon sus puestos. Se constituyó así un Gobierno económico de carácter claramente tecnocrático. Estos ministros salidos de la Escuela de Chicago comenzaron a implementar importantes reformas, tales como la reforma laboral, la reforma del seguro social o la liberalización del comercio exterior.

La reforma del sector exterior fue especialmente intensa. Se unificaron los aranceles al comercio exterior, insti-

“La Escuela de Chicago no predicaba una ideología. Lo que predicaba era un método científico aplicado al mundo real”

Milton Friedman: un economista liberal

tuyendo un arancel único de 10% en junio de 1979. Desde entonces Chile ha mantenido un arancel único para todos los productos. Hoy en día el arancel en Chile está en el 6%, sin embargo, dado el gran número de tratados de libre comercio que tiene firmados con otros países, el arancel cobrado promedio es del 2%, y en ningún caso se paga más de ese 6%, lo cual muestra el alto nivel de liberalización que ha alcanzado el país.

También en junio de 1979 se fijó el tipo de cambio en 39 pesos por dólar, lo que a mi modo de pensar no fue un pecado mortal, pero sí un pecado venial. El problema con el tipo de cambio fijo fue que cuando la evidencia decía que debía abandonarse, no se abandonó. En parte no se hizo porque en determinado momento el general Pinochet había dicho que sería un suicidio anunciar la modificación del tipo de cambio en la televisión.

Cuando finalmente se modificó el tipo de cambio, un ministro, que era general, llegó a la televisión diciendo que a partir del siguiente lunes el dólar se vendería a 46 pesos y no a 39, indicando que aquello no era una devaluación. Dijo que se trataba de una corrección de un error: fijar el tipo de cambio con el dólar y no con una canasta de divisas. Entonces, retrocediendo y fijando un tipo de cambio ficticio con una canasta de divisas, se fijó el cambio del dólar a 46 pesos. Ese cambio se mantuvo sólo tres semanas y después subió mucho más. Aquella declaración de Pinochet fue la que influyó para dilatar la devaluación. Eso sucedió en junio de 1982, cuando la

tasa de paro era ya de más del 25%. Un año antes ésta era sólo del 8%.

Es evidente que se tenía que haber devaluado mucho antes o, en su defecto, hubiera sido necesario haber bajado forzosamente los sueldos, que es otra forma de devaluar. No se tomó ninguna de esas decisiones y la situación empeoró.

¿A qué se debió esa crisis? En parte fue producto de la crisis de la deuda en toda Latinoamérica. Esta crisis tenía su origen en el auge de petróleo en 1979. Los países como Arabia Saudita y los estados del golfo, con poca población y mucho petróleo, tenían mucho dinero que pusieron en los bancos internacionales, inundando Latinoamérica de petrodólares. Por aquella época, en muchas ocasiones, uno no podía encontrar hotel en Santiago por el gran número de representantes de bancos internacionales que se encontraban en la ciudad cerrando operaciones de crédito con particulares, empresas e instituciones. Todo marchó relativamente bien hasta cierto punto en que el precio del petróleo bajó y ese flujo de dinero hacia los bancos internacionales se interrumpió. Entonces, aunque se hubieran manejado perfectamente bien las cosas en materia de política económica, hubiera habido una crisis de deuda como la que hubo porque el dinero simplemente se secaba. No había más flujo de dinero.

Pero a la crisis financiera internacional se le unieron razones de política nacional. En el caso chileno, con la

llegada de los tecnócratas al Gobierno se eliminaron las intervenciones y se vendieron las empresas que habían sido expropiadas legalmente, dando lugar a la segunda ronda de privatizaciones. Yo hablé con el ministro de Economía, Sergio de Castro, el más importante en aquel momento. Le pregunté por qué estaban vendiendo todo en un período económico tan difícil (1975). Él me dijo: “No puedo hacer otra cosa, la sangre está saliendo por todas partes, cada empresa de las que nos estamos deshaciendo tiene enormes déficit, tenemos que eliminar esos déficit pasando el problema al sector privado”. Como era de esperar, al llegar esas empresas a manos del sector privado, aquellos déficit no desaparecieron de la noche a la mañana y el problema sólo cambió de manos. Las deudas que tenían aquellas empresas con los bancos fueron prorrogadas, aumentando los tipos de interés pero manteniendo las deudas, aunque muchas de las empresas estaban en una condición de bancarrota real. Ese proceso tenía que llegar a su fin en algún momento. Aquel problema no supieron resolverlo bien.

A ese error se le unieron deficiencias en la supervisión del sistema bancario chileno. La Superintendencia tenía la obligación de supervisar la actividad de los bancos. Chile asistía a un período de expansión, con crecimientos superiores al 6%. Mientras que a un joven que acababa de licenciarse en la Facultad de Economía de la Universidad Católica se le estaba ofreciendo entre 2.000 y 3.000 dólares al mes como primer sueldo, un inspec-

tor de la Superintendencia estaba ganado unos 1.000 dólares al mes. En consecuencia, los propios bancos, sin incumplir la ley y simplemente valorando la capacidad de aquellos inspectores con 30 años de experiencia, se decidieron a contratarles por unos 6.000 dólares al mes. En consecuencia, los buenos inspectores se vieron fuertemente incentivados a abandonar la Superintendencia y fueron aspirados por el sector privado, dejando a los menos productivos la tarea de inspeccionar la actividad del sistema bancario. Esa es una explicación.

Otra de las razones que explican la crisis chilena fue la quiebra de una de sus mayores empresas, la Compañía Refinadora de Azúcar de Viña del Mar (CRAV). La CRAV tenía unos cien años de historia. Era una de las compañías más prestigiosas de Chile y su presidente, Jorge Ros, era el gurú del mundo de los negocios del país. La CRAV debía dinero a casi todos los bancos, y la mitad de ellos habían prestado su dinero sin garantía. Los bancos internacionales que, a su vez, habían prestado su dinero a los bancos en el mercado interbancario, no entendían cómo los bancos chilenos podían prestar sin exigir garantía. Conociendo Chile, uno sí puede hacerse a la idea e imaginárselo: un banquero frente a Jorge Ros discutiendo sobre los términos de un préstamo, y finalmente, cuando don Jorge dice que por supuesto el banco va a querer una garantía, el banquero respondería: “¡Oh! No, no, don Jorge, ni pensarlo don Jorge”. Esa era la manera de vivir de los chilenos de entonces, maneras que los banqueros internacionales no compartían.

Otra de las razones que contribuyeron a la crisis fueron los aumentos de los salarios que tuvieron lugar en agosto de 1981, quizás en el peor momento. La ley laboral, que había sido aprobada en 1979, establecía que al renovarse un contrato laboral, el nuevo salario debería actualizarse de acuerdo al aumento del coste de la vida desde la firma del contrato anterior. Ello provocó un aumento de los salarios en un momento en que lo ideal habría sido aportar una mayor flexibilidad al mercado laboral, para luchar contra la crisis.

En definitiva, una política cambiaria errática, la huida de los petrodólares, una mala gestión de las empresas privatizadas y un sistema bancario deficientemente supervisado que permitió excesos peligrosos son, entre otras, las razones que explican la llegada de aquella crisis que se saldó con un aumento de la tasa de desempleo del 8 al 25%.

La crisis tras la devaluación de 1982 dio paso a un período de cambio frenético al mando del Ministerio de Economía, tanto es así que se llegó a acuñar el chiste de que cuando las secretarías le llevaban el café al ministro, éste no estaba a su gusto porque lo había encargado el ministro anterior.

Tras la rotación de ministros durante dos o tres años, llegaron al ministerio enemigos de los programas económicos liberales. Éstos ganaron en el período 1984-1985.

El senador Jarpa estaba muy en contra de cualquiera que tuviera olor a la Escuela de Chicago. Él y sus aliados ganaron el Gobierno, con lo que muchos de los “Chicago boys” fueron cesados de sus puestos.

“La crisis tras la devaluación de 1982 se saldó con un aumento del desempleo del 8 al 25%”

El Gobierno comenzó a desandar mucho del camino andado. Entre otras cosas subieron el arancel único del 10% al 35%, aunque por lo menos lo dejaron uniforme. El mundo de los negocios no vio con buenos ojos ese cambio de estrategia del nuevo equipo económico, ya que consideraba que estaban llevando a Chile a la situación de los años 50 ó 60. Entonces presionaron al Gobierno para cesar a Jarpa y a sus colaboradores y pusieron a Hernan Büchi y al segundo grupo de gente de Chicago. En ese período se hizo una gran reforma bancaria y un fortalecimiento de la política fiscal, lo que, en general, fue una época muy positiva en la historia de Chile.

Con la llegada de la democracia, la Concertación (Concertación de Partidos por la Democracia) ganó las elecciones y generó inicialmente incertidumbre sobre la suerte del paquete de medidas necesarias que habrían de ser adoptadas. Gracias a Dios, la Concertación de Partidos mantuvo el 99% de lo que se había construido a lo largo del período anterior. Un ejemplo de ello es que

Patricio Aylwin, candidato de la Concertación y ganador final de las elecciones presidenciales celebradas a finales de 1989, preguntado por la prensa sobre si eliminaría los periódicos, los libros y los comestibles de la base del IVA, contestó que sus asesores económicos opinaban que para administrar bien el IVA se necesitaba una base lo más amplia posible y, sobre todo, una tasa única, dando a entender que las cosas quedarían como estaban.

Otro ejemplo más de la aportación de la Escuela de Chicago a la economía chilena y de cómo el paso de gobiernos no ha impedido la vigencia de sus políticas son las palabras que escuché hace unos meses de boca del ex presidente Ricardo Lagos, que dejó la presidencia con una aprobación popular de más del 70%. Les aseguro que cada palabra que dijo este ex presidente socialista podría haber sido pronunciada por un profesor de economía de la Universidad de Chicago de mi época. Si hay una explicación del éxito actual de la economía chilena, ahí la tienen.

MILTON FRIEDMAN Y LA LIBERTAD

Pedro Schwartz*

Milton Friedman (Nueva York 1912-San Francisco 2006) nació en una humilde familia de inmigrantes judíos. Con el tiempo se convirtió en uno de los dos economistas más famosos e influyentes del s. XX –el otro fue su criticado Keynes. Licenciado en Ciencias económicas por Rutgers, máster por Chicago y doctor por Columbia, entró al servicio del Gobierno norteamericano como estadístico durante la II Guerra Mundial. En Chicago conoció a la economista Rose Director, con la que se casó y tuvo dos hijos.

Friedman contribuyó decisivamente a corregir los errores de teoría económica cometidos por Keynes y sus discípulos:

* Pedro Schwartz es catedrático de Economía de la Universidad CEU-San Pablo y miembro de la Academia de Ciencias Morales y Políticas. Este texto está basado en la intervención del autor en las Jornadas FAES-CEU “En Memoria de Milton Friedman”. Madrid, 12 y 13 de marzo de 2007.

Milton Friedman: un economista liberal

así, dio base estadística a la hipótesis de que los individuos toman sus decisiones de consumo a la vista de sus ingresos permanentes, no de sus ingresos corrientes; reconfirmó la relación entre la cantidad de dinero y la inflación; y negó que pudiera combatirse el paro con expansiones monetarias –todo lo contrario de lo que había sostenido el lord inglés. En su Historia monetaria de los Estados Unidos, escrita con Anna J. Schwartz, demostró la responsabilidad de la Reserva federal y el presidente Roosevelt en la profundidad y prolongación de la depresión de 1929.

Como economista político y en colaboración con Rose, su mujer, contribuyó a difundir la idea de que el sistema capitalista es baluarte de las libertades y fuente de prosperidad individual. En especial, el matrimonio Friedman ideó una serie televisiva titulada Libertad de elegir, que les hizo famosos entre el gran público. Difundida en España en momentos en que cundían los prejuicios contra la libre competencia y la propiedad privada, contribuyó a que en nuestra patria sobreviviera la creencia en el libre mercado contra los socialistas de todos los partidos.

Nos hemos reunido para celebrar la vida y obra de Milton Friedman, una de las personalidades decisivas del siglo XX. Podrá parecer sorprendente hablar de un mero escritor como una fuerza eficiente de la dirección que tomaron los asuntos públicos en el mundo durante una época en la que dos guerras mundiales, varias crueles revoluciones, repetidas dictaduras y profundas transformaciones productivas dejaron profunda marca. Pero los grandes pensadores importan. Sobre todo en momentos de crisis y desorientación, las ideas se superponen a los intereses¹. Lo que explica que el poder de

las ideas frente a las coaliciones interesadas en mantener el *statu quo* es el elemento de verdad que aquéllas contienen. Si no es por la victoria de la verdad sobre los prejuicios, el progreso histórico de la civilización occidental sería inexplicable. Nada es tan útil como una

“Friedman fue un científico social cuyos descubrimientos contribuyeron a transformar la política pública de los gobiernos”

buena teoría avalada por sólidas evidencias empíricas. Milton Friedman fue un científico social cuyos descubrimientos contribuyeron a transformar para bien la política pública de los gobiernos del mundo entero. Pudo alcanzar esas conclusiones renovadoras por su amor a la verdad, por el escrupuloso método con el que la buscaba y por la independencia de sus meditaciones –una independencia enraizada en el profundo respeto de la autonomía individual que siempre profesó. Por todo ello, es sorprendente que Friedman, junto con la admiración de un número no despreciable de discípulos y seguidores, concitara durante toda su vida la hostilidad de quienes se arrojan

¹ “Hace mucho tiempo que pienso que [los economistas] no influimos en el curso de los acontecimientos persuadiendo a la gente de que tenemos razón cuando formulamos lo que consideran propuestas radicales. Más bien, ejercemos nuestra influencia manteniendo abiertas opciones para cuando haya que hacer algo en momentos de crisis.” Friedman y Friedman (1998), p. 220.

el título de amigos de la Humanidad. ¿Por qué fue tan odiado Friedman? Pues nada enfurece tanto a los devotos de una ideología falaz como la prueba de su error. Más de una vez fui testigo de ello cuando Friedman vino a España a presentar su serie televisiva *Libertad de elegir*. Tras polemizar con Friedman, quienes detestaban el capitalismo democrático o bien tenían que abandonar su postura o bien justificaban su empecinamiento denigrando a quien no podían vencer.

VIDA Y OBRA

Hijo de inmigrantes judíos de un pequeño pueblo hoy sito en Ucrania, Friedman nació en Brooklyn en 1912. En 1938 se casó con su compañera de estudios Rose Director, que había nacido en la comunidad judía de otro pueblo de Ucrania y que emigró con su familia a Oregon en el oeste de los Estados Unidos, dos años antes de que estallara la I Guerra Mundial. Ambos se integraron con éxito en la vida americana. En la encantadora memoria de sus vidas que escribieron ya octogenarios, titulada *Two Lucky People* (1998), “Dos personas con suerte”, se declararon ambos típicos ejemplos de la inmigración fundida en el “crisis americano” y caracterizada por un “sólido individualismo” —una visión de la vida hoy reemplazada, añadió Milton con pena, “por el multiculturalismo” y “el Estado de Bienestar” (p. x)—. Tuvieron dos hijos, el varón de los cuales, David, es uno de los más afamados cultivadores de la economía llamada ‘libertaria’ o ‘anarco-capitalista’ —una postura intelectual que deja chiquito el capitalismo democrático de su padre—. Milton financió sus estudios con la ayuda de sus

padres, de sus pequeñas actividades empresariales (como una academia de recuperación de suspensos o la venta de calcetines y corbatas universitarias), además de sus trabajos de camarero y de alguna beca con obligación tutorial. Su título de grado en economía lo obtuvo en Rutgers University, donde le cupo la suerte de recibir las enseñanzas de Arthur Burns y Homer Jones. El primero, que llegó a presidente de la Reserva Federal, le enseñó a apreciar el modo de hacer economía de Alfred Marshall, riguroso y práctico a la vez. Jones le inició en la tradición de Chicago que le había transmitido Frank Knight, con el que Milton y Rose estudiaron más tarde: era una tradición que “ponía el acento en la libertad individual” y que era “escéptica de los intentos de interferir” en el ejercicio de esa libertad “en nombre de la planificación social o de los valores colectivos” (1998, pp. 31-32). En 1932 y para cursar el postgrado, Friedman pasó de Rutgers al departamento de Economía de la Universidad de Chicago, donde, como digo, conoció a Rose, su compañera de pupitre en la clase de Jacob Viner. Era el momento más bajo de la gran depresión americana. El espíritu de esa Escuela de Chicago representada en la opinión de hoy por la persona y pensamiento de Milton Friedman, se formó en aquellos años oscuros.

En Chicago se veía como posible una política de *estabilización* macro-económica, al contrario de lo que decía Hayek desde Londres, aunque no una política activa de expansión económica real, como reclamaba Keynes. Tras un año como estudiante de postgrado en Chicago, Friedman consiguió una beca de enseñante en la

Milton Friedman: un economista liberal

Universidad de Columbia en Nueva York, donde acabó su tesis doctoral. Pasado un año, volvió a Chicago pero aún no para quedarse allí.

Para entender la contribución de Friedman al conocimiento y a la política pública, hay que saber que combinó una formación de economista con profundos estudios y prácticas aplicaciones de estadística. En efecto, en 1935 y ya doctor, Friedman inició su camino profesional como estadístico del National Resources Committee en el Washington del New Deal. Allí participó en el estudio de la estructura del consumo de las familias para la confección de cestas de bienes y servicios que sirviesen de base a índices de precios. Luego, en 1937, pasó al National Bureau of Economic Research a trabajar en la contabilidad nacional con Kuznets. Durante la II Guerra Mundial trabajó primero en el Departamento del Tesoro con Harry Dexter White en cuestiones de impuestos sobre el ingreso y el consumo, estudios que le valieron para su libro de 1957 sobre la función de consumo, tan destructivo de un elemento fundamental de la teoría de Keynes. Su formación como estadístico práctico continuó de 1943 a 1945, al ingresar en el Statistical Research Group de la Universidad de Columbia, donde, participando en la aplicación de métodos estadísticos a la calidad de diversos tipos de armamento, inventó un método de pruebas seriadas que reducía la necesidad de grandes y costosas muestras. Todo ello influyó en su manera de hacer economía. Ya sabemos cómo son los estadísticos de contrarios a las disquisiciones teóricas inútiles: gustan de modelos sencillos para

conseguir resultados significativos. Ése fue siempre el método de Friedman: si no convencían sus argumentos deductivos basados en el análisis económico, las cifras, los datos, las estadísticas desarbolaban al enemigo. Toda su vida fue así Milton: sencillo, directo, eficaz –un temible polemista, más temible aún por su exquisita cortesía–.

Tras un año en Minnesota, los Friedman finalmente volvieron a Chicago en 1946, donde Milton desempeñó su cátedra de Economía durante los siguientes treinta años. Justo después de instalarse en el Departamento a cuyo carácter y fama iba a contribuir tan señaladamente, Milton Friedman en 1947 acudió a la primera reunión de la Mont Pelerin Society, en compañía de George Stigler y Frank Knight, gracias al hermano de Rose, Aaron Director, que también formó parte de la expedición americana. El organizador de todo era Friedrich Hayek y allí se encontraron con von Mises, Karl Popper, Lionel Robbins, Wilhelm Röpke, Walter Eucken, Bertrand de Jouvenel, Fritz Machlup y otros grandes defensores de la libertad individual y el capitalismo democrático. Eran un grupo pequeñísimo de ambos lados del Atlántico, refugiado en el pico de un monte suizo, temporalmente a salvo de un mar de socialdemócratas, planificadores, intervencionistas. Ya entonces Stigler y Friedman habían tomado las armas a favor del mercado, con un innovador trabajo crítico del control de alquileres (1946). Así de pronto inició Friedman sus actividades ‘políticas’, que iba a proseguir durante toda su vida. Habrían de pasar aún muchos años hasta que se volvieran las tornas y los intervencionistas tuvieran que

ponerse a la defensiva, lo que pudimos celebrar en la reunión del 50 aniversario de la sociedad en el propio Mont Pèlerin cerca de Lausana. El salón del hotel en el que habían realizado las reuniones primeras estaba intacto. Al visitarlo con Friedman pude preguntarle sobre su postura respecto de la metodología de Popper y me contestó con palabras muy semejantes a las que luego aparecieron en *Dos personas con suerte*. También recuerdo cómo les gustó a Milton y Rose el concierto impromptu de canto que les dio mi mujer y la perfección con la que bailaron un “fox-trot” que evidenció su perfecto entendimiento y cariño.

