



**Claves de pensamiento**  
**Libertad y economía**  
**en el pensamiento de**  
**Milton Friedman**

Francisco Cabrillo

Abril de 2024

# Libertad y economía en el pensamiento de Milton Friedman

**Francisco Cabrillo**, catedrático emérito de Economía de la Universidad Complutense de Madrid, secretario general de la Fundación Civismo y director del Centro de Análisis de la Sostenibilidad del Modelo Económico (CASME).

Es una satisfacción para mí reflexionar sobre la obra de un economista que ha influido profundamente en mi propia obra. Sobre mi mesa de trabajo tengo una foto en la que estamos Milton Friedman y yo. Al preparar estas palabras he tenido la curiosidad de ver la fecha: septiembre de 1982. Friedman tenía entonces 70 años y yo poco más de 30. Yo había empezado a estudiar su obra en California, algunos años antes. Y a lo largo de toda mi vida profesional ha seguido sirviéndome de inspiración en aspectos muy diversos, porque, como veremos, contiene muchas aportaciones importantes al pensamiento económico de nuestros días.

## Un economista excepcional

En opinión de muchos economistas - Gary Becker entre ellos- 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. Se ha publicado recientemente una

biografía de nuestro personaje, que su autora, Jenniffer Burns, ha titulado: "Milton Friedman: el último conservador". A quien conozca la figura de Friedman el subtítulo del libro "El último conservador"- puede resultarle un tanto sorprendente. En primer lugar, porque no parece que el término "conservador" sea el más adecuado para definir al personaje; y, además, porque, si lo fuera, difícilmente podría decirse que fue el último representante de esta ideología. Por ello la autora se ve obligada a justificar su elección del título. Señala que escogió esta expresión teniendo en mente el lenguaje norteamericano, no el europeo. En nuestro continente definiríamos a Friedman como un liberal; pero es bien sabido que en los Estados Unidos el término liberal caracteriza a alguien con ideas cercanas a la socialdemocracia, de las que ciertamente nuestro personaje estaba muy lejos. Y dice que fue "el último" porque el pensamiento de la derecha norteamericana ha cambiado bastante en los últimos años, alejándose con frecuencia de los principios del mercado abierto y el libre comercio internacional que siempre defendió Friedman. Apoyaba éste, sin duda, al partido republicano;

pero sus ideas tenían poco que ver con programas nacionalistas o proteccionistas como los que inspiran en nuestros días a políticos como Donald Trump, por citar sólo el caso más representativo de la transformación experimentada por el "Grand Old Party", es decir el partido republicano norteamericano.

Pero quiero plantear, desde el primer momento, la tesis de que la gran aportación de Friedman a la economía es su obra teórica. En la autobiografía que escribió con su esposa que se titula *Two Lucky People*. Friedman escribe: "el público en general me conoce especialmente por mi papel en la política pública y 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".

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 la capacidad predictiva de la teoría en problemas relevantes para los particulares y las empresas.

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. El hecho de que estudiara economía en la mitad de los años 30 influyó, sin duda, en el desarrollo de su obra posterior.

En la América de los años de la gran depresión pocos economistas pensaban que la solución a los graves problemas creados por las malas cosechas, el paro, el hundimiento de los precios, la concentración del poder en grandes conglomerados o las propuestas de sustituir la economía de mercado por una economía planificada deberá 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 de la época rechazaba absolutamente cualquier teoría basada en principios microeconómicos ortodoxos.

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. Por mencionar sólo un ejemplo significativo, hay que recordar la situación en la que aquellos años quedó Irving Fisher, sin duda uno de los economistas más importantes de la historia de los Estados Unidos. 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 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 económica.

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 Nacional Socialista, 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.

¿Cómo veían estas cuestiones desde el marco específico de la Universidad de Chicago? Se puede dedicar mucho tiempo a discutir qué es la Escuela de Chicago, si existe o no existe, y, si aceptamos que ha desempeñado un papel importante en la teoría económica del siglo XX, cuál fue el momento en que nació. 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 40. 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 significó también el final de la escuela.