Los años de Chicago fueron maravillosamente fructíferos desde el punto de vista científico, pero además esos avances en ciencia económica fundamental sirvieron de base a muchas de las propuestas aplicadas de Friedman. En efecto, es posible clasificar las repercusiones prácticas del pensamiento de nuestro autor en dos grandes categorías. La primera es la destrucción de errores persistentes con ayuda del análisis económico y la contrastación empírica; la segunda es la propuesta directa de nuevas políticas sobre la base de razonamientos filosóficos generales. Los avances en el conocimiento básico de las leyes de funcionamiento de la sociedad los realizó principalmente en las décadas de 1950 y 1960. Esos avances estaban unidos por una íntima ligazón: la de que gracias a que Keynes había construido un sencillo modelo de la economía capitalista, refutable con la observación de los hechos, pudo ir socavando los cimientos de la macroeconomía keynesiana uno a uno, en unos pocos años. Es

famoso su ensayo sobre el método en economía (1953), en el que expuso el modo de conseguir el avance de la ciencia económica, a saber, rechazar una teoría cuando no concordaba con los hechos. Esto precisamente es lo que hizo en su *Teoría de la función de consumo*

(1957): con los conocimientos adquiridos en el National Resources Committee refutó la hipótesis de Keynes de que el consumo agregado necesariamente habría de ser una proporción decreciente del ingreso de las personas y los países, sobre la que Keynes basó su defensa del déficit público. En 1963 publicó con Anna J. Schwartz *A Monetary History of the United States, 1867-1960*, que sirvió para destruir la idea de que la gran crisis de 1929-32 evidenciaba un fallo fundamental del sistema capitalista, a saber, la inestabilidad de las decisiones de inversión, cuando la culpa de su prolongación había sido una política monetaria equivocada de la Reserva Federal. Por fin, en el discurso de aceptación del Premio Nobel (1976), Friedman resumió sus demoledoras críticas de la idea de que podía reducirse el desempleo aumentando la inflación –un intercambio recogido en la falaz ‘curva de Phillips’ que también era signo distintivo de los keynesianos–. Me llama la atención que aún hoy en España, incluso en esta Universidad de CEU San Pablo, se siga enseñando a quie-

“Aún hoy en España se sigue enseñando que el gasto público es indispensable o que el paro puede curarse con el reparto del trabajo o con la inflación”

nes se inician en los estudios de economía que el gasto público es indispensable, no para suministrar bienes comunales, sino para evitar el estancamiento; que la inflación viene causada por el ‘recalentamiento’ de las economías y no por un exceso de creación de dinero; que el paro obrero puede curarse con el reparto del trabajo o con la inflación; y que el modelo *IS-LM* de Keynes y Hicks vale para algo².

Todas estas refutaciones del modelo keynesiano llevaban a Friedman a conclusiones trascendentales de política económica: la de que no era posible combatir las depresiones con gasto público; que el dinero importa y su excesiva emisión influye a largo plazo sólo en los precios; que la inflación exagera el desempleo. Sin embargo hay otras propuestas políticas de Friedman no tan directamente relacionadas con la teoría económica y sí más con su defensa filosófica del capitalismo democrático.

Tras haber asistido a la reunión fundacional de la Mont Pelerin Society, Milton se mantuvo activo en la escena política, tanto por sus libros de carácter práctico como por sus artículos de prensa y apariciones en otros medios. También desplegó una labor sistemática de con-

² Uno de los defectos del modelo *IS-LM* que aún se enseña en las clases de macroeconomía es que se consideran ambas, la de igualdad entre inversión y ahorro agregados (*IS*), y la de igualdad entre oferta y demanda de liquidez (*LM*), como funciones de un mismo tipo de interés. Sin embargo, *IS* depende del tipo de interés real, mientras que *LM* depende del tipo de interés monetario –y no hay relación estable y sistemática entre ambos tipos de interés–.

sejo a prohombres políticos, labor que iba a traerle algunos sinsabores. Su primer libro en defensa de las libertades personales y económicas lo escribió con su esposa, con el título de *Capitalism and Freedom, Capitalismo y libertad* (1962). El libro tuvo un gran éxito de público pero no de crítica, pues las revistas profesionales de economía silenciaron totalmente su existencia, incluso cuando ya llevaba cuatrocientos mil ejemplares vendidos. Una de las tesis de ese trabajo era que el sistema de libre mercado era el más favorable a las libertades individuales, porque ni siquiera la libertad de pensamiento y expresión podría ejercerse si las editoriales, periódicos, emisoras de radio, cadenas de televisión pertenecieran todas a la Administración, incluso si el Estado estuviera dirigido por un Gobierno convencido defensor de esas libertades. En éste y en otros casos, la experiencia histórica indicaba que sólo bajo el capitalismo florecían las libertades personales. Del éxito de este libro nació la oferta a los Friedman de producir una serie de televisión llamada *Libertad de elegir*, con su correspondiente libro (1980), y más tarde *La tiranía del statu quo* (1984), vistos y leídos en el mundo entero, incluyendo a España.

También apoyó o dio consejo a diversos políticos más o menos dispuestos a defender la libertad de mercado. Así, apoyó al candidato Barry Goldwater en la campaña por la Presidencia de los EE.UU. contra Johnson. Tanto Milton como David Friedman lo hicieron con entusiasmo. En aquel entonces era opinión general que era imposible

que ninguna persona inteligente y de buena fe pudiera apoyar al candidato conservador. Recuerdo que un escandalizado Lord Robbins me refirió que había visto en las pizarras de profesores de Escuelas de Economía americanas la sigla “AuH₂O”. Tengo que decir que también yo me escandalicé, por efecto de un vídeo lanzado por los demócratas durante la campaña electoral en el que se mostraba a una pequeña niña pulverizada, mientras recogía flores en un campo, por una explosión nuclear. Es irónico que uno de los argumentos que inclinaron la balanza en favor de Johnson fuera la representación de Goldwater como un belicista, cuando luego fue Johnson el que sacó de quicio la intervención americana en Vietnam, hasta llevar el país a la derrota. Mirando hacia atrás sin ira creo que muchos estarán de acuerdo en que Milton y David Friedman acertaban. Más discutibles fueron los resultados de sus contactos con Nixon. Cuenta Friedman que consiguió convencer al presidente de que suprimiera el servicio militar obligatorio y que, tras cerrar la “ventanilla del oro”, dejara flotar libremente el dólar. No consiguió que Nixon reformara la ayuda a las familias pobres para que consistiera en entregas en dinero en vez de en especie. Tampoco estuvo en absoluto de acuerdo con la congelación de precios y salarios decretada por el presidente, pues toda su vida, incluso cuando trabajaba como joven economista en la Administración de Roosevelt durante el *New Deal*, Friedman adoptó la postura de que combatir la inflación congelando precios no servía para mantener el valor del dinero y ponía en peligro el sistema de información e

incentivos del mercado. Con la ventaja que nos da ver las cosas a toro pasado, me pregunto si es tan evidente que el servicio militar obligatorio sea tan rechazable cuando la patria está en verdadero peligro, como es el caso de Israel hoy. En lo que estoy plenamente de acuerdo es en que es imprudente suprimir el freno que supone la convertibilidad de la moneda en oro sin imponer al banco emisor una regla como la que Friedman propuso y Nixon no impuso.

Otro presidente al que Friedman ayudó con aún mayor entusiasmo fue Reagan. Lo conoció en 1980. Durante la campaña electoral para la Presidencia entró a formar parte, con otros economistas, de un comité de coordinación que redactó un informe titulado “Estrategia económica para el Gobierno Reagan” (1998, p. 390). Tras la victoria de Reagan participó en el “Comité económico asesor del presidente”. Este grupo de expertos económicos influyó decididamente en la firme actitud de Reagan de no aumentar los impuestos para enjugar el creciente déficit público, sino intentar combatirlo con reducciones del gasto. Además, el Comité apoyó al presidente en su postura de dar vía libre a Paul Volcker para que pusiera en práctica en la Reserva Federal una política monetaria muy severa hasta conseguir embridar la inflación, pese al aumento inicial de las cifras de paro: con eso Reagan no sólo pasó por alto su inmediata conveniencia política sino que se enfrentó con el keynesianismo entonces prevalente. Friedman sin embargo no pudo convencer al Gobierno de que se abstuviera de acordar con Japón una reducción

voluntaria de la exportación de automóviles japoneses a los EE.UU.; ni tampoco de que era conveniente que el Tesoro emitiese bonos indicados a la inflación.

FRIEDMAN EN CHILE

Volvamos los ojos atrás unos años para analizar la relación de Friedman con la dictadura de Pinochet. El desastre económico y social de la presidencia de Salvador Allende dio lugar a un golpe de Estado inicialmente apoyado por una gran mayoría de la población. La inflación desatada, los precios controlados de miles de productos conducentes a la escasez de productos y servicios —excepto el pan que estaba subvencionado y que el Gobierno cuidaba fuera abundante—, las expropiaciones y nacionalizaciones de empresas y tierras, la marcha irrespetuosa de la Constitución hacia un sistema cada vez más próximo al comunismo pusieron en cuestión el mandato de una minoría de los votantes a la coalición de izquierdas. El golpe fue cruel, la represión posterior severa. La dictadura mostró rasgos redentores, como la política económica de libre mercado, la creación de pensiones privadas y la aceptación del resultado del referéndum y la retirada de Pinochet.

En 1975, por invitación de Al Harberger, Milton Friedman pasó seis días, nada más que seis días, en Chile. La situación económica seguía siendo precaria porque los “Chicago boys”, alumnos de Harberger, estaban siendo relegados por el Gobierno militar a puestos subordinados. La visita de Friedman parece que fue decisiva. Dio confe-

rencias, mantuvo seminarios y conferencias de prensa en los que defendió sin remilgos el capitalismo democrático. Además se entrevistó durante tres cuartos de hora con el presidente Pinochet. Al final de la visita, el general le pidió que le redactara un informe con recomendaciones, que Friedman le remitió el 21 de abril de aquel año (1998, Apéndice A). En esa media docena de páginas propuso medidas coincidentes con las aplicadas luego en Chile y que ayudaron a traer la prosperidad a esa República.

“Toda su vida fue así Milton: sencillo, directo, eficaz, un temible polemista, más temible aún por su exquisita cortesía”

Dos son los grandes problemas de Chile, dijo en su carta: “la inflación y la promoción de una sana economía de mercado”. La causa de la inflación estaba clara como el agua: “El gasto público supone aproximadamente el 40 por ciento del ingreso nacional; [...] alrededor de una cuarta parte de ese gasto no está financiado por impuestos explícitos”. El resto se financia con el impuesto inflacionista sobre el dinero, a “un tipo del 300 al 400 por ciento (la tasa de inflación) [...] sobre el valor de la cantidad de dinero”. Los chilenos huyen pues de mantener riqueza en moneda y depósitos, lo que reduce la base sobre la que recae el impuesto y obliga a aumentar el tipo de la inflación. “La única forma de terminar con la inflación es reducir drásticamente el crecimiento de la cantidad de dinero

y la única forma de reducir ésta es reducir el déficit fiscal”. Era sin duda posible achicar el déficit endeudándose en el extranjero o aumentando otros impuestos distintos del inflacionista, pero una economía de mercado funciona mejor con impuestos bajos y menor servicio de la deuda. De aquí que una reducción del gasto público fuera la medida más adecuada para Chile, concluyó.

La reducción repentina del gasto público tendría repercusiones sobre amplias capas de la población, especialmente las ligadas al sector público. “Para suavizar la transición y facilitar la recuperación, creo que las medidas fiscales y monetarias tendrían que ser parte de un paquete que incluyera medidas tendentes a eliminar obstáculos a la empresa privada y a dulcificar el malestar social”. A continuación propuso ocho medidas para la puesta en práctica del plan, a las que añadió otra más como “la más importante”: “Liberar el comercio internacional y así crear una competencia efectiva para las empresas chilenas y promover la expansión tanto de exportaciones como de importaciones”.

Terminó la carta expresando su confianza en la capacidad de Chile y la posibilidad “de conseguir otro milagro económico” si se encamina el país por la senda correcta. A la vista de lo ocurrido después con la economía chilena, me cabe poca duda de que las propuestas de Friedman eran acertadas. El error cometido en 1979 por el Gobierno chileno de fijar la paridad del tipo de cambio entre el peso y el dólar malamente puede atribuirse a Friedman, quien

toda su vida defendió los cambios flexibles. En cualquier caso, en mi opinión no cabe presentar a Friedman como un asesor permanente del dictador Pinochet ni como responsable de los crímenes del régimen militar contra los derechos humanos. Igualmente difícil es decir que el caso de Chile demuestra que la política económica capitalista sólo puede aplicarse a la fuerza con ayuda de un régimen político opresivo y dictatorial: durante el primer período de la dictadura, mientras generales y coroneles gestionaron directamente la economía de Chile, las cosas fueron mal. Sólo cuando responsables civiles tomaron medidas semejantes a las aplicadas por muchas democracias, como el Reino Unido, Nueva Zelanda, Australia o más recientemente Irlanda y España, se enderezó la situación. Además, el milagro económico chileno contribuyó a crear una clase media que finalmente exigió y consiguió la vuelta a la democracia, en un referéndum cuyo resultado negativo aceptó el dictador marchándose a casa. No hay muchos ejemplos de dictadores que renuncien al poder tras perder una moción de confianza planteada al electorado.

Sin embargo, los ataques que se dirigieron a Friedman, no sólo desde las filas comunistas sino desde las de la izquierda democrática en su conjunto, fueron durísimos y persistentes. Es irónico que nada se le echase en cara cuando más tarde dio consejos del mismo tipo a los gobiernos dictatoriales comunistas de Yugoslavia o de China. En las memorias del matrimonio Friedman (1998), puede leerse un Apéndice C en el que se relata pormenorizadamente una larga conversación con el secretario general del Partido

Comunista Chino Zhao Ziyang en septiembre de 1988, sobre las principales reformas aún pendientes en China: las propuestas de Friedman fueron del mismo tipo de las que hizo en la carta a Pinochet. A su vuelta a California, Milton Friedman escribió una carta a los periódicos en la que dijo que acababa de volver de China, claramente un Estado más represivo que Chile, donde había dado los mismos consejos que en Chile y preguntaba si debía esperar las mismas protestas que después de que volviera de Chile, y si no, por qué no (1998, p. 403).

Creo que el episodio chileno puede ilustrarnos sobre la razón profunda del odio a Friedman de los socialistas de todos los partidos en el mundo entero. No nació ese odio de la detestación de la dictadura de Pinochet sino del éxito que en Chile y otros muchos países tuvieron las recetas del libre mercado. Esos amantes del intervencionismo y de la igualación por decreto no pueden soportar que el capitalismo mejore la suerte de pobres y ricos y resulte ser la antesala de la democracia.

FRIEDMAN Y LA POLÍTICA ECONÓMICA

La influencia de Milton Friedman en las políticas públicas de su país y del mundo entero fluye de dos fuentes. La primera es la refutación de teorías económicas equivocadas, en especial de las teorías keynesianas, refutación que condujo al cambio de políticas de precios, monetarias, fiscales y laborales en todo el mundo. La segunda es su filosofía individualista y poco propicia al intervencionismo público, de la que nacen sus propuestas de

reducir controles estatales, de sustituir las prestaciones sociales por un impuesto negativo sobre el ingreso, de reducir el poder sindical y las barreras a la competencia en el mercado laboral, de legalizar el consumo de drogas para evitar la repetición de los errores de la ‘Prohibición’ de la década de 1920, de liberar el comercio internacional y otras propuestas más directamente políticas.

A. Propuestas políticas nacidas de la refutación de teorías rivales

Aunque las contribuciones de Milton Friedman no pueden reducirse a la crítica de las ideas de Keynes, no cabe duda de que estableció una relación dialéctica con Keynes, por lo que es costumbre de los historiadores el emparejarlos. Es cierto que Friedman fue mucho más empírico que Keynes, pues aplicó sistemáticamente la estadística a la contrastación de hipótesis sobre el funcionamiento de las sociedades, pero siempre buscó que sus modelos fueran sencillos al estilo keynesiano. Por eso se ha convertido en un lugar común entre los economistas matemáticos de hoy calificar a Friedman de teórico eficaz pero algo elemental –una crítica que quizá sea un elogio involuntario–.

1. La metodología de Milton Friedman

Como ya he dicho, Friedman creyó siempre que la manera de vencer y convencer en los debates científicos era comparar las predicciones de las teorías en liza con los datos de la realidad. Recordemos un pasaje revelador de su polémico trabajo “The Methodology of Positive Economics” del año 1953:

Milton Friedman: un economista liberal

El fin último de la ciencia positiva es el desarrollo de una 'teoría' o 'hipótesis' que suministra predicciones válidas y significativas (es decir, no tautológicas) sobre fenómenos aún no observados. Tal teoría es, en general, una compleja mezcla de dos elementos. En parte, es un 'lenguaje' [...]. En parte, es un cuerpo de hipótesis sustantivas que busca abstraer rasgos esenciales de una realidad compleja (Leube, ed., 1987, p. 156).

Cabe hacer dos observaciones en este punto. La primera es que para Friedman, como para Popper, la adecuación de las hipótesis con las observaciones no es un criterio suficiente para preferirla a otras hipótesis. "Los hechos observables son necesariamente finitos en número; las posibles hipótesis, infinitas": hay más mundos imaginarios que reales; el conjunto de las proposiciones falsas es infinitamente mayor que el de las verdaderas. Por eso se necesitan para decidirse por una hipótesis frente a otra. Para Friedman, ha de preferirse la hipótesis que sea más "sencilla" y más "fructífera". Por fructífera hay que entender, añade, la que es más precisa en su formulación, más productiva en predicciones en nuevos entornos o áreas de conocimiento, y más sugestiva de nuevas líneas de investigación. En todo caso, la puesta a prueba de las hipótesis consistirá en su comparación con la evidencia empírica. Popper habría preferido el criterio de más fácilmente falsables pero no cabe exagerar la pedantería ante un escrito como el de Friedman, sin demasiadas pretensiones filosóficas. En todo caso, no cito a Popper a humo de pajas: Friedman recuerda en sus memorias, acabado el primer borrador de su artículo, que junto con Stigler tuvo ocasión

de conversar sobre estos temas con Popper en la reunión fundacional de la Mont Pelerin Society. No podía haber leído la *Lógica del descubrimiento científico* (1934) por su deficiente conocimiento del alemán:

Es así, pues, que en estas discusiones en la Mont Pèlerin fue la primera vez que supe de sus puntos de vista. Los encontré altamente compatibles con las opiniones a las que había llegado yo independientemente, aunque mucho más elaboradas y desarrolladas. Esa conversación ejerció gran influencia sobre la versión final del ensayo (1998, p. 215).

La segunda observación es que, para Friedman, las hipótesis científicas contienen siempre un elemento de abstracción: parten de unos supuestos que no pueden aspirar a la tarea imposible de recoger o reflejar todos los aspectos de la realidad. Se hace Friedman la pregunta que se ha hecho famosa: “¿Puede ponerse a prueba una hipótesis por el realismo de los supuestos?”. Su respuesta es que no. En este punto es Friedman, según yo lo veo, decididamente popperiano. Al estudioso debe permitírsele que imagine los supuestos de partida que considere convenientes, porque el modelo así construido recoge para él los elementos que limitan el contexto de sus hipótesis y concretan el campo de la contrastación empírica. No es una crítica de un modelo explicativo de la formación de precios el decir que no es realista el supuesto de que los empresarios buscan maximizar los réditos de su empresa. Si este supuesto ‘irreal’ permite formular hipótesis que luego dan lugar a predicciones válidas en la contrastación empírica, no hay por qué pro-

hibir su uso. Por causa de la relativa imprecisión de la formulación de Friedman se ha sostenido que su postura metodológica era 'instrumentalista', en el sentido de que no le importaba la verdad de sus hipótesis sino sólo si 'funcionaban' estadísticamente. Decir eso de una persona como Friedman, tan decidido siempre a la lucha por lo que consideraba la verdad, es ir un poco lejos. No era un filósofo de la ciencia y podría haber sido más completo, pero practicaba lo que Popper predicaba: la imaginación científica es y debe ser libre; el cedazo para separar el grano de la paja es la contrastación empírica. La contrastación empírica en economía pasa mayormente por la estadística.

2. Aplicaciones de la teoría económica

a) *Teoría de los precios* (1962). Antes de prestar atención a la macroeconomía, o teoría del dinero, como se la denominó en Chicago hasta la aparición de las expectativas racionales, es necesario recordar que Friedman enseñó microeconomía a muchas generaciones de estudiantes en su *alma mater*. El texto que aún considero como el más práctico para estudiar el comportamiento de consumidores y productores, objeto de la microeconomía, muestra dos características del modo de hacer 'friedmanita'. Primero, usa el análisis económico justo y necesario para resolver problemas aplicados, muy al estilo de Marshall, en cuya tradición se coloca más que en la de Walras. Segundo, hace de la teoría del precio o del comportamiento individual una guía para buscar datos que le permitan evaluar crítica-

mente las políticas públicas, como la que lanzó años antes contra el control de los alquileres: un estudio de los anuncios por palabras de la prensa de San Francisco después del famoso terremoto corroboró que, cuando no interviene la Administración, el mercado

pronto ajusta rápidamente las demandas y ofertas de alquiler (Friedman y Stigler, 1946).

“Para Friedman, como para Popper, la adecuación de las hipótesis con las observaciones no es un criterio suficiente para preferirla a otras hipótesis”

- b) La reacción ante la Gran Depresión. De su teoría macroeconómica Friedman dedujo trascendentales conclusiones políticas. Antes que nada es necesario señalar el contraste entre el carácter activista compartido por la macroeconomía de Friedman y la de Keynes. Explica Friedman en su autobiografía (1998) cómo Abba Lerner y él reaccionaron de modo distinto ante la depresión de 1929 y el inactivismo de los economistas de la Escuela Austriaca:

Lerner se había formado en la London School of Economics, donde la opinión predominante era que la depresión era el resultado inevitable de la antecedente expansión. [...] La única política sensata era dejar que la depresión siguiera su curso, redujera los precios monetarios, y eliminara las empresas débiles y carentes de base

Milton Friedman: un economista liberal

firmes. [...] Frente a este lúgubre cuadro [...] Keynes] debió llegar como un rayo de luz en medio de una oscura noche.

Lerner acogió con entusiasmo la doctrina de Keynes de que el Estado podría contrarrestar la crisis administrando y animando la actividad inversora de la economía, financiándola, si hiciera falta con emisiones de deuda:

[...] El clima intelectual de Chicago era totalmente diferente. Mis maestros veían la depresión como en su mayor parte el resultado de políticas equivocadas [...]. Culpaban a las autoridades monetarias y fiscales por permitir que quebraran bancos y cayera la cantidad de depósitos (p. 41).

En Chicago se atribuía el empeoramiento de una corrección bursátil al error de la Reserva Federal de acumular oro cuando convenía crear dinero y de no salvar de la suspensión de pagos a bancos de sólido balance. Friedman y sus jóvenes compañeros de estudios veían posible una política de *estabilización* macro-económica, como distinta de la inmovilista propuesta por Hayek desde Londres, y la intervencionista de Keynes desde Cambridge.

c) *La teoría de la función de consumo* (1957). La idea fundamental de esa monografía es que la teoría del consumo de Keynes contiene un error debido a una periodicación errónea. Mientras los individuos han de consumir continuamente, los ingresos les llegan de forma discontinua. Los individuos, en los intervalos entre dos ingresos, gastan sin recibir fondos y parece que

están des-ahorrando; y en los momentos en que reciben los ingresos y están boyantes parece que no alcanzan a gastar cuanto pueden. La ilusión estadística así creada llevó a Keynes a sostener que el consumo nunca se correspondía con el ingreso. Agregando para el conjunto de la sociedad, parecía que los pobres tendían a des-ahorrar y los ricos a sobre-ahorrar. Con ello, a medida que una sociedad prosperaba, aparecía como por ley natural una tendencia a gastar menos de lo necesario y a deprimirse el ingreso nacional. Para Friedman, en cambio, la proporción del consumo agregado respecto del ingreso agregado en EEUU [...] se ha mantenido aproximadamente constante durante más de medio siglo en alrededor de 0,88, para una definición de consumo que excluye los gastos en bienes de consumo duradero e incluye su valor en uso estimado (1987, p. 195).

Ello suponía el rechazo de la “ley psicológica fundamental” del consumo de Keynes, según la que “los hombres están dispuestos [...] a aumentar su consumo a medida que crecen sus ingresos, pero no en la misma proporción en la que crecen sus ingresos” (1936, cap. 8.iii). Por tanto también suponía el rechazo de llamada a que el gasto público contrarrestara esa tendencia natural al exceso de ahorro.

d) *Studies in the Quantity Theory of Money* (1956). Este fue el libro que inició la contrarrevolución ‘monetarista’. En primer lugar, el dinero importa, al contrario de

lo que decía Keynes (pero, curiosamente, al igual que dicen los que se llaman ‘neo-keynesianos’; pero éstos quieren que los bancos centrales usen la política monetaria para fomentar el crecimiento económico). En segundo lugar, había una correlación clara entre el crecimiento de la cantidad de dinero, por un lado, y el crecimiento del nivel de precios y el ingreso agregado monetario, por otro. En tercer lugar, ya no era posible predecir a corto plazo cuánto del aumento del ingreso monetario agregado acababa en aumentos del nivel de precios y cuánto en aumentos del ingreso real. Sí se sabía que a largo plazo todo el aumento de M , la cantidad de dinero, se traduciría en aumentos de P , el nivel de precios (como había dicho Hume tres siglos antes). Esta conclusión iba directamente en contra de la teoría de la inflación de Keynes, según la cual las subidas del nivel general de precios ocurrían no porque el banco central hubiese emitido dinero en demasía, sino porque la demanda agregada era mayor que la oferta agregada.

Estas conclusiones de la teoría ‘cantidad de dinero’ del nivel de precios se vieron corroboradas por el completísimo estudio que Friedman realizó con Anna J. Schwartz, *A Monetary History of the United States, 1867-1960*. Aquí es donde se encuentra la exposición clásica de las razones para la agravación de la Gran Depresión hasta límites de catástrofe, a la que acabo de aludir: principalmente fue agravada por la política errónea de la Reserva Federal, que permitió la quiebra de bancos y la *reducción* de la oferta

monetaria en aproximadamente un 33% de 1929 a 1933; y también por el Gobierno de Roosevelt, que en el momento de más aguda falta de liquidez, proclamando unas vacaciones bancarias, cerró los bancos durante unos días cruciales. De todo esto se deducían dos conclusiones de política económica: primera, que los bancos centrales eran los responsables de la inflación, no el excesivo aumento de los salarios, de los beneficios empresariales o de los precios de las materias primas; segunda, que la política monetaria debía estar sujeta a reglas que impidiesen cambios repentinos en la cantidad de dinero en busca de réditos electorales.

Estas conclusiones, aún no aceptadas por gran parte de la profesión económica ni enseñadas correctamente en los libros de texto, las defendió Friedman en el último trabajo científico que publicó en vida (2005). En él estudió la correlación entre oferta monetaria, PIB monetario y cotizaciones de la bolsa en tres momentos del siglo XX: los EE.UU. de los años 20 y 30; Japón en la década de 1980; y los EE.UU. en la década de 1990. La conclusión del trabajo es la siguiente:

Los resultados de este experimento natural están claros, al menos para las grandes variaciones: lo que ocurre con la cantidad de dinero tiene un efecto determinante sobre lo que pasa con el ingreso nacional y las cotizaciones de la Bolsa. Los resultados apoyan decididamente la conjetura de Anna Schwartz y mía en 1963 sobre el papel de la política monetaria en la Gran Depresión. También apoyan la opinión de que la política monetaria tiene en su

Milton Friedman: un economista liberal

haber la suavidad de la recesión que siguió el colapso de la expansión de los EE.UU. a finales de 2000 (2005, p. 149).

No debemos deducir de estas palabras que Friedman defendía una política inflacionista y que proponía utilizar la oferta monetaria para una política anti-cíclica: a largo plazo, todo el efecto de los aumentos de la cantidad de dinero pasaba a precios y nada a crecimiento real. Sabemos por otros trabajos que Friedman hubiera preferido que la oferta monetaria la determinase un ordenador según una regla fija de proporción del aumento de la oferta monetaria (M) siguiendo la tendencia secular de el producto nacional corregido de inflación (Y/P). También era partidario de la libre flotación de las monedas entre sí, precisamente para permitir que los bancos centrales de cada país pudieran mantener una política monetaria estable aunque los demás no lo hiciesen (1971). Sólo le faltó señalar una de las ventajas de los sistemas de cambios variables entre monedas, a saber, la competencia entre bancos centrales como un modo de evitar el abuso político de la capacidad de crear dinero.

d) *Paro e inflación* (1976). Otra de las grandes aportaciones de Friedman es la destrucción de la teoría de Keynes-Hicks de un *trade off* o intercambio compensador entre inflación y paro, según la cual a los bancos centrales les era posible reducir el desempleo emitiendo dinero. Tal compensación sólo podía ocurrir, subrayó Friedman, mientras los trabajadores no desa-

rollasen expectativas inflacionistas: si sospechaban que el banco central aumentaba sistemáticamente la emisión de moneda para animar la economía, entonces pedirían aumentos de salarios por encima de la inflación esperada, con lo que el paro no disminuiría. De esto deducía que no era

posible combatir el paro con políticas monetarias activas. En su discurso de recepción del premio Nobel (1976), Friedman resumió sus trabajos sobre esta cuestión mostrando la tendencia del mercado de trabajo hacia una “tasa de paro natural”, determinada por las condiciones institucionales del mercado de trabajo y por la influencia de las expectativas que forman los trabajadores sobre la inflación futura³.

“Los Friedman hicieron ver que el capitalismo democrático ponía a disposición de la Humanidad una prosperidad inimaginable en sociedades privadas de libertad”

B. Milton y Rose Friedman como defensores del capitalismo democrático

Gran parte de la obra política de Milton Friedman en defensa del capitalismo democrático la escribió en colaboración

³ Véase el Apéndice sobre el moderno concepto de NAIRU, la “*Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment*”.

con Rose, su mujer. En 1962 ella compuso el libro *Capitalism and Freedom* combinando trabajos y artículos de él escritos a lo largo de años anteriores. En 1977 ambos recibieron la oferta de Robert Chitester, director ejecutivo de la televisión PBS, de realizar una serie de diez episodios para difundir sus ideas sobre el mercado y la sociedad. Friedman aceptó con entusiasmo. Chitester buscó fondos y encontró en Londres, con ayuda de Ralph Harris, del Institute of Economic Affairs, una productora, Video Arts y un director, Michael Latham, que comulgaban con sus ideas. Usó Friedman las invitaciones a dar conferencias tras la concesión del Premio Nobel para ir escribiendo los textos que se convertirían en los diez programas de *Free to Choose*. Recuerdo bien la filmación del episodio realizado en Hong Kong, porque mi mujer y yo nos encontrábamos allí para una reunión de la Mont Pelerin Society. Insistió en que se vieran las imágenes de una colonia británica pujante gracias al marco del libre mercado, contrastada con otras de la pobreza de sus parientes chinos del otro lado de la frontera.

Tanto la serie de televisión como el libro resultante fueron un gran éxito. Conseguí para el Instituto de Libre Mercado de Madrid, que yo dirigía, los derechos de versión española. La emitió la segunda cadena de Televisión Española en 1980. Cada película iba seguida de un programa de discusión con expertos de posturas muy diversas. Entre los más refractarios a la plena liberación del mercado se encontraban los enviados por la CEOE y el Instituto de Estudios Económicos: para ellos,

las teorías de Friedman eran demasiado extremosas. Eran los tiempos del Pacto de la Moncloa, de la luna de miel entre empresarios y sindicatos, y de un Gobierno de UCD de talante social-demócrata. Recuerdo que Mendoza, el primer director del Instituto de Estudios Económicos, nos preguntaba escandalizado que, si se aplicaban las recetas de Friedman, “¿qué pasaría con la política de alimentos?”.

Los diez programas de esa producción casi profética criticaban:

- El desconocimiento de la capacidad de los mercados para organizarse sin dirección ni planificación centralizada.
- La tiranía de controles públicos cada vez más extensos.
- Los errores de la Reserva Federal, un banco central público, como causantes de la crisis de 1929.
- Los efectos contraproducentes de una protección estatal del individuo ‘de la cuna a la tumba’ en el Estado de Bienestar.
- La desgraciada sustitución de la propuesta de ‘abrir las carreras al talento sin discriminación’ por el principio igualitario de la ‘igualdad de oportunidades’.
- El desastre de la educación pública gratuita.

Milton Friedman: un economista liberal

- El engaño de la protección del consumidor, por ejemplo limitando la libre elección de quién nos puede curar y qué medicinas podemos tomar.
- El abuso de las normas laborales para crear monopolios sindicales o profesionales, como el de los colegios médicos.
- El disimulo de la responsabilidad de los bancos centrales por las alzas generales de precios, culpando de la inflación al recalentamiento de la economía, al crecimiento de los salarios o al aumento de los precios de las materias primas.
- Y acababan con la constatación de que los vientos empezaban a soplar con fuerza en dirección a la libertad económica y política.

Este último punto era en realidad una profecía, porque sólo faltaban diez años para que el Muro de Berlín fuera derruido.

Diré sin embargo que, si bien el título de “Libertad de elegir” es un acierto de marketing, da lugar a ambigüedades peligrosas. Después de considerar la cuestión largamente, he decidido que no es conveniente usar esa expresión sin dar aviso de sus peligros. Muchos filósofos de izquierdas han tergiversado el sentido de ‘elegir libremente’ para transformarlo en ‘tener muchas cosas entre las que elegir’: de lo que deducen que no hay que hablar de

libertad para los pobres hasta haberlos sacado de la pobreza. A la vista, pues, de la insistencia de tantos socialistas en que no es posible ser libre si uno no tiene un mínimo de bienestar, he decidido no definir la libertad como ‘libertad de elegir’. Ciertamente que quienquiera que lea ese libro de los Friedman (1979, 1980) verá que la libertad de la que hablan no es la de la abundancia de bienes o posibilidades de gozar de ellos, sino la asunción por las personas de la responsabilidad por su propia vida. Tal asunción de responsabilidad sólo es posible cuando el Estado no se extralimita en sus funciones. Si volvemos a leer los diez puntos de la serie televisiva arriba detallados, no veo en ellos puntos nada parecidos a una lista de bienes de que gozar o de ‘capacidades de funcionar’ personales, como las que Amartya Sen, por ejemplo, considera indispensables para poder decir que uno es ‘capaz de elegir’. La lista de los Friedman no es una lista de condiciones positivas para ‘bien-estar’ sino una reafirmación de la necesidad de proteger la autonomía de los individuos frente a la invasión de los poderes públicos⁴.

⁴ Esto es muy otra cosa que lo que Sen atribuye a los Friedman, a saber: que concebían la libertad como la posesión de abundantes medios con los que realizar deseos; y que no amaban la libertad por sí misma sino por la riqueza que producía. Creo que los Friedman no aceptarían la afirmación de Sen de que la libertad estriba en tener medios suficientes para llevar el tipo de vida que nos gustaría elegir (Sen (1992), sec. 4.5, p. 80.) Tampoco estarían de acuerdo con Sen cuando niega la existencia de libertad igual si no son iguales las oportunidades reales de las diversas personas para obtener el ‘bien-estar’ o ‘well-being’. Para los Friedman la libertad consiste en que las autoridades no se interfieran en nuestra capacidad de elegir; para Sen la libertad consiste en tener dónde elegir (o, técnicamente hablando, abundancia de “funcionamientos” (Sen (1992), cap. 3).

LA LIBERTAD INDIVIDUAL COMO GOBIERNO DE SÍ MISMO

La esencia de la libertad no se encuentra donde Sen la ve. Una cosa es tener medios para bien-estar y otra gozar de libertad de decisión. Una y otra se encuentran en planos distintos. La escasez de recursos o la falta de oportunidades a nuestra disposición no implica que por ello hayamos dejado de ser libres. Diógenes en su tonel era más libre que una esclava amorosamente entretenida por el sultán de la Sublime Puerta. Los mártires cristianos en las mazmorras del Coliseo o los luteranos de Valladolid camino de la pira eran más libres que quienes renegaban de su fe y cediendo al poder conservaban su bien-estar y las opciones de vida a su disposición. No es posible confundir el ejercicio moral de la libertad individual con una abundancia de posibilidades de disfrutar de la vida. Recordemos las palabras de don Quijote al marchar de casa del duque, estragado por excesivas atenciones:

La libertad, Sancho, es uno de los más preciosos dones que a los hombres dieron los cielos; con ella no pueden compararse los tesoros que encierra la tierra ni el mar encubre; por la libertad así como por la honra, se puede y debe aventurar la vida, y, por el contrario, el cautiverio es el mayor mal que puede venir a los hombres.

Hablaba así don Quijote harto de suntuosos banquetes y regalados sorbetes, “que las obligaciones de las recompensas recibidas son ataduras que no dejan campear el ánimo libre” (Cervantes (1615), II Parte, cap. 58).

Los Friedman supieron hacer ver que el capitalismo democrático ponía a disposición de la Humanidad unas posibilidades de prosperidad inimaginables en sociedades privadas de libertad. Pero amaban la libertad y la verdad por encima de bienes y comodidades. Como dijo Wilhelm Röpke (1959), uno de los padres de la economía social de mercado alemana:

Yo estaría a favor de un orden económico libre incluso si implicara sacrificios materiales e incluso si el socialismo nos presentara un futuro cierto de mejora material. No nos merecemos la suerte de que sea verdad exactamente lo contrario.

Así es: no nos merecemos esa suerte. Ni tampoco nos merecemos la suerte de haber tenido a Milton y Rose Friedman entre nosotros.

APÉNDICE

El empecinamiento de los neo-keynesianos es tal que confunden la tasa natural de paro con otra cosa que llaman NAIRU. NAIRU es una abreviatura de “*Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment*”, lo que quiere decir “la tasa de paro que no acelera la inflación”. Tras este concepto se esconde la idea de que es posible reducir el desempleo con medidas coyunturales, como son el aumento del déficit público o el abaratamiento del dinero, sin desatar la inflación, mientras el número de parados no caiga por debajo de un determinado porcentaje de la población activa –precisamente la NAIRU. Dependiendo

de los países, la tasa de desempleo mínima hasta la que, dicen, puede ser del 10 al 4 por ciento, según las características de cada lugar. Los Gobiernos podrían entonces animar artificialmente la economía sin que se desaten los precios hasta el punto en que el paro toque ese límite mágico y la economía comience a “recalentarse”. En ese momento habrá que enfriarla con una elevación del tipo de interés al que el Banco central presta liquidez al sistema financiero. Los que creen en la existencia de la NAIRU piensan que las autoridades pueden echar combustible a la economía sin que los precios comiencen a subir de forma acelerada, mientras quede un margen de recursos sin emplear, especialmente en el mercado de trabajo.

Milton Friedman dijo algo muy distinto. Según Friedman, en cada economía hay una “tasa natural de desempleo”, quiere decirse, un nivel de paro al que el mercado de trabajo de ese país converge y del que a largo plazo no puede alejarse, si no es con una liberalización de las leyes laborales. Las medidas coyunturales, como son un aumento del gasto y el déficit público, o un abaratamiento del dinero, sólo llevarán a una reducción del desempleo de forma temporal, si es que lo reducen. Muchas de esas medidas “reflacionistas” acaban empeorando la situación laboral, cuando deprimen las expectativas del público. Aquí se enfrentan dos teorías muy distintas sobre las causas de la inflación. Los keynesianos de la NAIRU creen que los precios sólo comienzan a subir de manera continuada cuando la demanda de bienes y servicios de la economía sobrepasa la oferta o producción agregada. Es ésta una

teoría propuesta por Keynes en 1936 en el capítulo XXI de su *Teoría general* y los hechos han mostrado que no es fiable. Recuerden lo ocurrido durante las crisis del petróleo de la década de 1970: las economías del mundo se encontraban aquejadas de una profunda depresión pero la inflación se había desatado. Puede haber inflación cuando la demanda está deprimida y hay una sobre-oferta de bienes y servicios. Los ‘friedmanitas’ o monetaristas creemos que la inflación es un fenómeno monetario, que ocurre cuando hay un exceso de creación de dinero. A veces y a corto plazo, es posible que la economía real se anime cuando las autoridades monetarias abaratan el dinero. Pero pronto ocurre que los individuos nos damos cuenta de que la expansión no es real, de que el dinero va a perder poder de compra. Así renacen las expectativas de inflación. Sólo cuando las autoridades sorprenden al público con un cambio inesperado de la política monetaria tiene el dinero efecto sobre la economía real.

De todo esto se deduce que no existe tal “tasa de paro que no acelera la inflación”. Las subidas generales y continuadas de precios son posibles en cualquier nivel de desocupación, pues no hay una relación sistemática entre los dos fenómenos.