Se ha planteado también si 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 y Stigler y Wallis, que formarían más adelante el núcleo básico del departamento de economía. 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, era economistas empíricos. Sin embargo, la obra de Friedman en microeconomía está, sin duda, muy influenciada por la obra de Knight.

La que la mayoría de la gente considera "La Escuela de Chicago" en sentido estricto, centrada en el estudio de la teoría y la política monetaria, tiene como unos de sus rasgos principales haber analizado la teoría del dinero en oposición al pensamiento keynesiano.

"Monetaristas frente a keynesianos" era uno de los temas dominantes en el mundo de la teoría económica en las décadas de 1960 y 1970. Pero el tema es bastante más complejo. Podemos preguntarnos: ¿es este el mismo enfoque que el de las expectativas racionales u otros desarrollos

posteriores a la obra de Robert Lucas? Y otra cuestión importante ¿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 encabezada por Richard Posner, que se define como "Chicago Law and Economics", en contraposición a otros enfoques como el de Calabresi en Yale o la escuela de costes de transacción de Williamson?

Pero si lo que buscamos son puntos de coincidencia, hay que mencionar tres aspectos importantes, en los que coinciden los miembros del grupo de Chicago, con la excepción tal vez de Knight. El primero es la aceptación de la teoría neoclásica como el instrumento más eficiente para el análisis de problemas económicos. Y, en concreto, la preferencia del enfoque de Marshall frente a los modelos walrasianos de equilibrio general. 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.

## La teoría económica de Friedman

Al hablar de Friedman como teórico de la economía hay que hacer referencia a su ensayo sobre la metodología de la economía positiva; publicado el año 1953 sobre el que, muchos años más tarde, su autor escribió: “creo que nada de lo que he escrito ha dado origen a una literatura secundaria tan amplia como este artículo”. 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 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”.

No cabe duda de que estas ideas guardan una clara relación con el modelo que Popper, formuló en su *Lógica de la investigación científica*, libro que es casi dos décadas anteriores al artículo de Friedman. Afirmaba este 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 el filósofo austriaco en la primera reunión de la Mont-Pelerin Society y ambos hablaron sobre el tema. 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 no somos pocos los economistas que pensamos que lo más valioso que queda del debate metodológico de la década de 1950 sigue siendo el trabajo de Friedman.

Otra obra a la que hay que hacer referencia en este contexto es su libro *Teoría de los precios*, que se utilizó durante bastante tiempo como texto en cursos de postgrado de microeconomía. El libro no es un manual, en sentido estricto, ya que no pretende ofrecer una visión global de

la microeconomía neoclásica. Se trata, más bien, del contenido de sus clases, alguna de las cuales está basada en artículos publicados de forma independiente. Cuando Friedman volvió a Chicago ya como catedrático después de la guerra 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". 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.

## El monetarismo

Poca duda cabe de que los dos economistas que mayor influencia han ejercido en la teoría y la política macroeconómica del siglo XX han sido Keynes y Friedman. De hecho, como hemos visto, el debate entre keynesianos y monetaristas centró buena parte del trabajo de los economistas en las décadas de 1960 y 1970. Keynes había desaparecido de

la escena muchos años antes y sus ideas eran defendidas por discípulos y seguidores, no siempre fieles, seguramente, a las teorías del maestro. Friedman, cabeza del bando monetarista se encontraba, sin embargo, en momentos de plena madurez y creatividad en aquellos años.

Es muy conocida la frase de Friedman "ahora todos somos keynesianos", que aparece en una entrevista publicada en la revista *Time* en 1965. Sin embargo, como el propio Friedman señaló más tarde en su día, la frase es incompleta y no puede ser citada en la forma en la que lo hizo el periodista. Parece que lo que él dijo realmente era: "en un sentido ahora todos somos keynesianos; en otro, ya nadie lo es", queriendo indicar que algunas aportaciones de la teoría de Keynes habían quedado ya incorporadas al núcleo del análisis económica, pero otras — en concreto la versión simplista de la política de estabilización a partir del manejo de la demanda agregada — no era ya aceptada por la profesión, como había llegado a serlo anteriormente.