BIBLIOGRAFÍA

- Leube Kurt, ed. (1987): *The Essence of Friedman*. Hoover Institution,.
- Friedman, Milton (1953): “The Methodology in Positive Economics”, in *Essays in Positive Economics*. Chicago.
- Friedman, Milton, ed. (1956): *Studies in the Quantity Theory of Money*. Chicago.
- Friedman, Milton (1957): *A Theory of the Consumption Function*. Princeton.
- Friedman, Milton y Schwartz, Anna J. (1963): *A Monetary History of the United States, 1867-1960*. Princeton University Press.
- Friedman, Milton (1969): *The Optimum Quantity of Money and Other Essays*. Aldine, Chicago.
- Friedman, Milton (1971): *Dollars and Deficits: Inflation, Monetary Policy and the Balance of Payments*. Prentice-Hall.
- Friedman, Milton (1976): *The Nobel Prize in Economics. Paro e inflación*. Instituto de Economía de Mercado.
- Friedman, Milton (2005): “A Natural Experiment in Monetary Policy Covering Three Episodes of Growth and Decline in the Economy and the Stock Market”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 19, nº 4, otoño), pgs. 145-150.

- Friedman, Milton y Rose D. Friedman (1962): *Capitalism and Freedom*. Chicago University Press.
- Friedman, Milton y Rose D. Friedman (1980): *Free to Choose*. Harcourt Brace Jovanovich, New York.
- Friedman, Milton y Rose D. Friedman (1984): *Tyranny of the Statu Quo*. Harcourt Brace Jovanovich, New York.
- Friedman, Milton y Rose D. Friedman (1998): *Two Lucky People*. Chicago University Press.
- Friedman Milton y Stigler, George (1946): *Roofs or Ceilings: the current housing problem*. Foundation for Economic Education, New York.
- Röpke, Wilhelm (1959): “The Economic Necessity of Freedom”, en *Modern Age*. Reproducido con una introducción por E.J. Feulner Jr.: *The President's Essay*. Heritage Foundation, Washington D.C., 1988.
- Sen, Amartya (1992): *Inequality Re-examined*. Oxford University Press. Traducción española de Pedro Schwartz y Ana María Bravo.

LA TEORÍA ECONÓMICA DE MILTON FRIEDMAN

Francisco Cabrillo*

I.- ECONOMÍA TEÓRICA Y POLÍTICAS PÚBLICAS

Es para mí una gran satisfacción intervenir en este homenaje a Milton Friedman, no sólo porque supone un reconocimiento a uno de los más grandes economistas de nuestra época, sino también porque la preparación de esta conferencia me ha obligado a volver a temas que hace años que no tocaba y a releer una literatura que en su día estudié bastante a fondo. He vuelto así a mis viejos libros y, para mi sorpresa, los he encontrado subrayados, llenos de notas y referencias cruzadas, lo que me ha hecho pensar que yo, hace 20 ó 25 años, algo sabía de esto. Y en la relectura que he

* Francisco Cabrillo es catedrático de Economía Aplicada, Universidad Complutense de Madrid. El texto reproduce la intervención del autor en las Jornadas FAES-CEU “En Memoria de Milton Friedman”. Madrid, 12 y 13 de marzo de 2007.

Milton Friedman: un economista liberal

realizado de estos libros y estas notas se van a basar las reflexiones que les presentaré a continuación.

En opinión de Gary Becker, Milton Friedman ha sido el economista más importante e influyente de la segunda mitad del siglo XX. A lo largo de muchos años, Friedman ha sido un personaje muy conocido, cuya fama derivaba en buena medida de su toma de posición pública en muchas cuestiones relevantes de la vida social. Pero yo creo que para un economista profesional –y desde luego para los estudiantes de economía– lo más importante es su obra teórica. Hay un libro del que supongo que les hablarán en el curso de estas jornadas, y que aprovecho yo para recomendarles, la autobiografía de Milton y su mujer Rose Friedman, que se titula *Two Lucky People*¹, es decir, dos personas afortunadas. Es una obra muy curiosa porque sus autores decidieron al principio escribir la autobiografía a medias; pero, al cabo de un tiempo, se dieron cuenta de que no estaban de acuerdo en muchas cosas. Tenían entonces dos opciones: escribir un libro cada uno o escribir un solo libro en el que unos capítulos los redactara el marido y otros la esposa. Y esto último es lo que hicieron. A veces coinciden los temas, a veces no. Pero, cuando coinciden, es realmente interesante ver la misma situación analizada desde dos puntos de vista bastante distintos.

En este libro dice Friedman: “el público en general me conoce especialmente por mi papel en la política pública y

¹ Friedman y Friedman (1998).

por mis escritos, junto con Rose, sobre política pública y filosofía política. A estos temas he dedicado una parte de mi vida, pero no ha sido ésta mi vocación. Mis principales publicaciones tratan fundamentalmente de economía técnica y, en un grado algo menor, de estadística. La política pública siempre ha sido para mí una actividad a tiempo parcial”. Si bien a continuación añade, “pero la economía técnica y la política pública están conectadas íntimamente. Cada cuestión de política pública tiene dos etapas: predecir las consecuencias de la política que se sugiere y evaluar tales consecuencias como positivas o negativas. El primer paso es terreno de la ciencia; el segundo, de los valores. La distinción es fácil de establecer, pero en la práctica es muy difícil impedir que ambas etapas estén interconectadas”².

Yo diría que Friedman fue, ante todo, un economista profesional que trabajó con gran éxito en la construcción de una teoría económica original; pero se trata de una teoría bastante diferente de la de alguno de los modelos desarrollados en las últimas décadas, cuyos autores no han considerado como una cuestión relevante su aplicación a la resolución de problemas reales. Friedman fue siempre un economista empírico, que valoró ante todo, como luego veremos, la capacidad predictiva de la teoría en problemas relevantes para los particulares y las empresas.

Cuando se analiza la obra de un economista de la complejidad y la talla de Friedman, un estudioso actual

² Friedman y Friedman (1998), p. 213.

debe ser siempre consciente de que su posición particular condiciona necesariamente la visión que pueda tener del personaje y de sus ideas. La idea que yo tengo de Friedman no puede ser, ciertamente, la misma que la del profesor Harberger, que lo trató directamente durante muchos años. Pero, probablemente, tampoco será la misma que la de muchos de ustedes, sobre todo la de los estudiantes, para quienes Friedman es, seguramente, un nombre más ligado al campo de la historia del pensamiento económico que al de la teoría contemporánea. Probablemente, yo me encuentro en un punto intermedio. Conocí a Friedman personalmente y lo escuché en diversas ocasiones. No fui alumno suyo directo, pero estudié en Los Ángeles su *Teoría de los Precios*³ en la década de los 70 y he leído mucho su obra. Y, sinceramente, creo que buena parte de mi propio trabajo científico no se entiende sin la influencia, directa o indirecta, de los escritos de Friedman.

II.- LA ECONOMÍA DE LA ESCUELA DE CHICAGO

Al estudiar la teoría económica de Milton Friedman, hay que tener presente el medio ambiente en el que fue elaborada, al menos en dos sentidos. El primero, la época; el segundo, lo que podríamos llamar el espacio geográfico y el ambiente cultural, es decir, ese conjunto de relaciones humanas que constituyó lo que suele denominarse la escuela de Chicago. Dos palabras sobre la época. Friedman nació en 1912 y falleció en 2006 a la avanzada

³ Friedman (1972).

edad de 94 años. Es curioso comprobar cuántos economistas longevos hay en el mundo, lo que espero que sea un estímulo para los estudiantes, que pueden así contar con que la inversión que realicen ahora va a producirles rendimientos durante mucho tiempo. Friedman empezó su

carrera universitaria en Rutgers, y estudió, a continuación, en Chicago y en Columbia en la primera mitad de los años 30. ¿Por qué la fecha es importante? La respuesta es clara; fueron los años de la Gran Depresión, a los cuales Friedman dedicaría mucha atención años más tarde; y esto, necesariamente, condiciona la obra de un economista en una universidad de primera fila. Yo siempre cuento la anécdota de que cuando estudié en Los Ángeles a mediados de los años 70, estudié un problema que a la gente le puede parecer hoy muy extraño, la flotación del dólar canadiense. ¿Por qué? La explicación es bastante simple: en aquella época, la única moneda que tenía una cierta experiencia de flotación era el dólar canadiense. Y esto era muy relevante cuando acababa de hundirse el sistema monetario internacional basado en tipos de cambio fijos, que había durado casi treinta años. Un economista se encuentra a menudo condicionado por estas circunstancias. Imagínense lo que pudo significar empezar a estudiar un doctorado en economía en la primera mitad de la década de 1930.

“Friedman ha sido el economista más importante e influyente de la segunda mitad del siglo XX”

Milton Friedman: un economista liberal

En un trabajo publicado hace algunos años, Mirowski y Hands afirmaban que en la América de los años de la gran depresión muy pocos economistas pensaban que la solución a los terribles problemas creados por las malas cosechas, el paro, el hundimiento de los precios, la concentración del poder en grandes conglomerados y las propuestas de sustituir la economía de mercado por una economía planificada debería empezar con un examen riguroso de los fundamentos de la teoría económica, más concretamente del análisis de la maximización de la utilidad y la teoría de la demanda. De hecho, un gran número de ellos creía justamente lo contrario, que la experiencia reciente rechazaba absolutamente cualquier teoría basada en principios microeconómicos ortodoxos⁴.

Aquí tenemos, por tanto, dos ideas importantes. La primera, que estamos hablando de que Friedman se formó como economista en un momento en el que la teoría convencional pasaba por una fase de evidente desprestigio. Permítanme repetir una anécdota curiosa que cuento en mi libro *Economistas Extravagantes* que tiene como protagonista al que probablemente ha sido el economista más importante de toda la historia de los Estados Unidos, Irving Fisher. Fisher perdió todo su dinero en la gran depresión e incluso arruinó a parte de la familia de su mujer. Es verdad que en aquella época esto le ocurrió a muchísima gente. Ahora bien, que a uno lo

⁴ Mirowsky y Hands (1998), p. 262.

arruine su asesor de bolsa es algo que sucede con cierta frecuencia, pero el hecho de que el economista más brillante del país, la persona que más sabía de dinero y finanzas, se arruinara completamente, puede crear –y con razón– una seria desconfianza hacia la teoría económica⁵.

La segunda idea es que en aquella época –y algunos años más tarde también– las teorías económicas que tenían mayor prestigio eran de dos tipos. En el campo de la microeconomía, los modelos de competencia imperfecta, de Chamberlain y Robinson, que se habían desarrollado en esos años. Y en la teoría de la renta y el dinero había irrumpido con fuerza en 1936 la *Teoría General* de Keynes, obra a la que, con mayor o menor motivo, se la relacionaría a posteriori con las políticas económicas del New Deal y de la Alemania nacionalsocialista, y que, con el tiempo, se convertiría en la teoría dominante en el campo de la macroeconomía hasta la década de los 70. En resumen, modelos que nada tenían que ver con las ideas de Milton Friedman, ni en el campo de la microeconomía, ni en el de la teoría monetaria.

El otro elemento al que antes me refería como necesario para entender la obra teórica de Friedman, es el entorno o ambiente cultural que conocemos con el nombre de la Escuela de Chicago. Podríamos dedicar una

⁵ Cabrillo (2006), pp. 121-123.

sesión entera a discutir qué es eso de la Escuela de Chicago, si existe o no existe; y si ha existido, ¿desde cuándo? Porque los desacuerdos son grandes. Hay quien mantiene que la Escuela de Chicago nació en los años 30, precisamente en la época en la que Friedman estudiaba allí. Pero Stigler –un protagonista indudable de esta historia– ha escrito que no tiene sentido hablar de una Escuela de Chicago antes del final de la década de los 40⁶. En resumen, no sabemos muy bien cuándo empezó, ni si realmente sigue existiendo o si la desaparición de gente como Stigler, Friedman y algunos otros realmente significó el final de una época.

Otra cuestión a plantear, ¿hay una o varias escuelas de Chicago? Por un lado, no cabe duda de que se puede encontrar un punto común en muchos economistas referido a la aplicación de la teoría económica neoclásica a problemas económicos reales. Sin embargo, dentro de esta idea general, hay enfoques muy distintos. Por un lado tenemos la escuela de Frank Knight, de quien fueron discípulos Friedman, Stigler y Wallis, que luego crearían lo que vendría a llamarse ya, en sentido estricto, la Escuela de Chicago. Pero Knight era, como se ha dicho alguna vez, más un filósofo de la economía que un economista empírico; y Stigler y Friedman, si algo eran, eran economistas empíricos. Sin embargo, la obra de Friedman en microeconomía –veremos más adelante

⁶ Stigler (1988), p. 148.

alguna referencia concreta— está muy influenciada por la obra de Frank Knight.

Por otra parte, hay también una escuela, a la que muchos consideran “La Escuela de Chicago” en sentido estricto, centrada en la política monetaria; una escuela cuyo rasgo principal es haber estudiado la teoría del dinero en oposición al pensamiento keynesiano. “Monetaristas frente a keynesianos” era un tema dominante para quienes estudiábamos teoría económica, allá por los años 60 y 70. Pero hay más, incluso dentro de la macroeconomía, ¿es éste el mismo enfoque que el de las expectativas racionales u otros desarrollos posteriores a la obra de Robert Lucas? Y otra cuestión, ¿realmente guardan estos trabajos relación con la teoría de organización industrial de Stigler o con la visión de los llamados “imperialistas” de la economía, como Schultz y, sobre todo, Gary Becker? ¿Y qué decir de la llamada Escuela de Chicago de análisis económico del derecho?, por ir al campo de mi principal especialidad. La escuela encabezada por Richard Posner, que se define así como “Chicago Law /Economics” en contraposición a otros enfoques como el de Calabresi en Yale o la escuela de costes de transacción de Williamson. Añadiendo la particularidad, para hacer las cosas aún

“La Escuela de Chicago estudió la teoría del dinero en oposición al pensamiento keynesiano”

más complejas, de que la escuela de Williamson está basada en la teoría de los costes de transacción de Ronald Coase, un catedrático de Chicago que publicó su famoso artículo sobre el coste social en una revista de esa universidad, el *Journal of Law & Economics*⁷.

Pero si lo que buscamos son puntos de coincidencia, podemos encontrarlos, sin duda, con la excepción tal vez de Knight. El primero, lo he mencionado antes, es la aceptación de la teoría neoclásica como el instrumento más eficiente para el análisis de problemas económicos. El segundo, la consideración de la economía como una ciencia empírica cuyas teorías deben ser contrastadas con la realidad. Y el tercero, la creencia de que los mercados libres son instrumentos más eficientes que la política pública en la asignación de los recursos productivos de una economía.

III.- TEORÍA ECONÓMICA

En este complejo marco, ¿qué es lo que ha aportado Friedman? Si tuviéramos que destacar sus logros principales, habría que empezar por algo que hoy resulta bastante sorprendente. Friedman, durante una serie de años, estuvo a cargo en Chicago de dos cursos fundamentales en el programa de doctorado: el de teoría de los precios y el de teoría monetaria. Esto no es habitual en un mundo en que la especialización se ha desarrollado en un grado muy elevado, y en el cual a lo más que

⁷ Coase (1960).

se llega es a que un profesor especialista en un tema imparta algún curso general o un curso de otro campo en un nivel inferior. Pero muy poca gente se ocupa hoy de temas tan diversos en cursos de postgrado. Esta circunstancia tuvo el efecto de que Friedman se convirtió en un economista muy influyente entre los estudiantes de élite que, con el tiempo, ocuparían puestos muy relevantes en el mundo académico.

Voy a centrarme ahora en temas microeconómicos, y de hecho haré solamente una mención breve a una aportación significativa de Friedman que afecta directamente a la macroeconomía –aunque no a la teoría monetaria– que es su teoría de la función de consumo, basada en la teoría de la renta permanente. ¿Por qué he escogido este trabajo concreto? Por varias razones. La primera es porque algunos críticos han considerado que, técnicamente, es la mejor obra de Friedman. Realmente, es un libro modélico. Para aprender cómo escribir un buen ensayo de economía, lean la *Teoría de la Función de Consumo*⁸. Lo que en este trabajo hizo Friedman fue plantear una hipótesis, concretamente una hipótesis crítica a la teoría de Keynes de la función de consumo. La analizó, la discutió, acudió al mundo real, contrastó la teoría con los datos y llegó a la conclusión de que, realmente, la teoría keynesiana no explica lo que sucede en la práctica. La idea, como muchos de ustedes saben, y aunque no sea más que por recordar un par de cuestiones, es que en el modelo de la *Teoría General*

⁸ Friedman (1957).

Milton Friedman: un economista liberal

se defiende la tesis de que las economías domésticas hacen crecer su consumo en un volumen algo menor que el aumento de su renta, y que esta relación es estable. Fíjense en que, si aceptamos esta idea de la estabilidad de la función de consumo, lo que encontramos es que, al producirse oscilaciones en la renta, no tenemos un elemento equilibrador por parte de la demanda de consumidores, dado que ésta oscilaría con la renta. Lo que plantea Friedman es que la demanda de bienes de consumo es diferente, ya que tiene dos elementos, uno que depende de la renta de cada año, es verdad; pero otro mucho más estable, que es lo que él denominaba la renta permanente, que es, en el fondo, la que determina el comportamiento de los consumidores. Es decir, las personas no consumen en función de lo que ingresan cada año, sino en función de lo que consideran sus ingresos permanentes, dejando a un lado lo que consideran que son variaciones temporales. Y de aquí puede derivarse una conclusión, que está ligada a una de las ideas importantes de Friedman, y que es muy antikeynesiana. En la teoría de Keynes subyace la idea de que los mercados tienden a la inestabilidad. La visión de Friedman está mucho más en la línea de afirmar que los mercados son más estables de lo que parecen, sobre todo si los gobiernos no intervienen con políticas que generalmente se aplican con retardos temporales y pueden acabar produciendo efectos contrarios a los buscados.

Este excelente ejemplo de cómo usar la teoría económica en el análisis de problemas reales me da pie para

comentar el conocido artículo de Friedman sobre la metodología de la economía positiva⁹; un trabajo del año 1953 sobre el que, muchos años más tarde, escribió: “creo que nada de lo que he escrito ha dado origen a una literatura secundaria tan amplia como este artículo”¹⁰.

Cuando hablaba de literatura secundaria, Friedman se refería, sin duda, a publicaciones en revistas o libros escritos para economistas profesionales, no para el gran público. El artículo es interesante, en primer lugar porque es un trabajo de metodología económica escrita por un economista. Esto puede parecer poco relevante, pero no es así. Hace 50 años –y mucho tiempo antes también– la metodología desempeñaba un papel relevante en el mundo del análisis económico; y en la historia de nuestra ciencia hubo serios debates sobre metodología. Y fueron economistas quienes los realizaron. Hoy en cambio la metodología económica la estudian filósofos o metodólogos, lo cual nos plantea a los economistas profesionales bastantes problemas. El primero es que la actual literatura nos resulta muy lejana y difícil de entender. Y el segundo, que cuando se hace el esfuerzo de leerla se obtiene

“Friedman plantea que la demanda de bienes de consumo tiene dos elementos: uno depende de la renta del año y otro de la renta permanente”

⁹ Friedman (1953/1971).

¹⁰ Friedman y Friedman (1998), p. 214.

Milton Friedman: un economista liberal

la impresión de que quien ha escrito aquel texto casi nunca ha trabajado en un problema real de teoría económica y que esto tampoco le preocupa demasiado, ya que lo que está buscando es otra cosa. En la obra de Friedman, en cambio, lo que encontramos es una metodología elaborada por un economista que se plantea el sentido de lo que hace en su vida profesional.

El tema es muy amplio, voy a intentar resumirlo lo más posible. En el fondo, lo que hay aquí es una discusión sobre el establecimiento de los postulados del análisis económico. A mediados de la década de 1930, Robbins, en su conocido libro sobre metodología económica¹¹, defendió la idea de que la economía se basa en postulados obtenidos a partir de la común experiencia e introspección. Pocos años después, el trabajo de Hutchinson sobre el significado y postulados básicos de la teoría económica¹² constituyó una defensa del positivismo en la que se intentaba aplicar la filosofía del círculo de Viena y expulsar a la metafísica de la economía. Como consecuencia lógica de su posición doctrinal, Hutchison defendió una aplicación rigurosa del principio de contrastación y subrayó la importancia de la observación y los estudios empíricos en economía. Pero no fue claro en su respuesta al problema de qué habría de contrastarse. A lo largo de su libro hizo patente, sin embargo, su interés por la obtención de supuestos realistas, a partir de los cuales pudiera cons-

¹¹ Robbins (1935).

¹² Hutchinson (1938).

truirse una teoría económica realista. La aproximación de Friedman al problema de la contrastación fue radicalmente diferente, ya que mostró un claro desinterés por el realismo de los supuestos en los que se fundamenta el análisis económico. Para él la validez de una teoría debe ser contrastada a partir de sus implicaciones, y no de supuestos cuya propia naturaleza hace que difícilmente puedan ser realistas.

El objeto de estudio de Friedman en este ensayo es la metodología de la economía positiva, es decir, de una teoría que pretende formular predicciones válidas y significativas acerca de fenómenos aún no observados. En consecuencia, una teoría o hipótesis económica debería ser juzgada por su capacidad predictiva en relación con los fenómenos que considera. “La única contrastación relevante de la validez de una hipótesis –escribía Friedman– es la comparación de sus predicciones con la experiencia. La hipótesis es rechazada si sus predicciones son contradichas (frecuentemente o más a menudo que las predicciones de una hipótesis alternativa); es aceptada si sus predicciones no son contradichas; y dará gran confianza si ha superado favorablemente muchas oportunidades de contradicción. La evidencia factual nunca puede ‘probar’ una hipótesis; sólo puede dejar de probar su falsedad, que es lo que generalmente queremos expresar cuando decimos, en forma algo inexacta, que la hipótesis ha sido ‘confirmada’ por la experiencia”¹³.

¹³ Friedman (1953/1971), p. 26.

A aquellos que tengan interés por la filosofía de la ciencia estas ideas les recordarán bastante, sin duda, al modelo que Popper formuló en su *Lógica de la investigación científica*¹⁴, libro que es casi dos décadas anterior al artículo de Friedman. Afirmaba éste no haber podido leer a Popper, porque su alemán era demasiado pobre como para entender un libro que no había sido traducido al inglés. Pero en 1947 había coincidido con Popper en la primera reunión de la Mont Pelerin Society y ambos hablaron sobre el tema¹⁵. Aunque, como señalaba antes, el artículo dio origen a un amplio debate, Friedman nunca participó directamente en él y no volvió a escribir sobre metodología. Pero lo curioso es que creo no equivocarme si afirmo que lo más valioso que queda del debate metodológico de la década de 1950 sigue siendo el trabajo de Friedman.

Las otras dos publicaciones que voy a comentar –muy relacionadas entre sí, ciertamente– son su *Teoría de los Precios* y su artículo sobre la función de demanda¹⁶. Friedman estudió el doctorado en Chicago a partir del año 1933 y en aquella época los cursos de teoría de los precios los impartían dos profesores muy distintos. Uno, Frank Knight, del que ya hemos hablado, y otro, Jacob Viner, que posteriormente sería más conocido por sus trabajos en el campo de la economía internacional y, des-

¹⁴ Popper (1934/1959).

¹⁵ Friedman y Friedman (1998), p. 215.

¹⁶ Friedman (1972) y Friedman (1957).

pués de la Guerra Mundial, dejaría Chicago y se trasladaría a Princeton. El curso de Viner era famoso. Rose Friedman, en esa autobiografía a medias, explica cómo los alumnos literalmente temblaban cuando Viner les planteaba problemas y les hacía preguntas, ya que el profesor se enfadaba muchísimo cuando alguien no contestaba correctamente y esto suponía que podían ser expulsados del curso e incluso del programa de doctorado. Pero tuvo una gran influencia en la formación de todos los economistas que estudiaron en la década de 1930, incluido Paul Samuelson. Menos convencional era Frank Knight, quien, como antes decía, influyó mucho en lo que sería el núcleo de la Escuela Chicago, en Friedman, en Wallis y en Stigler. Pasaron los años y Friedman volvió a Chicago ya como catedrático y se encargó de este curso. En sus memorias explica de la siguiente forma cómo orientó el estudio de la teoría de los precios: “Como Viner, puse el énfasis en las fuentes originales al preparar mi lista de lecturas, utilizando así este curso como una forma de introducir a los estudiantes tanto a los grandes economistas del pasado como a los más recientes desarrollos de la teoría. Como él, enseñé la teoría económica –en palabras de Alfred Marshall– como un instrumento para el descubrimiento de verdades concretas, no como una rama de las matemáticas”¹⁷. Esto era un rasgo distintivo importante de la economía de Chicago, en contraste con la teoría económica enseñada en otras universidades punteras en los cursos de economía para postgraduados.

¹⁷ Friedman y Friedman (1998), p. 204.

Desde nuestro punto de vista actual, puede llamar la atención el escaso interés que se prestaba en Chicago a los modelos de equilibrio general. Lo hubo en un momento dado en los años 40, cuando la Universidad de Chicago pensó que se estaba quedando atrás y que había que contratar matemáticos y especialistas en equilibrio general. ¿Y a quién contrató? Nada menos que a Oskar Lange, que era comunista, y cuando recuperó su nacionalidad polaca trabajó para el Gobierno comunista de su país. Si Lange y su grupo hubieran seguido en la Universidad de Chicago lo que hoy conocemos como la Escuela de Chicago de los 50 y 60 probablemente no hubiera existido. Es interesante también la falta de interés que los miembros de la Escuela mostraron por la Teoría de los juegos. Probablemente, a aquellos de ustedes que están estudiando economía les sorprenderá que les digan que economistas muy relevantes han considerado que la Teoría de los juegos es poco relevante. Pero algunos miembros destacados del departamento de Chicago –Stigler es, seguramente, el caso más claro– rechazaban con fuerza la posibilidad de introducir la Teoría de los juegos en sus análisis de mercados y de la organización industrial.

En el análisis de problemas concretos se daba más importancia, con frecuencia, a los instrumentos empíricos que a su fundamentación teórica. Y esto se observa bien en el tratamiento que en Chicago se dio a una de las cuestiones más discutidas en aquella época, la Teoría de la demanda, a la que Friedman dedicó uno de sus artículos más importantes. La historia empieza con un economista

ruso del que probablemente ustedes habrán oído hablar, llamado Eugene Slutsky, que publicó en 1915 en italiano un artículo sobre la Teoría del equilibrio del consumidor¹⁸. Pero, al publicarse en italiano, fue muy poco leído y hubo que esperar 20 años para que sus ideas pasaran a desempeñar un papel relevante, tras ser

traducido al inglés y asimilado por Hicks. En otras palabras, incluso a aquellos a quienes la expresión “ecuación de Slutsky” no les diga nada, conocerán seguramente los términos efecto-renta y efecto-sustitución. Esto es en esencia la ecuación de Slutsky, que constituye la base de la nueva microeconomía de los años 30, que desarrolló sobre todo J. R. Hicks, en especial en su libro *Valor y Capital*¹⁹, obra clave para entender el desarrollo de la teoría económica posterior.

La reacción de Chicago ante la nueva teoría de Slutsky fue curiosa, especialmente en el caso de Frank Knight, quien publicó un artículo sobre el tema, en el *Journal of Political Economy* el año 1944. El artículo tiene muchas

“¿Cuál es el *ceteris paribus* relevante en la Teoría de la demanda? ¿Son los precios de los demás bienes o es la capacidad de compra del consumidor?”

¹⁸ Slutsky, (1915/1952).

¹⁹ Hicks (1939).

ideas, pero es tan confuso, tedioso y carente de formalización que muy difícilmente hoy habría sido aprobado por un *referee*. Una observación incluida en el texto llama, sin embargo, la atención. Al referirse al citado libro de Hicks, afirma: “Es un tratado general especialmente interesante, que combina la teoría del paro y el dinero de Keynes con el análisis de Slutsky sobre la teoría de la demanda y la utilidad”²⁰. Viniendo de Knight esto era un dardo envenenado, dado su escaso entusiasmo por la obra de Keynes. En el fondo, su argumento era que hablar de efecto-renta, significa introducir en el análisis de los precios un concepto de renta relacionado con la teoría de Keynes, quien había atribuido mucha importancia en su modelo a las oscilaciones de la renta como elemento equilibrador.

El siguiente paso era plantearse, como hizo Friedman, ¿cuál es el *ceteris paribus* relevante en la Teoría de la demanda? ¿Son los precios de los demás bienes o es la capacidad de compra del consumidor? Porque si mantenemos *ceteris paribus* la capacidad de compra del consumidor, no tenemos efecto renta sino sólo efecto sustitución. Friedman publicó así en el 1949 su artículo sobre el tema, en el que llegaba a conclusiones similares a las de Knight, pero que era mucho más sólido y estaba mucho mejor escrito. Se titulaba “La curva de demanda marshaliana” y, como han dicho algunos críticos, es un excelente artículo sobre la curva de demanda pero no tiene

²⁰ Knight (1944), p.300.

mucho que ver con la curva de demanda de Marshall. Me gustaría llamar la atención, sin embargo, sobre otro aspecto relevante que antes apuntaba cuando decía que en el análisis de un instrumento como la curva de demanda, para la Escuela de Chicago probablemente fuera más importante su aplicación práctica que su fundamentación teórica. Y cito de nuevo a Stigler. En la primera edición de su manual de *Teoría de los precios*, Stigler no mencionaba siquiera la ecuación de Slutsky. Y en la edición de 1966, en la que sí lo hacía, no le atribuía demasiada importancia como fundamento de la función de demanda²¹. Friedman por su parte, en su manual, explicó la ecuación, pero escribió: “Supondremos que la persona, al adoptar estas decisiones, actúa como si persiguiera e intentara maximizar un objetivo determinado”²². No excluyó, por tanto, la fundamentación teórica, pero consideró que lo importante no era tanto encontrar una teoría de la utilidad que justificara la curva de demanda como la utilización práctica de ésta.

IV.- UNA CUESTIÓN DE CARÁCTER

Permítanme que, para terminar, haga un par de observaciones sobre la actitud de Friedman en dos cuestiones en las que inicialmente se equivocó, porque creo que refleja bastante bien el carácter del personaje, que siempre buscó la verdad científica y nunca tuvo empacho en reconocer su error. La primera de las anécdotas la cuenta

²¹ Stigler (1966), capítulos 3 y 4.

²² Friedman (1972), p. 37.

Stigler y se refiere al desarrollo de lo que con el tiempo conoceríamos como el teorema de Coase. La historia ocurrió en Chicago hacía el año 1959 ó 1960, en una reunión en la que Ronald Coase formuló su crítica a la economía del bienestar de Pigou, afirmando que en un modelo con derechos de propiedad bien establecidos y sin costes de transacción el mercado acabaría llegando a situaciones de óptimo sin necesidad de que interviniera el Estado. El teorema tiene una segunda parte que, por cierto, es crucial en análisis económico del derecho: la idea de que, sin costes de transacción y sin considerar los efectos sobre la distribución de la renta, la asignación inicial de los derechos de propiedad es irrelevante. Es decir, que en el ejemplo tradicional sobre el daño causado por una empresa que contamina, a efectos de determinar el nivel de contaminación que finalmente se alcance, da lo mismo que sea el perjudicado quien tenga el derecho a respirar aire limpio, o que sea el propietario de la fábrica quien tenga derecho a contaminar. La tesis de Coase, bastante sorprendente, es que en estas condiciones la asignación inicial es irrelevante a efectos de asignación, pues las partes llegarían a acuerdos y comprarían y venderían derechos. Esto lo explicó en aquella reunión en la que estaban presentes la mayoría de los profesores de economía de Chicago y, en palabras de Stigler: “Cuando Coase contó esto hicimos una seria objeción a algo que considerábamos una herejía... como de costumbre Milton Friedman fue el que más habló y fue también el que más pensó, como siempre. Al cabo de dos horas de discusión la votación, que había sido inicial-

mente de 20 votos en contra de Coase y uno a favor, acabó transformándose en 21 votos a favor de Coase”²³.

La otra anécdota se refiere a una cuestión menos analítica pero muy relevante en la actualidad: el *overbooking* en el transporte aéreo. Seguramente muchos de ustedes se habrán quedado alguna vez en tierra por culpa de alguna compañía aérea que había vendido más billetes de los que tenía. Y si han viajado un poco por el mundo, se habrán dado cuenta que en Europa tenemos un sistema bastante ineficiente para resolver estos problemas y que los norteamericanos aplican un modelo bastante mejor. Se basa en una norma que establece que a nadie que tenga un billete y una reserva de plaza se le puede dejar en tierra. Y cuando sobran viajeros, se aplica un sistema de subasta para indemnizar a quien no puede volar. Desde el punto de vista económico esta estrategia produce resultados óptimos en el sentido de Pareto, ya que nadie queda perjudicado y los que eligen quedarse lo hacen porque la indemnización que reciben es superior al coste que les supone llegar más tarde, coger el siguiente vuelo o pasar una noche en un hotel. La propuesta teórica de hacer subastas en estos

“La vida intelectual, la vida en el mundo de las ideas, puede ser apasionante”

²³ Stigler (1988), pp. 75-78. Estas ideas están desarrolladas en Coase (1960).

casos se debe a un economista llamado Julian Simon. Simon, durante bastante tiempo, luchó para hacer triunfar su idea que, al principio, obtenía muchos rechazos. Por ello escribió a muchos economistas de prestigio entre los que estaba Milton Friedman y éste le contestó: “Si el plan es tan bueno como usted y yo pensamos que es, estoy realmente sorprendido por el hecho de que una o más compañías aéreas no lo hayan experimentado. Estoy seguro de que debemos haber pasado algo por alto. Sé que usted ha analizado este tema exhaustivamente y no veo razón alguna para poner en cuestión sus resultados. Sin embargo, me cuesta mucho creer que las empresas hayan dejado pasar oportunidades para incrementar sustancialmente sus beneficios con estrategias absolutamente irracionales”. Con el tiempo, sin embargo, este sistema acabó triunfando; y contaba Simon que volvió a escribir a Friedman, esta vez en otro tono. En relación con el tema del *overbooking* –escribía– no debería decirle aquello de “se lo dije”, pero la verdad es que “se lo dije”. Y Friedman le contestó: “Muchas gracias por el ‘se lo dije’; tiene usted todo el derecho a recordármelo”. Y más tarde sería el propio Friedman quien contara la historia en público, con el siguiente argumento. “No hay ninguna razón para que esta historia no se haga pública. Es algo que sucedió realmente”²⁴.

La tesis de esta conferencia ha sido, en resumen, que Friedman hizo muchas cosas en su vida, pero que, ante

²⁴ Simon (2003), pp. 294-296.

todo, fue un gran teórico de la economía. Trabajó en ella con entusiasmo y disfrutó elaborando su obra. Stigler escribió en una ocasión que los economistas suelen llevar vidas sedentarias, y que él nunca había tenido emociones tales como las que debe producir mandar una carga de caballería o atracar un banco²⁵. Pero la vida intelectual, la vida en el mundo de las ideas, puede ser apasionante; y Friedman no dudó en incluir en su autobiografía unos versos de Keats, que aseguraba que su profesor de matemáticas los aplicaba a la geometría, pero que él los extendía a la Teoría de los precios. “La belleza es la verdad y la verdad es la belleza; esto es todo lo que puedes saber en la tierra y todo lo que necesitas saber”²⁶.

²⁵ Stigler (1988), p. 9.

²⁶ Friedman y Friedman (1998), pp. 206-207.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Cabrillo, F. (2006). *Economistas extravagantes. Retratos al aguafuerte*. Madrid: Libertad Digital.
- Coase, R. (1960). “The Problem of Social Cost”. *Journal of Law and Economics* 3, pp. 1-44.
- Friedman, M. (1949). “The Marshallian Demand Curve”. *Journal of Political Economy*, dic. pp.463-495.
- Friedman (1953/1971). “The Methodology of Positive Economics”. Reimpreso en *Readings in Microeconomics* (W. Breit y H. Hochman, eds.). New York: Holt, pp. 23-47.
- Friedman, M (1957). *A Theory of Consumption Function*. Princeton: Princeton University Press.
- Friedman, M. (1972). *Price Theory. A provisional Text*. Chicago: Aldine.
- Friedman, M. y Friedman, R. (1998). *Two Lucky People*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Hicks, J. R. (1939). *Value and Capital*. Oxford: Clarendon Press.
- Hutchinson; T. W. (1938). *The Significance and Basic Postulates of Economic Science*. London: Macmillan.

- Knight, F. (1944). "Realism and Relevance in the Theory of Demand". *Journal of Political Economy* LII, pp. 289-318.
- Mirowski, Ph. Y Hands, D.W. (1998). "A Paradox of Budgets: The Postwar Stabilization of American Neoclassical Demand Theory". En *From Interwar Pluralism to Postwar Neoclassicism*. Annual Supplement to Volume 30 of *History of Political Economy*, pp. 260-292.
- Popper, K. (1934/1959). *The logic of Scientific Discovery*. New York: Harper.
- Robbins, L. (1935). *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. London: Macmillan.
- Simon, J. (2003). *A Life Against the Grain*. New Brunswick: transaction Publishers.
- Slutsky, E. (1915/1952). "On the Theory of the Budget and the Consumer". En *Readings in Price Theory*, Chicago: Irwin, pp.27-56.
- Stigler, G. (1966). *The Theory of Price*. London: Macmillan.
- Stigler, G. (1988). *Memoirs of an Unregulated Economist*. New York: Basic Books.

MILTON FRIEDMAN: HISTORIA Y TEORÍA MONETARIA

Manuel Jesús González*

Historia monetaria de los Estados Unidos 1867-1960 es el título de un trabajo realizado por Milton Friedman conjuntamente con Anna J. Schwartz que fue publicado en 1963, aunque la mayoría de sus conclusiones habían sido presentadas en estudios anteriores. La *Historia monetaria* fue la obra central de una trilogía que incluye otras dos no menos importantes: *Tendencias monetarias en EEUU y en el Reino Unido*, aparecida en 1982, y la recopilación de datos estadísticos titulada *Estadísticas monetarias de EEUU: estimaciones, fuentes y métodos*, publicado en

* Manuel Jesús González es catedrático de Economía de la Universidad Complutense de Madrid y miembro de la Real Academia de la Historia. El texto reproduce la intervención del autor en las Jornadas FAES-CEU “En Memoria de Milton Friedman”. Madrid, 12 y 13 de marzo de 2007.

1970. Las tres constituyen piezas de un proyecto de investigación de gran envergadura, seguramente el más notable de su tiempo sobre este tema. La investigación recogía muchas de sus ideas sobre la importancia y el papel del dinero en la economía. Luego, el mismo Friedman habría de volver sobre el tema, junto con David Meiselman, para someter a prueba las explicaciones monetaristas enfrentándolas con el modelo keynesiano. Aunque este trabajo experimental fue publicado en 1963, su gestación también data de algunos años antes.

Milton Friedman hizo aportaciones en muchas áreas de la teoría económica, además de sus primeras contribuciones a la estadística matemática. Pero su gran interés por los temas monetarios viene seguramente de los primeros años del decenio de 1950. Desde entonces, mantuvo un protocolo de investigación que produjo una gran cantidad de trabajos en este campo. Una investigación apoyada no sólo en la reelaboración teórica, sino también en sus pruebas empíricas. Milton Friedman consideraba la economía como un saber científico, una ciencia dura cuyas predicciones deben ser sometidas a la contrastación empírica. Todo ello, adornado con una portentosa erudición, solo equiparable a la de Hayek en su tiempo, o a la de muchos de los grandes pensadores liberales del pasado.

Su enfoque científico, como digo, sostiene que las teorías han de poder resistir la prueba de los hechos. Y la historia es como un laboratorio, un vivero de acontecimientos

apropiado para contrastar las teorías de los economistas. La *Historia monetaria de los EEUU* recopiló y organizó una impresionante cantidad de hechos pasados. Lo hizo con sumo cuidado y brillante imaginación.

“En un lapso temporal suficientemente largo, las alteraciones monetarias sólo tienen efecto sobre los precios”

Los resultados que obtuvieron Friedman y Anna J. Schwartz, pueden condensarse en un par de proposiciones sencillas. La primera se refiere a los efectos a largo plazo de las variaciones en la cantidad de dinero de una economía. En un lapso temporal suficientemente largo, las alteraciones monetarias sólo tienen efecto sobre los precios, pero no afectan significativamente a la producción y al empleo. Es decir, las variaciones nominales sólo afectan a las variables nominales, pero no a las variables reales. La segunda conclusión es que, a corto plazo, las alteraciones monetarias influyen sobre la producción y el empleo, aunque estos efectos no son duraderos; además, aun cuando podíamos conocer con cierta seguridad los efectos de equilibrio del crecimiento monetario a largo plazo, a corto plazo el proceso de ajuste es mucho más misterioso y está sometido a la incidencia de fuerzas tales como las expectativas y la confianza del público de las que apenas sabemos nada. En otras palabras: entre las variaciones del dinero y las variables reales como la producción y el paro se interpo-

nen las expectativas, el grado de confianza del público y otros elementos siempre difíciles de cuantificar y, en definitiva, de conocer.