Si definir con precisión lo que es un "keynesiano" no resulta fácil en absoluto, tampoco lo es explicar qué significa ser "monetarista". El término ha sido utilizado, de hecho, en sentidos muy diversos; desde la afirmación de que — en contra de lo que desde el keynesiano simple se afirmaba— el dinero es importante tanto para explicar la evolución de la

coyuntura y de que una buena regla monetaria es preferible a la política discrecional de los bancos centrales, hasta denominar “monetarista” buena parte de las ideas de la escuela de Chicago y el pensamiento liberal del mismo.

El monetarismo moderno, en el sentido estricto del término, surge con la publicación el año 1956 del artículo de Friedman “La teoría cuantitativa del dinero: una reformulación”. Uno de los objetivos de este trabajo es recuperar la vieja tradición de la teoría cuantitativa del dinero que, desde sus primeras formulaciones en el siglo XVI ha sido uno de los principios básicos de la teoría de los precios y el dinero. La idea más simple es que la cantidad de dinero es la variable que determina el nivel de precios y la renta nominal. Pero el análisis Friedman va mucho más allá de la ecuación de Fisher, que centraba la demanda de dinero en las transacciones e incluye como argumentos de la función de demanda de dinero la riqueza, su tasa de rendimiento esperado y la proporción de capital humano en relación con la riqueza no humana. Por otra parte, insiste en que la demanda de dinero es estable, cuestión que ha sido objeto de numerosos estudios y contrastaciones empíricas con resultados no concluyentes.

Y la aportación más importante de Friedman a la política monetaria se encuentra en su conferencia como presidente de *American Economic Association* del año 1967, titulada “El papel de la política monetaria”-El

principal mensaje de este trabajo es la idea de que la política monetaria no debería utilizarse de forma discrecional para llevar a cabo política de “ajuste fino”. Friedman recomienda, en cambio, una política monetaria coherente que evite cambios bruscos en función de cómo la autoridad monetaria puede ver la coyuntura en cada momento. En la última parte del artículo presenta su conocida recomendación de que, dadas las malas experiencias en la gestión de la cantidad de dinero debidas tanto a la falta de información por parte de quienes adoptan las decisiones como el tiempo que transcurre desde el momento en el que se toman las decisiones y el momento en el que las medidas tienen efectos sobre la economía, sería preferible que la autoridad monetaria fijara una tasa de crecimiento estable para un agregado monetario determinado. La razón final de esta recomendación va más allá de los problemas técnicos que la política monetaria plantea. Y Friedman concluía su conferencia con la idea de que la ventaja de una regla de crecimiento de la cantidad de dinero crea un clima favorable para el desarrollo de las empresas, los avances técnicos, la laboriosidad y el ahorro, que constituyen los factores que realmente determinan el crecimiento de las economías.

Ya he señalado la relevancia que los estudios empíricos tienen en la obra de Friedman. Su gran libro *Historia monetaria de los Estados Unidos* puede leerse de muchas maneras, pero una



de ella, sin duda, es como un intento de contrastación de una serie de principios de la teoría del dinero, que su coautora Anna Schwartz resume de la forma siguiente:

1. Para conseguir la estabilidad de los precios resulta esencial un crecimiento no inflacionario de la cantidad de dinero.
2. Si los cambios en los precios son moderados y predecibles, se puede lograr el crecimiento económico tanto con precios crecientes como con precios decrecientes.
3. La relación entre los cambios en la cantidad de dinero y en las variables a las que el dinero afecta no se han modificado, a pesar de las diferencias en los factores que han afectado al crecimiento de la cantidad de dinero.
4. La influencia dominante ha sido la de los cambios de la cantidad de dinero en los cambios en la renta, y no la contraria.