Del radical desconocimiento de la dinámica del ajuste a corto plazo entre variaciones en cantidades nominales de dinero y variaciones de las variables reales surge la humildísima conclusión de que, ante la duda, es mejor abstenerse: no tomar medidas cuyos resultados desconocemos. Es como prescribir un medicamento del que ignoramos sus efectos sobre la salud o la dosis adecuada. Se trata de una simple apelación a nuestra ignorancia para recomendarnos cautela. Por eso, sugirió, como aproximación pragmática, una regla para aumentar la oferta monetaria a un ritmo constante, ligeramente superior al de la producción. Un ritmo lento y prudente. No sé por qué muchos han visto radicalismo en esta postura de Friedman donde, yo al menos, sólo veo auténtica humildad científica. Y en este caso, la regla es lo de menos; lo importante estriba en nuestra ignorancia. Frente al peligro de la inflación, *primun non nocere*. Si se mantiene una tasa de crecimiento monetario, lento, año tras año, se pueden evitar dos tipos de daños: se pueden atemperar las oscilaciones en la producción y en el empleo que llegan a desorientar a los empresarios al hacer sus previsiones o sus planes; otra: se puede evitar que se dispare la inflación porque la autoridad monetaria, haciendo de aprendiz de brujo, trata de controlar el ciclo con herramientas cuyo efecto inmediato desconoce. Dicho en palabras llanas: cuando las autoridades monetarias dicen estar

haciendo ajuste fino, *fine tuning*, no saben muy bien lo que hacen. Siempre habrá ciclos entre nosotros. Lo difícil es predecirlos; tratar de controlarlos es peor: es un lesa pecado de arrogancia dirigista.

LA TEORÍA CUANTITATIVA DEL DINERO

Antes de descender a los detalles, comenzaré por encuadrar a Friedman entre los cuantitativistas monetarios, es decir, entre aquellos que sostienen una teoría cuantitativa de los precios, una teoría que explica las inflaciones por las variaciones en la cantidad de dinero. Se la suele llamar teoría cuantitativa del dinero, pero en verdad es una teoría de los precios, una teoría de cantidad de dinero de los precios. Lo que explica es el comportamiento de los precios y la variable explicativa está en la alteración en la cantidad de dinero por unidad de producto.

Pues bien, la explicación de estirpe monetarista que da cuenta de las alteraciones del valor del dinero tiene cientos de años de existencia. O miles como dice Friedman. Aunque cabe, ciertamente, rastrear precedentes anteriores, incluso muy anteriores, a mí me complace llevar los antecedentes sólo hasta el siglo XVI, cuando los teólogos y moralistas de la llamada Escuela de Salamanca trataban de dar cuenta del envilecimiento del dinero antes que diagnosticar posibles conductas pecaminosas de los comerciantes en sus tratos y contratos. Castilla era entonces una gran potencia mundial y un gran centro financiero; a sus ferias arribaban comerciantes y mercancías procedentes de todo el mundo; en ellas corrían numerosos instru-

mentos de crédito, que tenían funciones monetarias, además de dinero de pleno contenido, y la inflación, como el pecado, campeaba por todas partes. Los doctores, en su empresa de detectar contratos pecaminosos, empezaron con toda lógica por analizar el mercado monetario. Los comerciantes, menesterosos de criterios de moral económica, acudían a los confesores en busca de orientación y del perdón de sus pecados. Los confesores leían manuales escritos por los doctores para orientación de párrocos y feligreses que relataban el funcionamiento de los mercados financieros. Y los doctores daban a la estampa grandes tratados *De iustitia et iure* en los cuales se analizaban, con finísima herramienta lógica, los tratos y contratos de los mercaderes. En estos grandes tratados, y en algunos manuales para uso de confesores, puede espumarse una temprana versión de la teoría cuantitativa de los precios que ilustra la gran agudeza analítica de los doctores.

Friedman no llega tan lejos en su referencia a los antecedentes; varias veces nos remite a lo que él llama la teoría “clásica”, y a la tradición que aún estaba viva en la Universidad de Chicago cuando él y sus alumnos abrían el taller monetario allá por el año 1951. Milton se remonta a David Hume, al explorar las raíces de su hipótesis cuantitativista. Recomienda, por ejemplo, la lectura –agradable y beneficiosa– del ensayo de David Hume titulado “Sobre el dinero”. Pero, a su vez, la presentación de Hume puede leerse como una reelaboración elegante de las ideas de un cercano antecesor suyo, el filósofo John Locke, quien en 1692 se había ocupado del problema de la alteración

del valor del dinero; es decir, de la inflación. Luego vinieron varios intentos explicativos, incluso intentos de formalización; pero ya en los albores del siglo XX la teoría monetaria conoció en EEUU un vigoroso reverdecimiento en el jardín científico del economista Irving Fisher. Un economista polifacético, que alcanzó más renombre en su tiempo por sus campañas antialcohólicas y sus libros sobre los hábitos para mantener una vida saludable que por sus excelentes teorías económicas.

Fisher popularizó una versión conocidísima de la teoría cuantitativa. El dinero por su velocidad de circulación es igual a los precios por el volumen de transacciones por período: $MV=PT$. Keynes negó la lectura tradicional que se hacía de la teoría cuantitativa. Propuso, sencillamente, otra lectura. Afirmó que, aunque es cierto que la cantidad de dinero por la velocidad es siempre igual a los precios multiplicados por el volumen de transacciones, la velocidad tenía un comportamiento errático. Podía incluso compensar el aumento de la cantidad de dinero. Ya no podía afirmarse que existe una relación directa entre la cantidad de dinero por un lado y los precios por el otro. Si la velocidad se mueve al pario de muchas circunstancias, la influencia del dinero sobre los precios es más que cuestionable. Si la velocidad se mueve, por ejemplo, compensatoriamente puede contrarrestar la presunta influencia sobre los precios. Esto, naturalmente, restaría protagonismo a la cantidad de dinero como determinante del movimiento de los precios. Lo que es determinante, lo que importa en definitiva para Keynes, no es el dinero sino el comportamiento

de la demanda global, sobre todo el comportamiento de la inversión empresarial. Sostuvo, además, el heroico supuesto de que los precios son extraordinariamente rígidos a corto plazo. Cuando se produce un cambio autónomo en la inversión empresarial, éste se manifestará a corto plazo en cambios en la renta, que se traducen en cambios en la producción y en el empleo. Los precios, perezosos, responderán con un desfase muy grande. Lo que determina el comportamiento de los precios son fundamentalmente los costos, principalmente los salarios.

Naturalmente, con estas hipótesis, la gran depresión no tendría mucho que ver con el dinero sino con la insuficiencia en la demanda de inversión asociada a la falta de oportunidades de inversión rentable. Así pues, la variable responsable de la depresión era la inversión empresarial, cuya caída explicaba el descenso amplificado por el efecto multiplicador de la renta y del empleo.

Nuestros grandes maestros, en España, habían leído a Keynes y, naturalmente, sonreían piadosamente y se burlaban de la tersa lección de teoría monetaria yacente en la ecuación de Fisher. En vez de hacer su Concilio Vaticano II y pedir perdón por haber desviado de la buena senda de pensamiento monetario a tantos jóvenes cerebros, hoy les vemos alborozados a la cabeza de la manifestación. Pero, en fin, ya saben ustedes que por cada pecador arrepentido hay una fiesta en el cielo. Aunque yo, como vengo de las rudas humedades astures, nunca entendí la parábola del hijo pródigo, quien a mi modo de ver era el malo de la

película por abandonar al padre, y no merece la fiesta que se le hace en el Evangelio; quien –también a mi entender– la merece de verdad es el buen hijo que se sacrificó cuidando al padre y sosteniéndole. Pero nadie habla de él.

“Friedman afirmó que la política fiscal basada en producir grandes déficit es ineficaz para aumentar la renta y el empleo”

Pues bien, en sentido inverso de la parábola evangélica, es Milton Friedman quien merece la fiesta. Y no tanto keynesiano en viaje de retorno. No desanda el economista de Chicago ningún camino para vestirse con ropajes monetaristas. Señala solamente el lejano comienzo del suyo. Se inscribe en la tradición de Fisher y exalta su delicioso artículo “la danza del dólar”, en el que Fisher explica el ciclo como consecuencia de las variaciones en la cantidad de dinero. También merecen encendidas alabanzas de Milton, su interesante estudio sobre las conexiones entre inflación y tipos de interés (*Appreciation and Interest*). Alaba la capacidad fisheriana para comprender los efectos de la política monetaria y del comportamiento de los tipos de interés.

Durante mucho tiempo, el mundo académico –recuérdese– había aceptado el consenso sobre la importancia y la idoneidad de la política monetaria para tratar la inflación. Al menos, hasta 1930, el análisis fisheriano fue ampliamente

te aceptado en EE.UU. Se aceptaba la estabilidad de la V de la ecuación de Fisher, la formación independiente de las variables partícipes en la MV , y que en consecuencia los cambios en la cantidad de dinero se traducirían en cambios de precios y en variaciones de la producción, aunque la MV no dice qué parte de los impulsos monetarios van a los precios y qué parte se recogen en la producción. Y se aceptaba con normalidad que el comportamiento a largo plazo de los precios reflejaba cambios sustanciales registrados por el dinero durante amplios períodos. Y se admitía, finalmente, que las variaciones a corto plazo de la actividad económica real respondían a cambios en la cantidad de dinero o fluctuaciones de las condiciones crediticias.

Tampoco casi nadie objetaba que la política monetaria –esencialmente manejo de la tasa de descuento y operaciones de mercado abierto– fuera una herramienta muy eficaz para suavizar el ciclo económico y estabilizar la economía. El joven Keynes, amamantado en ubres neoclásicas, llegó a compartir esta posición central de sus colegas en el *Breve tratado sobre la reforma monetaria*. A Friedman no le duelen prendas en reconocer este libro de Maynard como uno de los mejores salidos de su pluma.

LA REBELIÓN KEYNESIANA CONTRA LA POSICIÓN TRADICIONAL

Pero cuando se produjo la Gran Depresión se cambiaron las tornas. Con inmensa habilidad, Keynes presentó como una revolución la *Teoría general del empleo, el interés y el dinero*. En este libro opaco ofreció una explicación

alternativa de la depresión. La llamada revolución keynesiana constituyó un típico episodio de historia externa de la ciencia, un caso en el que acontecimientos procedentes del mundo exterior a la propia disciplina científica, no del interior de la misma, provocan un cambio en la teoría vigente entre la comunidad científica. A muchos puede parecerles que esto es lo normal en la ciencia; pero en nuestra disciplina, como bien solía explicar Stigler, otro gigante de Chicago, gran parte de los cambios nacieron de procesos internos inherentes a la misma. En este caso, sin embargo, sostiene Friedman con razón, la crisis del 29 fue la causante de la sustitución de la teoría cuantitativa por las proposiciones de la revolución keynesiana. En Inglaterra la crisis comenzó en 1925 cuando este país volvió a la paridad-oro de preguerra y terminó en 1931, año en el que el Reino Unido abandonó el patrón oro. En EEUU la contracción comenzó en 1929 y terminó en 1933. En ambos casos la depresión se alargó artificialmente extendiendo el ciclo más allá de una recesión breve y pasajera.

Keynes y los suyos, al negar la efectividad de la política monetaria, y a la luz del modelo renta-gasto, basado en el protagonismo de la demanda global (demanda de consumo y demanda e inversión), volvieron sus ojos hacia la política fiscal. Se aceptaba que si un Gobierno tiene un presupuesto expansivo basado en un exceso de gasto sobre ingresos, este déficit, si no aumenta los impuestos, podría financiarlo imprimiendo más dinero. (Y a la inversa, si su presupuesto tiene superávit, aprovechará para retirar

dinero de la circulación). Los keynesianos dieron un paso más y afirmaron que la política fiscal afecta mucho más directamente al nivel de renta y empleo; naturalmente una política de gastar con déficit (*deficit expending*) siempre tendría un efecto expansivo sobre la producción, renta y empleo independientemente de que este déficit se financiase por la vía de imprimir nuevo dinero o endeudándose tomando el dinero prestado del público.

Friedman negó esta proposición, afirmando que la política fiscal basada en producir grandes déficit es ineficaz para aumentar la renta y el empleo. Esto parecía conculcar el sentido común, pues si los Gobiernos tomaban préstamos del público para financiar los déficit y no creaban nuevo dinero sencillamente estaban colocando un poder de compra adicional en manos del público, quien al gastarlo influía positivamente sobre la producción y el empleo. Pero esta proposición, aparentemente verosímil, tropieza con la pregunta “friedmanita”: ¿si no aumenta los impuestos, ni crea más dinero, de dónde obtiene el Gobierno el dinero que gasta? Si lo obtiene porque el público se lo presta, entonces a la gente le queda menos dinero para gastar por sí misma. El efecto final es que el Gobierno gasta más, ciertamente, pero el público gastará menos. Para determinar el efecto final hay que estudiar el comportamiento del Gobierno y del público a quien éste le pide dinero prestado. Si, además, el Gobierno aumenta su demanda de fondos prestables no podrá evitar que suban los tipos de interés, lo que a su vez deprimirá la inversión privada.

En 1966, tuvo lugar un significativo experimento controlado en EEUU cuando la FED, ante el temor de una inflación, reaccionando tarde –como de costumbre– sobreactuó e introdujo una excesiva restricción monetaria. Esta fuerte restricción de la cantidad de dinero –donde la oferta monetaria se mantuvo estancada durante los últimos nueve meses del año 1967– se vio acompañada de una política fiscal llamativamente expansiva. ¿Quién se impuso al final, la política monetaria o la política fiscal? Si triunfaba la política fiscal, según preconizaban los keynesianos, habría que esperar una viva expansión económica durante el año 1967. Pues bien, lo que se observó fue una caída de la tasa de crecimiento de la economía durante la primera mitad de 1967. Es más, cuando la FED, meses más tarde, aumentó enormemente –otra vez con retraso– la cantidad de dinero se reanimó la renta y la economía americana volvió a crecer de nuevo. Experimentos como éste pusieron de manifiesto quién había vencido. La política monetaria se impuso como claro vencedor ante la política fiscal.

LA INTERPRETACIÓN FRIEDMANITA DE LA GRAN DEPRESIÓN

La Depresión de 1929 erosionó gravemente la teoría cuantitativa. Keynes y los suyos vendieron ante un mundo desconcertado –millones de parados en las plazas y numerosos negocios en dificultades–, en un mundo ávido de seguridad, que la política monetaria era una herramienta inservible para curar la enfermedad del paro y la recesión porque no tenía incidencia en las variables

reales. En los corredores de las universidades se popularizaron metáforas agarbanzadas que todavía repetíamos los estudiantes de los años 50: “la política monetaria –se decía– es como una cuerda de la que se puede tirar pero no se la puede empujar”, o aquella otra según la cual “se puede llevar un caballo hasta el agua, pero no se le puede obligar a beber”.

Friedman, como en muchas otras ocasiones, se enfrentó con la opinión establecida. Estudiando con más detalle la depresión de los años treinta, descubrió la responsabilidad del mal manejo del dinero en la gravedad de la depresión. Lo sucedido ilustra la enorme influencia del dinero y el peligro de una mala política monetaria. No niega la eficacia, para bien o para mal, del dinero y su manejo. El dinero importa. Por eso la crisis no era una prueba de su fracaso, sino un signo sonoro de su importancia. Porque en momentos de crisis, mucha gente busca una explicación sencilla o un chivo expiatorio que, como bálsamo de Fierabrás, proporcione consuelo y seguridad a los espíritus turbados por circunstancias que no entienden.

La inflación fue diagnosticada por los keynesianos como un fenómeno de crecimiento de costes de los factores productivos o de exceso de demanda de los consumidores y de los inversores. Pocos parecían dudar de que los altos salarios o el exceso de demanda constituían la verdadera causa de la inflación y de que la insuficiencia de demanda estaba detrás de la depresión. La única forma

de atajar el fenómeno inflacionario consistía en manipular la demanda, embarcándose en una ambiciosa política de rentas. Una política de control de las rentas de los propietarios de los factores productivos.

“Friedman descubrió la responsabilidad del mal manejo del dinero en la gravedad de la depresión”

Esta explicación keynesiana estaba profundamente equivocada, pero aquí, como a veces sucede en política, lo que cuenta no es la verdad sino lo que el público llega creer como verdadero. Una explicación aparentemente sencilla se extendió entre estudiantes y especialistas con los efectos devastadores de un virus. Se creía que la política monetaria, ante la prueba de la realidad, había fracasado. De la inflación se culpaba, según los casos, a los monopolios, a los sindicatos o a los beneficios de los empresarios. Friedman mostró que todos estos agentes pueden comportarse mal, pero no son capaces –ni aún queriendo– de provocar inflación. Se acusaba del paro a los empresarios privados que, animales inestables, temerosos del futuro, no invertían lo suficiente. Siempre resulta consolador para las autoridades echar la culpa a otros. Como cuenta Friedman, después de revisar medio siglo de informes de la Reserva Federal, ésta, cuando las cosas iban bien, ponía en los informes: “gracias a la excelente política de la Reserva Federal”; pero cuando iban mal, señalaba: “pese a la excelente política de la Reserva Federal”, para extenderse a ren-

glón seguido sobre las debilidades de la política monetaria al lado de otras fuerzas reales más poderosas. Las autoridades monetarias siempre hacían constar que estaban adoptando remedios, suavizando las restricciones monetarias, cuando –como habría de demostrar el propio Milton– no lo estaban haciendo en absoluto. A Keynes le venía como anillo al dedo para concluir que la política monetaria había fracasado ante el tribunal de los hechos. Y por tanto había que explicarlos con una teoría distinta, es decir, con la teoría keynesiana de la demanda global.

Milton se tomó entonces un doble trabajo; primero, elaborar una teoría alternativa. Una teoría sencilla y robusta. Luego, además de someterla a pruebas estadísticas arriesgadas, decidió probarla en el gran laboratorio de la historia. La simplicidad de la teoría radica en su hipótesis principal: la estabilidad de la demanda de dinero. La robustez venía dada por su capacidad predictiva. Tenía que predecir la verosimilitud de una relación estable entre cambios en la cantidad de dinero y cambios en los precios. No había por qué embarcarse en una teoría general amplia y complicada a la manera de Keynes y su escuela. El veredicto de la plausibilidad de su nueva teoría cuantitativa se reduce a contrastar una sola y sencillísima proposición: su función de demanda de dinero, dependiente de una colección de argumentos que permitían su contrastación empírica.

La estrategia consistió en comparar las predicciones de la teoría con datos históricos de más de 90 años.

Ahora, sin emplear los tecnicismos utilizados en el análisis de la demanda de dinero, se propuso estudiar la influencia de la oferta monetaria en las variaciones de los precios y de las rentas. Mediante la reconstrucción de la historia monetaria de EE.UU durante casi cien años, consiguió mostrar la importancia de la oferta monetaria en el comportamiento de precios y rentas.

La *Historia monetaria* presentaba una interpretación de la marcha de la macroeconomía americana durante casi cien años acudiendo a una idea sumamente sencilla: la evolución de la oferta de dinero en relación con su demanda. O dicho de otro modo, el comportamiento del exceso de oferta monetaria a lo largo de casi una centuria. De toda la obra, el análisis que generó mayor discusión fue sin duda el capítulo VII dedicado a la gran depresión de 1929-1933. En este capítulo Friedman presenta una lectura de la gran depresión de los años 30 radicalmente distinta de la muy difundida, y aceptada, por la ortodoxia keynesiana. Al volver a examinar detalladamente los hechos, encontró al culpable de la gran magnitud de la crisis de los años treinta. Los responsables no eran ni el público, ni los empresarios empeñados en no invertir, ni los consumidores empeñados en no consumir. El mayor culpable era el Banco de la Reserva Federal. La Reserva Federal redujo nada menos que en un tercio la cantidad de dinero entre 1929 y 1933. Y este corte tan drástico hizo más honda y profunda lo que no hubiera pasado de ser una recesión pasajera. Y la fuerte reducción de la cantidad de dinero no fue consecuencia de la

actitud reluctante del público, sino el resultado de la política adoptada por la Reserva Federal.

Uno de los fines inspiradores del Sistema de Reserva Federal era precisamente el servir de prestamista en última instancia, suministrando liquidez cuando el sistema bancario soportara una presión importante; por ejemplo, una crisis de pánico. En realidad, como bien recordaba Milton, el Sistema de Reserva Federal había sido creado en 1913 en respuesta al pánico bancario de 1907, fundamentalmente para suministrar liquidez en momentos de tensión aguda sobre el mismo. Pero entre 1930 y 1933, se sucedieron una serie de quiebras bancarias ante las que la Reserva Federal permaneció impasible. Se negó a aportar liquidez, incumpliendo la función primordial que los diseñadores le habían asignado desde su concepción.

Cuando el público sufrió una crisis de confianza en la seguridad de sus cuentas bancarias, de los depósitos en los que había colocado su dinero, trató de convertirlos en billetes o moneda. En un caso así, dado que los bancos no mantienen un encaje del 100% de los depósitos que les han confiado sus clientes, pues se trata de un sistema de encaje fraccionario, no pueden atender a una súbita retirada de dinero por parte de los depositantes, a menos que alguien les suministre liquidez adicional. Sencillamente es imposible.