El capítulo más leído de la *Historia monetaria* y, seguramente, el de mayor interés en nuestros días, es el séptimo, dedicado al periodo 1929-1933; es decir, a lo que todavía hoy seguimos conociendo como la Gran Depresión. Son muy diversas las teorías que han tratado de explicar este fenómeno histórico que ha marcado como ninguno las reflexiones de los economistas a lo largo de los últimos ochenta años. Dejando a un lado interpretaciones radicales sobre la

crisis global del capitalismo y su hundimiento, dos modelos fueron los protagonistas del debate en los años de la Gran Depresión. El primero tenía como fundamento la teoría austriaca del ciclo, de acuerdo con la cual el desajuste entre el tipo de interés real y el monetario habría producido un desplazamiento de la inversión hacia procesos relativamente intensivos en capital que sólo podrían ser eficientes tipos de interés bajo. Un aumento de tipos o una reducción de los fondos prestables tendrían como resultado una crisis. Y — lo que es también muy relevante — poco podría hacer el Estado para solucionar el problema, ya que la recomendación sería permitir que la economía se ajustara por sí misma, eliminando las inversiones ineficientes y sentando las bases para una recuperación sola. Tal estrategia, sin embargo, no podía gozar de mucha popularidad en sociedades empobrecidas y con una tasa de paro muy elevada de la época; y sus conclusiones en el campo de la política económica fueron, sin duda, la causa principal por la que Hayek perdió su debate con Keynes en la década de 1930.

Frente a esta forma de entender la recesión, Keynes presentaba un modelo basado en el crecimiento de la renta como factor equilibrador, que otorgaba al sector público un papel protagonista en la política de estabilización. Al margen de la mayor o menor solidez de la teoría en la que se basaba, su modelo ofrecía una visión mucho más optimista con

respecto a las posibilidades de relanzar la economía.

Cuando, muchos años después, Friedman estudió la Gran Depresión era esta teoría la que, claramente, dominaba tanto el mundo de la teoría como el de la política económica. Pero en este enfoque, había al menos dos elementos que eran inaceptables para Friedman. El primero, la idea de que la causa de la recesión fue una insuficiencia de demanda efectiva que solo el Estado podía solucionar. Por otra parte en la política económica keynesiana — al menos en la del primer keynesianismo — el dinero desempeñaba un papel secundario, seguramente, por la desconfianza hacia la capacidad de reacción del sector privado, aunque se lo garantizara la liquidez necesaria.

La teoría de Friedman es muy diferente de las que protagonizaron los debates de los años de la recesión. Por una parte, rechaza la idea de que lo que provocó la gran depresión fue una insuficiencia de demanda efectiva y — en términos más generales — que una política de expansión del gasto público sea la solución, en especial en el medio y largo plazo. Pero, por otra, afirma que la crisis bursátil se transformó en depresión por la que consideraba desastrosa política monetaria en la Reserva Federal. La Reserva federal — argumenta — no cumplió en aquellos años críticos la función para la que había sido creada dos décadas antes y dejó caer la cantidad de dinero cuando los particulares empezaron a cambiar de

forma acelerada sus depósitos por efectivo. Analiza Friedman con detalle los pánicos bancarios, ante los que la Reserva Federal no supo reaccionar y su torpe actuación al elevar el tipo de descuento cuando Gran Bretaña abandonó el patrón oro para evitar la salida de metal mientras el sistema financiero norteamericano se hundía. Su conclusión es que lo que los datos indican no es que la política monetaria sea incapaz de sacar a un país de una recesión, sino justamente lo contrario; y que una reducción de la oferta monetaria como la que tuvo lugar en aquellos años llevaba necesariamente a los resultados desastrosos que se vivieron en aquellos años.

Es interesante señalar que, lejos de explicar los hechos por circunstancias que estaban fuera del control de sus protagonistas Friedman atribuía gran importancia al hecho de que fueran unas personas y no otras las que orientaran la toma de decisiones en la Reserva Federal. Así apuntaba que si un banquero tan experimentado como Benjamín Strong no hubiera fallecido en 1928 y hubiera seguido al frente de la institución, la reacción de la Reserva Federal habría sido muy distinta, y, seguramente, se habría conseguido evitar el desastre. Es interesante recordar que en 2002 Ben Bernanke reconoció en un acto de homenaje a Friedman que las cosas habrían ido mucho mejor en los años treinta si se hubieran llevado sus ideas a la práctica. Y añadía que, afortunadamente, la Reserva Federal había aprendido la lección y su

estrategia sería muy diferente en el caso de que se produjera una nueva crisis.

Otra de las aportaciones fundamentales de Friedman a la teoría de la política macroeconómica fue su refutación de uno de los instrumentos analíticos más importantes para la política de estabilización de las décadas de 1960 y 1970: la curva de Phillips. En 1958 W. Phillips publicó un importante artículo en el que analizaba la relación entre la tasa de paro y la tasa de variación de los salarios monetarios en el Reino Unido entre 1861 y 1957. Se trataba, por tanto, de un trabajo básicamente empírico. Pero el resultado obtenido, una relación inversa entre ambas variables, permitiría a muchos economistas pensar que esta relación era estable y podía utilizarse, por tanto, como guía de la política económica. Es importante señalar que, en esta interpretación de la curva, la variable tasa de crecimiento de los salarios monetarios se transformó en tasas de inflación. Y esto permitió afirmar que un gobierno podría optar —en función de la coyuntura— por un menor paro o una menor inflación, si estaba dispuesto a pagar el precio, en cada caso, de mayores subidas de precios o un número más elevado de desempleados. Sin embargo, especialmente a partir de 1970, los datos no avalaban esta supuesta relación estable. En su conferencia del Premio Nobel (1976) Friedman afirmó que la variable relevante para actuar sobre el paro no es la tasa de

inflación, sino la inflación no anticipada. Y utilizó el concepto de tasa natural de paro — el nivel de desempleo más bajo determinado por el marco institucional y regulatorio de cada economía — para negar la validez a la probabilidad de reducir esta tasa con políticas macroeconómicas expansivas; y afirmó que, en el largo plazo, la curva de Phillips ajustada a las expectativas es vertical, pudiendo darse mayores tasas de inflación acompañadas de más elevadas tasas de paro, como ocurrió en la década de 1970.

## Liberalismo

Friedman es autor — en ambos casos con la colaboración de su esposa Rose — de dos obras de divulgación en las que presenta al público no especialista los fundamentos de la economía de mercado. El primero es *Capitalismo y libertad*, cuyo objetivo -explícito en la introducción- es sugerir mecanismos para impedir que un Estado que nosotros mismos hemos creado se convierta en un Frankenstein que destruya la libertad misma para cuya defensa lo establecimos. La obra no se centra en ideas generales o abstractas sobre el gobierno o la libertad sino que analiza cuestiones muy concretas y hace sugerencias sobre reformas que podrían hacer que nuestra sociedad fuera más libre y próspera.

El libro debe leerse pensando en que fue publicado a principios de la década de 1960, años en los que las ideas liberales en economía no pasaban por su mejor momento y era

muy aceptada la hipótesis de la tendencia hacia la convergencia entre los sistemas de libre mercado y de planificación central, que suscribieron, en algún momento, economistas de gran prestigio como Paul Samuelson.

Y, algunos años más tarde, Friedman realizó una serie de televisión de diez capítulos que gozó de gran popularidad y se publicó también en forma de libro, con el título *Libertad de elegir*. En estas obras se presentan las ideas básicas del mercado libre y se popularizan algunas aportaciones básicas de nuestro economista como la conveniencia de una política monetaria reglada, los tipos de cambio no intervenidos, los bonos en educación o el impuesto negativo sobre la renta.

Pero su compromiso con el liberalismo fue muy anterior. En 1947 Friedman viajó a Suiza acompañado de economistas tan relevantes como Knight, Stigler y Director, todos ellos estrechamente relacionados, en algún momento, con el Departamento de Economía de la Universidad de Chicago para participar en la primera reunión de la *Mont Pelerin Society*. Esta sociedad, creada a iniciativa de Hayek, tiene como objetivo defender los principios de una sociedad y una economía libres y de ellas han sido — y son — miembros algunos de los economistas más brillantes de las últimas décadas. Friedman fue miembro activo de esta organización durante mucho tiempo; si bien fue siempre consciente de que los primeros

años fueron los más difíciles, en un mundo en el que las ideas socialistas parecían avanzar sin encontrar apenas oposición.