Milton Friedman deduce de este episodio que la política monetaria había sido utilizada para imponer una tre-

menda contracción en la economía americana. Por tanto, no puede decirse que la política monetaria hubiera fracasado por no tener influencia sobre la economía; al contrario, se mantuvo una política monetaria tremendamente restrictiva y su influencia fue tal que la depresión se agravó dramáticamente. Al considerar nuevamente los hechos, Friedman y Schwartz encontraron que los asociados a la Gran Depresión constituían “un testamento trágico de la efectividad de la política monetaria, no una manifestación de su impotencia”. La propia dinámica de la reducción de la oferta monetaria provocó una reacción amplificada del público, que se abalanzó sobre sus depósitos en la banca privada, lo cual se tradujo en quiebras bancarias mientras la Reserva Federal fue incapaz de suministrar la liquidez necesaria. Éste fue el detonante de la mayor depresión registrada por EE.UU. en toda su historia.

Pero con ser la de 1929 la depresión estrella, pues el diagnóstico “friedmanita” resultó devastador para la explicación oficial de corte keynesiano, Friedman y Schwartz no se limitaron a dar cuenta de la influencia del mal manejo del dinero en el desencadenamiento de la misma. Por contra, estudiaron otras depresiones de cierta importancia en EE.UU. y descubrieron que todas ellas fueron precedidas de una caída sensible de la tasa de crecimiento de la cantidad de dinero, y que en todas ellas se produjo una disminución significativa de la cantidad absoluta de dinero.

Así, por ejemplo, en el período 1875-1878 hubo una caída en la base monetaria asociada a la presión por vol-

ver al patrón-oro. Ello dio lugar a una crisis bancaria. Los bancos trataron de mantener más liquidez, mientras el público buscaba también más liquidez convirtiendo depósitos en dinero de curso legal. Como los bancos crean dinero por un múltiplo de sus depósitos, esta capacidad de crear dinero bancario resultó restringida. Con lo que hubo una contracción monetaria fuerte.

Un segundo episodio de crisis de origen monetario fue el correspondiente al período 1892-1894. En estos años, debido a diversas actuaciones desestabilizadoras de la Tesorería americana y a otros factores diversos, el público llegó a creer que podía abandonarse el patrón oro. En consecuencia, los inversionistas extranjeros, temerosos, sacaron el oro de los EE.UU. Esto produjo una fuerte presión bajista en la liquidez que se terminó manifestando en un pánico bancario. Cuando el público empezó a retirar sus depósitos hubo una fuerte disminución de la proporción entre depósitos y el dinero en manos del público; al disminuir los depósitos bancarios se desplomó también la proporción depósitos/reservas que mantenían los bancos. La contracción monetaria, y por tanto la crisis, estaba servida.

El tercer período analizado fue el de los años 1906-1908. Friedman le dedicó siempre a este período una gran atención. En su *Free to Choose* habría de volver sobre él. Todo empezó el 21 de octubre de 1907, cuando EE.UU. llevaba cinco meses de recesión. Un gran banco de depósitos americano –la *Knicker-bocker Trust Company* de Nueva York– comenzó a tener dificultades. Casi inmediatamente

los impositores se agolparon en las ventanillas tratando de retirar su dinero. El banco hubo de cerrar, aunque sólo temporalmente; pero el cierre contagió el pánico a otros bancos, cuyos impositores también se agolparon en las ventanillas. En unos días, apenas una semana, los bancos se

pusieron de acuerdo para suspender la convertibilidad de sus depósitos en efectivo contante y sonante. Este acuerdo es lo que Friedman llama “restricción de pagos”. Los efectos se realimentaron y se invirtió relativamente pronto la disminución de la cantidad de dinero. Pero tanto el pánico como la contracción monetaria manifestada en escasez de efectivo dieron lugar a que, incluso, comenzara a circular privadamente algún sustituto del dinero de curso legal, como las monedas de madera de cinco centavos. Estos hechos minaron la confianza en la que se basa el sistema bancario y agravaron la recesión hasta convertirla en una crisis corta pero profunda. La más honda hasta la fecha en la que se produjo.

Friedman es consciente de la imposibilidad de atender una retirada de fondos por todos los clientes a la vez. La razón estriba en que el sistema bancario sólo mantiene como reserva de liquidez una parte de sus depósitos, para

“Mediante la reconstrucción de la historia monetaria de EE.UU. consiguió mostrar la importancia de la oferta monetaria en el comportamiento de precios y rentas”

atender los desfases entre ingresos y pagos. Sobre la base de tales depósitos se establece una pirámide de créditos, pero todos los depósitos adeudados a sus clientes no están intactos en caja custodiados por el banco. El excedente sobre sus reservas lo presta o lo invierte rentablemente. Es un sistema de “reserva fraccionaria”. En caso de mantener reservas del 100%, ¿de dónde iba a sacar el banco el dinero para pagar intereses y atender sus gastos? Cuando todo el mundo reclama a la vez sus depósitos, el banco ha de tener otra fuente de liquidez suplementaria que no sean sus colegas bancarios. Porque éstos están inmediatamente sometidos a la misma presión. Tampoco resuelve el problema apremiando a sus prestatarios para que devuelvan apresuradamente sus préstamos y negándose a renovarlos. También éstos tendrán que tomar el dinero de otros bancos para devolver los préstamos. Y el intento de los impositores de convertir en efectivo sus depósitos, y dado que los bancos quieren mantener un cierto coeficiente de reservas sobre sus depósitos, provoca una contracción de los depósitos en una cuantía que es un múltiplo de la reducción inicial. El resultado es un pánico bancario que agrava la crisis por atesoramiento de efectivo en manos del público. Cae la oferta monetaria y aumenta la demanda de dinero, con lo que inevitablemente se produce una escasez de numerario.

Una respuesta ante un pánico bancario es una restricción de pagos concertada, durante la cual el banco permanece abierto pero no atiende las demandas de dinero más que mediante anotaciones en cuenta, pero no por

la vía de entrega de efectivo. Otra, es hallar una fuente de liquidez complementaria, y transitoria, hasta que se restablezca la propia confianza de liquidez. Tal es la función para la que fue diseñado el Sistema de Reserva Federal. Fue precisamente este episodio el que, en gran medida, precipitó la aprobación de la ley de Reserva Federal de 1913. Fue entonces cuando nació el Sistema de la Reserva Federal, con la función primordial de servir de prestamista en última instancia.

Hubo también una aguda depresión, aunque corta, en el período 1920-1921. La depresión fue una consecuencia de la forma de financiar los déficit de guerra y del comportamiento del Tesoro, que provocó primero una expansión de dinero bancario y luego una fuerte contracción en el crédito pendiente de la Reserva Federal. La contracción fue resultado de las elevaciones súbitas de la tasa de descuento de la FED (Federal Reserve Corporation), que acabó contrayendo la base monetaria y, por consiguiente, la cantidad de dinero. Finalmente Friedman se enfrentó con la gran depresión del período 1929-1933. Ésta fue sin duda la depresión más grave de las conocidas.

La contracción cíclica comenzó a finales de 1929, antes del derrumbe de la Bolsa. La producción, que se había elevado a su punto máximo en 1929, venía cayendo dos meses antes del desplome de la Bolsa. Cuando ésta sufrió el descalabro, la producción ya se había contraído llamativamente. Las tribulaciones del mercado de

capitales resumaban los problemas económicos en ascenso. También respondían a una burbuja especulativa que no podía sostenerse mucho tiempo. Cuando se hundió el mercado bursátil, la incertidumbre y desorientación de los empresarios fue mayúscula. Los consumidores quisieron aumentar su liquidez disminuyendo su propensión a consumir. Los empresarios retrajeron sus inversiones buscando también una reserva de liquidez para afrontar las emergencias.

Friedman explica que desde mediados de 1928 la FED, preocupada por el crecimiento de la especulación bursátil, impuso una política monetaria restrictiva pese a sus buenos deseos de fomentar el crecimiento económico. No pudo la política monetaria impedir la especulación, pero sí consiguió reducir el crecimiento de la economía. Si se mira el comportamiento de la oferta monetaria durante el período 1927-1929 –explica Friedman–, se observa que disminuyó ligeramente, lo cual no tenía precedentes. Pues bien, la presión derivada de la ligera contracción cíclica que despuntaba en 1929, haciendo bajar la velocidad, recibió un impresionante refuerzo por parte de la oferta monetaria, que cayó un 2,6% entre agosto de 1929 y octubre de 1930. Esta disminución, aunque aparentemente moderada, fue bastante grande comparada con la experiencia histórica de crecimiento de la cantidad de dinero a largo plazo. Sólo hubo cuatro episodios anteriores de disminución rápida de la cantidad de dinero. Y en todos ellos se vieron acompañados de contracciones llamativamente severas.

Lo más sorprendente es que –como dice Friedman– la disminución de la cantidad de dinero fue provocada por el Sistema de Reserva Federal. En principio los bancos resistieron. No hubo pánico ni hambre súbita de liquidez. Los impositores no se lanzaron sobre sus depósitos para convertirlos en efectivo, e incluso estuvieron dispuestos a mantener una relación depósitos/circulante suavemente ascendente. Pero se produjeron una serie de quiebras bancarias diseminadas por el país, que no eran por sí mismas alarmantes hasta que se produjo la quiebra del *Bank of United States*. Esta quiebra, aunque no se trataba de un banco oficial, sí era de un banco importante y prestigioso. El aldabonazo cambió el estado de ánimo. Los depositantes trataron entonces de retirar sus depósitos en la banca. La presión de los depositantes forzó a los bancos a buscar liquidez para atender la demanda de sus clientes. Al intentar realizar sus activos esto redundó en una pérdida de valor de los mismos, lo que hizo a los bancos más vulnerables. Aunque las autoridades ayudaron al principio, cuando creyeron que lo peor había pasado continuaron con su política deflacionaria. En marzo de 1931 se presentó un segundo pánico bancario, que las autoridades no trataron de contrarrestar. Cuando Inglaterra abandonó el patrón oro, en septiembre, el sistema de la Reserva

“En la gran crisis de 1929, lo más sorprendente es que la disminución de la cantidad de dinero fue provocada por la Reserva Federal”

Federal abandonó la política restrictiva pasiva. Y adoptó conscientemente una política contractiva extraordinariamente activa. Una actuación depresiva tan furiosa como no se recordaba en toda su historia.

Aquí es el momento de recordar el papel del primer director del Banco de Reserva Federal, Benjamín Strong, quien estuvo en el puente de mando hasta su muerte, precisamente en 1928. Pasada la corta depresión de 1920-1921, como si hubiera aprendido de la misma, mantuvo al sistema de la Reserva Federal en vigilia continua para contrarrestar cualquier repunte contractivo en la economía. Cuando ésta ofrecía signos de desmayo, aumentaba la tasa de crecimiento monetario; cuando el crecimiento monetario se aceleraba y antes de que aparecieran los primeros signos de calentamiento, reducía la tasa de expansión del dinero. El prestigio de este hombre y la confianza que consiguió de los dirigentes financieros fueron extraordinarios. En el año 1929, ya fallecido Strong, hubo en el sistema una lucha por el poder y el Consejo directivo quiso imponer su impronta ninguneando la capacidad decisiva del Banco de Nueva York, del que Strong había sido su presidente. Cuando el Consejo desde Washington consiguió imponer su disciplina al Banco de Nueva York, comenzó a cambiar la política distanciándose de la sabia tónica de Strong. En vez de aumentar rápidamente la oferta monetaria –por encima de la tasa corriente– para contrarrestar la contracción económica, primero la FED permitió durante todo el año de 1930 un deslizamiento lento y continuo por la senda de la restricción monetaria. Un 2,6% de caída en

la cantidad de dinero durante 1930 puede parecer incluso una cifra moderada –que no lo era, en comparación con períodos anteriores–, pero sí estaba produciendo una recesión importante, como consecuencia de la constante caída de la oferta monetaria durante todo el año 1930, combinada además con la crisis bursátil. Pero la actuación de la FED no pudo ser más torpe. De marzo a agosto de 1931 la cantidad de dinero había disminuido un 13% anual; pues bien, en los cinco meses siguientes cayó a la espectacular tasa del 31%. El resultado de este comportamiento fue, como dice Friedman, convertir una crisis en una catástrofe.

Lo realmente notable es que la sensible disminución de la cantidad de dinero fue provocada por la Reserva Federal, que era precisamente quien tenía la misión de estabilizarla.

La cantidad de dinero cayó –como escribió Friedman en su *Optimum Quantity of Money*– porque el Sistema de Reserva Federal forzó o permitió una fuerte reducción de la base monetaria; porque no cumplió con las responsabilidades, que le fueron asignadas por la ley de Reserva Federal, de proporcionar liquidez al sistema bancario. La gran contracción es el testimonio trágico del poder de la política monetaria y no, como creyeron Keynes y muchos de sus contemporáneos, evidencia de su impotencia.

COLECCIÓN FAES FUNDACIÓN PARA EL ANÁLISIS Y LOS ESTUDIOS SOCIALES

- ¿Libertad o coacción? Políticas lingüísticas y nacionalismos en España (Varios autores. Xavier Pericay (coordinador))
- Elogio a un liberal. Homenaje a Jean-François Revel (José María Aznar, Mario Vargas Llosa)
- Alexis de Tocqueville. Libertad, igualdad, despotismo (Varios autores. Eduardo Nolla (editor), Oscar Elía (coordinador))
- Globalización y reducción de la pobreza (Xavier Sala-i-Martin)
- La Fuerza de la Identidad (Marcello Pera)
- El fraude del buenismo (Andrés Ollero, Xavier Pericay, Miquel Porta, Florentino Portero. Coord. Valentí Puig)
- Raymond Aron: un liberal resistente (Jean-François Revel, Nicolas Baverez, Alessandro Campi, Enrique Aguilar y otros. Coord. José María Lassalle)
- Retos de la sociedad biotecnológica. Ciencia y ética (Varios autores. Coord. César Nombela)
- El modelo económico español 1993-2003. Claves de un éxito (Varios autores. Coord. Fernando Bécker)
- En torno a Europa (Varios autores. Coord. Fernando García de Cortázar)
- Iniciativa privada y medio ambiente: al éxito por la práctica (Carlos Otero)
- El poder legislativo estatal en el Estado autonómico (Enrique Arnaldo, Jordi de Juan)
- El desafío de la seguridad (Varios autores. Coord. Ignacio Cosidó)
- La integración europea y la transición política en España (Varios autores)
- Identidad cultural y libertades democráticas (Varios autores. Coord. Luis Núñez Ladevéze)
- España, un hecho (Varios autores. Coord. José María Lassalle)
- Hacia una consolidación jurídica y social del programa MAB (Jesús Vozmediano)
- El futuro de España en el XXV aniversario de la Constitución. Un coloquio (Varios autores)

FUERA DE COLECCIÓN

- La Revolución de la Libertad. Presentaciones de José María Aznar, Ana Palacio, José María Lassalle (Helmut Kohl, Bronislaw Geremek, Giovanni Sartori, Nicolas Baverez, Carlos Alberto Montaner, Jesús Huerta de Soto, Francis Fukuyama, Guy Sorman, André Glucksmann, Richard Perle, Joseph Weiler, Christopher deMuth)

INFORMES FAES

- América Latina: Una agenda de Libertad.
(Director: Miguel Ángel Cortés. Coordinador: Guillermo Hirschfeld.)
- Los Indicadores del Cambio. España, 1996-2004.
(Varios autores. Coordinador: Jaime García-Legaz)
- Análisis de los efectos económicos de las perspectivas financieras 2007-2013 de la Unión Europea para las Comunidades Autónomas españolas.
(Rafael Flores de Frutos, Juan José Rubio Guerrero, José Félix Sanz Sanz, Santiago Álvarez García)
- Por un Área Atlántica de Prosperidad
(Francisco Cabrillo, Jaime García-Legaz, Pedro Schwartz)
- OTAN: Una Alianza por la Libertad

ESSAYS IN ENGLISH

- Cuba today: The slow demise of Castroism. With a preamble for Spaniards
(Carlos Alberto Montaner)
- Tribute to Karl Popper. José María Aznar, Mario Vargas Llosa, Gustavo Villapalos, Pedro Schwartz, (Alejo Vidal-Quadras)
- The boundaries of pluralism (Álvaro Delgado Gal)
- In praise of neutrality (Fernando R. Lafuente, Ignacio Sánchez Cámara)
- Democracy and poverty (Alejandro Muñoz-Alonso)
- The legal protection of environment (Raúl Canosa)
- Politics and freedom (José María Aznar)
- The Genealogy of Spanish Liberalism, 1759-1931 (José María Marco)
- Strength of Identity (Marcello Pera)
- The Spanish Economic Model, 1996-2004. A Silent Revolution.
(Lorenzo Bernaldo de Quirós, Ricardo Martínez Rico)

REPORTS IN ENGLISH

- NATO: An Alliance for Freedom.
- A case for an open Atlantic Prosperity Area
(Francisco Cabrillo, Jaime García-Legaz, Pedro Schwartz)
- Latin America: An Agenda for Freedom.
(Editor: Miguel Ángel Cortés. Co-ordinator: Guillermo Hirschfeld.)

PAPELES FAES

- Nº 61 El viaje hacia la ciudadanía británica (Cristina Palomares)
- Nº 60 Una Política Exterior sin una idea de España (Alberto Carnero)
- Nº 59 Una verdad incómoda sobre las inversiones en Cataluña (Daniel Sirera)
- Nº 58 La supresión del Impuesto sobre el Patrimonio (Francisco Cabrillo)
- Nº 57 La isla suspendida (Jesús Gracia Aldaz)
- Nº 56 El catecismo del buen socialista (Fundación FAES)
- Nº 55 Hablemos de despensas (José María Rotellar)
- Nº 54 El “sudoku” de la insolidaridad. La cizaña sembrada por Zapatero en las cuentas del Estado (Juan José Rubio Guerrero)
- Nº 53 Ante el desafío. El referéndum ilegal de Ibarretxe (Fundación FAES)
- Nº 52 La traición al ‘Espíritu de Ermua’ (José María Aznar)
- Nº 51 El “Proyecto Tarzán-Chavista” en América Latina (Jorge Quiroga)
- Nº 50 Uniones Temporales de Empresas con el Terror (Jaime Mayor Oreja)
- Nº 49 Vuelta atrás. “La negociación con ETA ha debilitado al Estado de Derecho” (Javier Zarzalejos)
- Nº 48 El estancamiento de la convergencia real con Europa (Ismael Sanz)
- Nº 47 Una reflexión para hoy ante un consenso básico que se quiebra (Rafael Arias-Salgado y Montalvo)
- Nº 46 Sahara occidental: deslealtad, dejación o responsabilidad (Alberto Carnero, David Sarias)
- Nº 45 El poder de compra en España (2004-2007) (Valentín Bote Álvarez-Carrasco, Elena Ferrero Ortega)

- Nº 44 OPA a Endesa: relato de los hechos (Jaime Garcia-Legaz)
- Nº 43 Regreso a la ignorancia: el nuevo recorte de las Humanidades en la Educación Secundaria Obligatoria (Álvaro Vermoet Hidalgo)
- Nº 42 Querer es poder: el gobierno tiene todos los instrumentos para impedir que ETA-Batasuna se presente a las elecciones del 27-m y debe impedirlo (Ignacio Astarloa)
- Nº 41 La instrucción en manos del fiscal: un grave riesgo (Julio Banacloche Palao)
- Nº 40 La energía nuclear, segura, limpia y barata para cumplir con Kyoto (Guillermo Velarde)
- Nº 39 La España menguante... menguada (Florentino Portero, Rafael L. Bardají)
- Nº 38 Un pacto de mínimos para un proceso a prueba de bombas (José María Aznar)
- Nº 37 Cuba: nuevos tiempos, viejas políticas (Jesús Gracia Aldaz)
- Nº 36 Milton Friedman, un eficaz defensor de la libertad (Manuel Jesús González)
- Nº 35 Ciencia: la clonación en su contexto biomédico y ético (César Nombela)
- Nº 34 Presupuestos 2007: ¿donde van las ocasiones perdidas? (Cristóbal Montoro)
- Nº 33 La utilidad del mal: violencia política en la España actual (Miguel Ángel Quintanilla Navarro)
- Nº 32 Los acuerdos del foro trilateral de diálogo sobre Gibraltar: un análisis crítico (José María de Areilza Carvajal)
- Nº 31 La paz de ETA (Edurne Uriarte)
- Nº 30 Nuevas vías para el libre comercio: por un área atlántica de prosperidad abierta (Francisco Cabrillo, Pedro Schwartz, Jaime Garcia-Legaz)
- Nº 29 Por una verdadera reforma fiscal: menos impuestos, más ahorro y más competitividad (Alvaro Nadal)
- Nº 28 La reforma fiscal en España. Una visión crítica del proyecto del Gobierno (Juan José Rubio Guerrero)
- Nº 27 Estatuto de Cataluña: la misma inconstitucionalidad, con más confusión (Montserrat Nebrera)
- Nº 26 Perspectivas financieras de la unión europea 2007-2013 (Alvaro Nadal)