Nunca entró Friedman en política y desaconsejó a los economistas jóvenes interesados en la investigación y la vida académica que dedicaran mucho tiempo a trabajar en la administración pública, ya que corrían el peligro de hacerse “adictos” y de quedar incapacitados para desarrollar su obra en la universidad. Pero, a lo largo de su vida asesoró a algunos políticos, incluyendo tres candidatos a la presidencia de los Estados Unidos. Apoyó a Goldwater, que perdió frente a Johnson. Más tarde asesoró a Nixon quien, tras ganar las elecciones de 1968, aplicó a partir de 1970 algunas políticas tan poco liberales como el control de precios y rentas al que Friedman se opuso de forma clara. Y su mayor implicación en política fue, sin duda, con Ronald Reagan el presidente que más hizo, sin duda, por apartarse de las políticas keynesianas y restaurar los principios de la economía de mercado.

Cuando se habla del papel desempeñado por Friedman en el mundo de la política el tema más citado es, sin embargo, su relación con la política económica del gobierno del general Pinochet. A pesar de ser un episodio de poca importancia, tuvo en su momento bastante repercusión y se suele sacar aún hoy a la luz para acusar a Friedman de apoyar a un régimen dictatorial como el que existía

en Chile en la década de 1970. Es cierto que Friedman estuvo una semana en Chile el año 1975, que se entrevistó con el general Pinochet y que sugirió una serie de reformas para liberalizar la economía chilena que, en parte, fueron aplicadas con éxito. Pero no fue el chileno el único gobierno no democrático al que Friedman sugirió llevar a cabo reformas para abrir al mercado sus economías. Su actuación más importante en este sentido fue su visita a China el año 1988, en la que mantuvo una larga entrevista con el secretario general del partido comunista Zhao Ziyang a quien hizo recomendaciones muy similares a las que había hecho a Pinochet trece años antes. Cuenta el propio Friedman que, al regresar a los Estados Unidos envió una carta a la prensa en la que les planteaba si pensaban tener una reacción tan crítica como la que tuvieron cuando fue a Chile; y que, en caso contrario, explicaran las razones de una y otra actitud.

La anécdota más conocida de este aspecto de su biografía es el incidente que tuvo lugar en Estocolmo el año 1976 en la ceremonia de entrega de los premios Nobel. Es difícil encontrar a algún economista que haya recibido este premio con más méritos académicos que Milton Friedman. Pese a ello, un asistente gritó en la ceremonia: "¡Friedman, go home!". Eso sí la reacción de quien presentaba el acto salvó la situación, cuando comentó, ante la sonrisa del propio galardonado: "bueno, podría haber sido peor".

En muchas ocasiones fue acusado desde la izquierda y desde la derecha, de tratar de atribuir excesiva importancia a los comportamientos económicos en la vida social. Esta actitud crítica hacia la idea de que todo tiene un precio resulta familiar para los economistas que han construido su teoría del comportamiento humano a partir del conocido texto de Adam Smith de que no obtenemos nuestra cena de benevolencia del carnicero, el panadero o el cervecero sino de su propio interés. Pero es habitual que el poner precio a determinadas actividades despierte el rechazo de buena parte de la sociedad, aunque, gracias a dichos pagos, todas las partes implicadas resulten beneficiadas. El caso del servicio militar obligatorio puede constituir un buen ejemplo de este tipo de actitudes, presente esta vez en las filas de la derecha.