- Nº 25 El equilibrio presupuestario: necesidad y virtud (José María Rotellar)
- Nº 24 Presupuestos generales del estado 2006 (Cristóbal Montoro)
- Nº 23 La unidad de mercado en España y la propuesta de reforma del estatuto de autonomía de Cataluña (Juan Velarde Fuertes)
- Nº 22 Cataluña según el proyecto de estatuto: una nación tridimensional (Jorge Trias)
- Nº 21 En nombre de la equidad no se puede extender la ignorancia (Alicia Delibes Liniers)
- Nº 20 Nación, estado y constitución (Carmen Iglesias y Otros)
- Nº 19 Hablar del futuro. Hablar de España (Mariano Rajoy)
- Nº 18 El Islam en la escuela (Alfredo Dagnino)
- Nº 17 Crisis en la unión europea: el “no” francés y holandés a la constitución (José María Beneyto)
- Nº 16 Costes y causas de una inflación excesiva (Jaime Garcia-Legaz)
- Nº 15 La España vulnerable (Rafael L. Bardají, Ignacio Cosidó)
- Nº 14 Impresiones tras las elecciones al parlamento vasco (Santiago Abascal Conde)
- Nº 13 Fondos europeos: la política regional europea en España. 1986-2003 (Pascual Fernández)
- Nº 12 Gobernar contra los más débiles: los riesgos del incremento y de la indicación del salario mínimo (Valentín Bote Álvarez-Carrasco)
- Nº 11 El Área económica transatlántica (Pedro Schwartz, Francisco Cabrillo, Jaime Garcia-Legaz)
- Nº 10 Gibraltar: la unanimidad rota (César Vidal)
- Nº 9 El “plan almunia” para reformar el pacto de estabilidad.
Entre escila y Caribdis (Jaime Garcia-Legaz)
La peligrosa reforma del pacto de estabilidad y crecimiento
(Jürgen B. Donges)
- Nº 8 Cuatro años por delante (Florentino Portero, Rafael L. Bardají)
- Nº 7 Un presupuesto que no inspira confianza (Cristóbal Montoro)
El bonito juego del cuadro macroeconómico (Juan Velarde Fuertes)

- Nº 6 25 años de estatuto vasco (Javier Zarzalejos)
- Nº 5 Los once efectos negativos de los recortes de la libertad de comercio (Jaime García-Legaz)
- Nº 4 Las necesarias reformas para continuar hacia el pleno empleo (Jaime García-Legaz)
 La Europa reunificada como parte de la comunidad atlántica (Alberto Carnero)
 Reforma constitucional: ¿hay alguien ahí? (Javier Zarzalejos)
 La excepción cultural: antidemocrática y perjudicial para la cultura en español (Miguel Ángel Cortés)
- Nº 3 Impacto ambiental de las desaladoras (Melchor Senent Alonso)
 La desalación, ¿una alternativa real? (Juan Jódar)
 PHN: historia europea de una oportunidad perdida (Cristina Gutiérrez-Cortines)
 La imprescindible evaluación medioambiental de la desalación masiva (Jaime García-Legaz)
- Nº 2 La España menguante (Florentino Portero)
- Nº 1 ¿Qué se juega España en la negociación de la constitución europea? (Miguel Papí)

COLECCIÓN LIBROS PAPELES DE LA FUNDACIÓN

- Nº1 La financiación de los partidos políticos (Pilar del Castillo)
- Nº 2 La reforma del Impuesto sobre Sociedades (Francisco Utrera)
- Nº 3 La conclusión de la Ronda Uruguay del GATT (Aldo Olcese)
- Nº 4 Efectos del control de los arrendamientos urbanos (Joaquín Trigo)
- Nº 5 Una política de realismo para la competitividad (Juan Hoyos, Juan Villalonga)
- Nº 6 Costes de transacción y Fe Pública Notarial (Rodrigo Tena)
- Nº 7 Los grupos de interés en España (Joaquín M. Molins)
- Nº 8 Una política industrial para España (Joaquín Trigo)
- Nº 9 La financiación del deporte profesional (Pedro Antonio Martín, José Luis González Quirós)

- Nº 10 Democracia y pobreza (Alejandro Muñoz-Alonso)
- Nº 11 El planeamiento urbanístico y la Sociedad del Bienestar (Manuel Ayllón)
- Nº 12 Estado, Libertad y Responsabilidad (Michael Portillo)
- Nº 13 España y la Unión Monetaria Europea (Pedro Schwartz, Aldo Olcese)
- Nº 14 El gasto público y la protección de la familia en España: un análisis económico (Francisco Cabrillo)
- Nº 15 Conceptos básicos de política lingüística para España (Francisco A. Marcos)
- Nº 16 Hacia un Cuerpo de Ejército Europeo (Gabriel Elorriaga Fernández)
- Nº 17 La empresa familiar en España (Aldo Olcese, Juan Villalonga)
- Nº 18 ¿Qué hacer con la televisión en España? (Luis Núñez Ladevéze)
- Nº 19 La posición del contribuyente ante la Administración y su futuro (Elisa de la Nuez)
- Nº 20 Reflexiones en torno a una política teatral (Eduardo Galán, Juan Carlos Pérez de la Fuente)
- Nº 20 Los teatros de Madrid, 1982-1994
Anexo (Moisés Pérez Coterillo)
- Nº 21 Los límites del pluralismo (Álvaro Delgado-Gal)
- Nº 22 La industria de defensa en España (Juan José Prieto)
- Nº 23 La libertad de elección en educación (Francisco López Rupérez)
- Nº 24 Estudio para la reforma del Impuesto sobre Sociedades (Juan Costa)
- Nº 25 Homenaje a Karl Popper (José María Aznar, Mario Vargas Llosa, Gustavo Villapalos, Pedro Schwartz, Alejo Vidal-Quadras)
- Nº 26 Europa y el Mediterráneo. Perspectivas de la Conferencia de Barcelona (Alberto Míguez)
- Nº 27 Cuba hoy: la lenta muerte del castrismo. Con un preámbulo para españoles (Carlos Alberto Montaner)
- Nº 28 El Gobierno Judicial y el Consejo General del Poder Judicial (José Luis Requero)
- Nº 29 El Principio de Subsidiariedad en la construcción de la Unión Europea (José M^a de Areilza)

- Nº 30 Bases para una nueva política agroindustrial en España (Aldo Olcese)
- Nº 31 Responsabilidades políticas y razón de Estado (Andrés Ollero)
- Nº 32 Tiempo libre, educación y prevención en drogodependencias (José Vila)
- Nº 33 La creación de empleo estable en España: requisitos institucionales (Joaquín Trigo)
- Nº 34 ¿Qué Unión Europea? (José Luis Martínez López-Muñiz)
- Nº 35 España y su defensa. Una propuesta para el futuro (Benjamín Michavila)
- Nº 36 La apoteosis de lo neutro (Fernando R. Lafuente, Ignacio Sánchez-Cámara)
- Nº 37 Las sectas en una sociedad en transformación (Francisco de Oleza)
- Nº 38 La sociedad española y su defensa (Benjamín Michavila)
- Nº 39 Para una promoción integral de la infancia y de la juventud (José Vila)
- Nº 40 Catalanismo y Constitución (Jorge Trías)
- Nº 41 Ciencia y tecnología en España: bases para una política (Antonio Luque, Gregorio Millán, Andrés Ollero)
- Nº 42 Genealogía del liberalismo español, 1759-1936 (José María Marco)
- Nº 43 España, Estados Unidos y la crisis de 1898 (Carlos Mellizo, Luis Núñez Ladevéze)
- Nº 44 La reducción de Jornada a 35 horas (Rafael Hernández Núñez)
- Nº 45 España y las transformaciones de la Unión Europea (José M. de Areilza)
- Nº 46 La Administración Pública: reforma y contrarreforma (Antonio Jiménez-Blanco, José Ramón Parada)
- Nº 47 Reforma fiscal y crecimiento económico (Juan F. Corona, José Manuel González-Páramo, Carlos Monasterio)
- Nº 48 La influencia de los intelectuales en el 98 francés: el asunto Dreyfus (Alejandro Muñoz-Alonso)
- Nº 49 El sector público empresarial (Alberto Recarte)

- Nº 50 La reforma estructural del mercado de trabajo
(Juan Antonio Sagardoy, José Miguel Sánchez Molinero)
- Nº 51 Valores en una sociedad plural (Andrés Ollero)
- Nº 52 Infraestructuras y crecimiento económico (Juan Manuel Urgoiti)
- Nº 53 Política y medios de comunicación (Luis Núñez Ladevéze, Justino Sinova)
- Nº 54 Cómo crear empleo en España: Globalización,
unión monetaria europea y regionalización.
(Juan Soler-Espiauba)
- Nº 55 La Guardia Civil más allá del año 2000 (Ignacio Cosidó)
- Nº 56 El gobierno de las sociedades cotizadas: situación actual
y reformas pendientes (Juan Fernández-Armesto, Francisco Hernández)
- Nº 57 Perspectivas del Estado del Bienestar: devolver responsabilidad a
los individuos, aumentar las opciones
(José Antonio Herce, Jesús Huerta de Soto)
- Nº 58 España, un actor destacado en el ámbito internacional (José M. Ferré)
- Nº 59 España en la nueva Europa (Benjamín Michavila)
- Nº 60 El siglo XX: mirando hacia atrás para ver hacia delante
(Fernando García de Cortázar)
- Nº 61 Problemática de la empresa familiar y la globalización
(Joaquín Trigo, Joan M. Amat)
- Nº 62 El sistema educativo en la España de los 2000
(José Luis González Quirós, José Luis Martínez López Muñoz)
- Nº 63 La nación española: historia y presente (Fernando García de Cortázar)
- Nº 64 Economía y política en la transición y la democracia (José Luis Sáez)
- Nº 65 Democracia, nacionalismo y terrorismo (Eduarne Uriarte)
- Nº 66 El estado de las autonomías en el siglo XXI: cierre o apertura indefinida
(Fernando García de Cortázar)
- Nº 67 Vieja y nueva economía irregular (Joaquín Trigo)
- Nº 68 Iberoamérica en perspectiva (José Luis Sáez)
- Nº 69 Isaiah Berlin: Una reflexión liberal sobre el "otro" (José María Lassalle)

Nº 70 Los temas de nuestro tiempo (Fernando García de Cortázar)

Nº 71 La Globalización (Fernando Serra)

Nº 72 La mecánica del poder (Fernando García de Cortázar)

Nº 73 El desafío nacionalista (Jaime Ignacio del Burgo)

FUERA DE COLECCIÓN

- Razón y Libertad (José María Aznar)
- Política y Valores (José María Aznar)
- Un compromiso con el teatro (José María Aznar)
- Cultura y Política (José María Aznar)

PAPELES DEL INSTITUTO DE ECOLOGÍA Y MERCADO

Nº 1 Repoblación forestal y política agrícola
(Luis Carlos Fernández-Espinar)

Nº 2 El agua en España: problemas principales y posibles soluciones
(Manuel Ramón Llamas)

Nº 3 La responsabilidad por daño ecológico: ventajas, costes y alternativas
(Fernando Gómez Pomar)

Nº 4 Protección jurídica del medio ambiente (Raúl Canosa)

Nº 5 Introducción a la ecología de mercado (Fred L. Smith)

Nº 6 Los derechos de propiedad sobre los recursos pesqueros
(Rafael Pampillón)

Nº 7 Hacia una estrategia para la biodiversidad (Jesús Vozmediano)

Nº 8 Caracterización de embalses y graveras para su adecuación ecológica
(Ramón Coronado, Carlos Otero)

Nº 9 Conocer los hechos, evitar la alarma (Michael Sanera, Jane S. Shaw)

Nº 10 Política ambiental y desarrollo sostenible (Juan Grau, Josep Enric Llebot)

Nº 11 El futuro de las ciudades: hacia unas urbes ecológicas y sostenibles
(Jesús Vozmediano)

FUERA DE COLECCIÓN

- Mercado y Medio Ambiente
(José María Aznar)

COLECCIÓN FAES FUNDACIÓN PARA EL ANÁLISIS Y LOS ESTUDIOS SOCIALES INSTITUT CATALUNYA FUTUR

- Reflexions al voltant de la formació (Diversos autors)
- Política cultural i de comunicació: del teatre a la televisió (Diversos autores)

Colección Veintiuno (Fondo editorial de la Fundación “Cánovas del Castillo”)

1. - El fundamentalismo islámico (Varios Autores)
2. - Europa, un orden jurídico para un fin político (Varios Autores)
3. - Reconquista del descubrimiento (Vintilia Horia)
4. - Nuevos tiempos: de la caída del muro al fin del socialismo
(E. de Diego/L. Bernaldo de Quirós)
5. - La Galicia del año 2000 (Varios Autores)
6. - España ante el 93. Un estado de ánimo (Varios Autores)
7. - Los años en que no se escuchó a Casandra (Juan Velarde Fuertes)
8. - El impulso local (Francisco Tomey)
9. - La lucha política contra la droga (Gabriel Elorriaga)
10. - La Unión Europea cada semana (Carlos Robles Piquer)
11. - El Descubrimiento de América. Del IV al VI Centenario
(Tomo I) (Varios Autores)
12. - El Descubrimiento de América. Del IV al VI Centenario
(Tomo II) (Varios Autores)
13. - El discurso político. Retórica-Parlamento-Dialéctica (Alfonso Ortega y Carmona)
14. - Empresa pública y privatizaciones: una polémica abierta (Varios Autores)
15. - Lenguas de España, lenguas de Europa (Varios Autores)
16. - Estudios sobre Carl Schmitt (Varios Autores)

17. - El político del siglo XXI (Luis Navarro)
18. - La profesionalización en los Ejércitos (Varios Autores)
19. - La Defensa de España ante el siglo XXI (Varios Autores)
20. - El pensamiento liberal en el fin de siglo (Varios Autores)
21. - Una estrategia para Galicia (Gonzalo Parente)
22. - Los dos pilares de la Unión Europea (Varios Autores)
23. - Retórica. El arte de hablar en público (Alfonso Ortega y Carmona)
24. - Europa: pequeños y largos pasos (Carlos Robles Piquer)
25. - Cánovas. Un hombre para nuestro tiempo (José María García Escudero)
26. - Cánovas y la vertebración de España (Varios Autores)
27. - Weyler, de la leyenda a la historia (Emilio de Diego)
28. - Cánovas y su época (I) (Varios Autores)
29. - Cánovas y su época (II) (Varios Autores)
30. - La España posible (Enrique de Diego)
31. - La herencia de un Imperio roto (Fernando Olivé)
32. - Entorno a Cánovas. Prólogos y Epílogo a sus Obras Completas (Varios Autores)
33. - Algunas cuestiones clave para el siglo XXI (Varios Autores)
34. - Derechos y Responsabilidades de la persona (Varios Autores)
35. - La Europa postcomunista (Varios Autores)
36. - Europa: el progreso como destino (Salvador Bermúdez de Castro)
37. - Las claves demográficas del futuro de España (Varios Autores)
38. - La drogadicción: un desafío a la comunidad internacional en el siglo XXI (Lorenzo Olivieri)
39. - Balance del Siglo XX (Varios Autores)
40. - Retos de la cooperación para el Desarrollo (Varios Autores)
41. - Estrategia política (Julio Ligorria)

Colección Cátedra Manuel Fraga

- I. Lección Inaugural (Lech Walesa)
- II. Repercusiones internacionales de la Unión Monetaria Europea (Anibal Cavaco Silva)

Los Ministros-privados como fenómeno europeo (John Elliott)
- III. Reflexiones sobre el Poder en William Shakespeare (Federico Trillo-Figueroa)
Socialismo, Liberalismo y Democracia (Jean-François Revel)
- IV. Fraga o el intelectual y la política (Juan Velarde Fuertes)
El Mercosur ante la guerra comercial (Luis Alberto Lacalle)
- V. Relaciones entre España e Italia a lo largo del siglo XX (Giulio Andreotti)
Guerra Humanitaria y Constitución (Giuseppe de Vergottini)
- VI. El Pacto de estabilidad y sus consecuencias para la política financiera de los países europeos (Theodor Waigel)

¿Qué ha ido mal en Europa? Reflexiones sobre el patriotismo constitucional y la secularización (Marcello Pera)

FUERA DE COLECCIÓN

- Manuel Fraga. Homenaje Académico (Tomos I y II)
- Obras Completas de Antonio Cánovas del Castillo (13 volúmenes)
Cuadernos de formación Veintiuno

Serie Azul:

1. - El socialismo ha muerto (Manuel Fraga)
2. - Libertad, Constitución y Europa (José M^a Aznar)
3. - La rebelión liberal-conservadora (Jesús Trillo-Figueroa)
4. - Administración única (Mariano Rajoy)
5. - Economía, corrupción y ética (Ubaldo Nieto de Alba)
6. - No dos políticas sino dos éticas (José M^a García Escudero)
7. - Sobre la codificación de la ética pública (Jaime Rodríguez-Arana)

8. - Un hombre de Estado: Antonio Cánovas del Castillo
(Mario Hdez Sánchez-Barba/ Luis. E. Tógores)
9. - Ética, ciudadanía y política (Varios Autores)
10. - La filosofía económica de Julien Freund ante la Economía moderna
(Jerónimo Molina Cano)
11. - Un Homenaje Académico a Manuel Fraga
(Textos de J. M^a Aznar, C. J. Cela y Otros Autores)
12. - Derechos y Deberes del Hombre (Varios Autores)
13. - Homenaje a Manuel Fraga. Dos sesiones académicas (Varios Autores)
14. - El nuevo debate educativo: libertad y empresa en la enseñanza
(Enrique de Diego)
15. - Cánovas del Castillo: el diseño de una política conservadora
(Mario Hernández Sánchez-Barba)
16. - El modelo Aznar-Rato (Juan Velarde Fuertes)
17. - El empleo en España (Varios Autores)
18. - El futuro de la economía española. El modelo Aznar-Rato va a más
(Juan Velarde Fuertes)
19. - Política familiar en España (Varios Autores)
20. - La calidad en la enseñanza: valores y convivencia (Varios Autores)

Serie Naranja:

1. - Los incendios forestales (Varios Autores)
3. - La lucha contra la pobreza. La verdad sobre el 0,7 % y el 1%
(Varios Autores)
4. - Cuestiones de defensa y seguridad en España: una perspectiva militar
(Varios Autores)
5. - Administración única: descentralización y eficacia
(Jaime Rodríguez-Arana)

FAES
FUNDACIÓN PARA EL ANÁLISIS Y LOS ESTUDIOS SOCIALES

PATRONATO

PRESIDENTE: José María Aznar

VICEPRESIDENTE: Ángel Acebes

VOCALES

*Esperanza Aguirre, Francisco Álvarez-Cascos, Carlos Aragonés, Javier Arenas,
Rafael Arias-Salgado, José Antonio Bermúdez de Castro, Miguel Boyer,
Jaime Ignacio del Burgo, Pío Cabanillas, Pilar del Castillo,
Miguel Ángel Cortés, Gabriel Elorriaga, Javier Fernández-Lasquetty,
Antonio Fontán, Manuel Fraga, Gerardo Galeote, Jaime García-Legaz,
Luis de Grandes, Juan José Lucas, José María Marco, Rodolfo Martín Villa,
Jaume Matas, Ana Mato, Abel Matutes, Pedro Antonio Martín,
Jaime Mayor Oreja, Mercedes de la Merced, Jorge Moragas,
Alejandro Muñoz-Alonso, Eugenio Nasarre, Marcelino Oreja Aguirre,
Ana Palacio, Ana Pastor, José Pedro Pérez-Llorca, Mariano Rajoy,
Alberto Recarte, Carlos Robles Piquer, José Manuel Romay Becaría,
Luisa Fernanda Rudí, Javier Rupérez, Soraya Sáenz de Santamaría,
Daniel Sirera, Alfredo Tímermans, Isabel Tocino, Mauricio Toledano,
Baudilio Tomé, Federico Trillo-Figueroa, Juan Velarde, Alejo Vidal-Quadras,
Celia Villalobos, Eduardo Zaplana, Javier Zarzalejos*

SECRETARIO GENERAL: Jaime García-Legaz

FAES Fundación para el Análisis y los Estudios Sociales

c/ María de Molina 40, 6ª Planta. 28006 Madrid

Teléfono: 91 576 68 57 Fax: 91 575 46 95

www.fundacionfaes.org

e-mail: fundacionfaes@fundacionfaes.org