Un aspecto no muy conocido, al menos en Europa, de la actividad pública de Milton Friedman es su rechazo al servicio militar obligatorio, en cuya supresión tuvo influencia directa. La historia es la siguiente. Como consecuencia de la oposición popular a la guerra del Vietnam, el presidente Nixon decidió eliminar el servicio militar obligatorio. Ante la oposición del Departamento de Defensa y de parte del Congreso, Nixon formó en 1969 una comisión presidida por Thomas Gates, para estudiar el tema. Friedman fue uno de

sus miembros. En un momento dado se enfrentó al general Westmoreland en un debate en el que se plantearon dos visiones de la vida social en el sentido antes mencionado. En su comparecencia ante la comisión dijo Westmoreland que él no quería mandar un ejército de mercenarios. Friedman le preguntó: "General, ¿preferiría usted mandar un ejército de esclavos? Westmoreland le contestó enfadado: "No me gusta que se llame esclavos a nuestros patrióticos soldados de reemplazo". Friedman replicó, con ironía; "Ni a mí que se llame mercenarios a nuestros patrióticos voluntarios. Si ellos son mercenarios, yo soy un catedrático mercenario; utilizamos los servicios de médicos y abogados mercenarios y obtenemos nuestra carne de un carnicero mercenario".

Como pueden ver, Friedman era un polemista magnífico y terrible al mismo tiempo. Debatir con él no era fácil. Anécdota de Samuelson

El servicio militar obligatorio fue finalmente abolido en 1973. Muchos años después Friedman, reflexionando sobre los efectos negativos que aquél había tenido para el país en la década de los sesenta, señalaba con ironía, que tal vez uno de ellos fue la expansión de la corrección política en las universidades norteamericanas ya que, para librarse del ejército, muchos hombres con ideas izquierdistas se quedaron a hacer el doctorado en la universidad en vez de empezar a trabajar, lo que habría supuesto su alistamiento forzoso. Un gran número

acabaron ocupando plazas de catedráticos y profesores en los claustros, escorando la ideología de muchos campus a la izquierda.

Es importante señalar que Milton Friedman no era liberal solo en sus ideas y en su forma de entender el funcionamiento de un sistema económico, sino también en su actitud vital. Veamos dos casos que lo reflejan y que constituyen, además, ejemplos de cómo aplicar soluciones de mercado eficiente a problemas interesantes de la teoría económica. En ambos casos Friedman, inicialmente, se equivocó; pero más tarde rectificó y no tuvo empacho en reconocer su error. La primera de las anécdotas la cuenta Stigler y se refiere al desarrollo de lo que con el tiempo conocería como el teorema de Coase. La historia ocurrió en Chicago el año 1959 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 es crucial para el 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 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 inicialmente de 20 votos en contra de Coase y uno a favor, acabó transformándose en 21 votos a favor de Coase". Entre ellos, naturalmente, el de Friedman.

La otra anécdota, se refiere a una cuestión menos analítica pero muy relevante en la actualidad: el *overbooking* en el transporte aéreo. Mucha gente se ha quedado alguna vez en tierra por culpa de alguna compañía aérea que había vendido más plazas de las que realmente tenía. La regulación europea establece un baremo de compensaciones a quienes sufran esta situación. Pero el mecanismo que para resolver estos casos, suele aplicarse en los Estados Unidos es, en mi opinión, bastante

más eficiente. Se basa en una subasta para fijar la cifra con la que se indemniza a quien no puede volar. Un empleado de la compañía ofrece una compensación a los viajeros que acepten esperar a otro vuelo, consistente generalmente en dinero o en vuelos gratuitos. La cifra va subiendo hasta que alguien acepta la compensación ofrecida. 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 casos se debe a un economista llamado Julian Simon. Simon, durante bastante tiempo, luchó para hacer triunfar su idea, que, al principio solo obtuvo 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 de forma exhaustiva 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 fue el propio Friedman quien contó la anécdota en público, con el siguiente argumento. "No hay ninguna razón para que esta historia no se haga pública. Es algo que sucedió realmente".

## Milton Friedman en el siglo XXI

Ante una figura de la relevancia de Friedman es inevitable terminar estas reflexiones con la pregunta: ¿qué queda de la obra de Friedman en 2024, dieciocho años después de su muerte? Y la respuesta no es fácil. Mucho queda, sin duda, de su forma de analizar las cuestiones económicas y sociales de una forma racional, en la mejor tradición de la economía clásica. Pero ¿y en lo que se refiere a la política macroeconómica y, en especial a la política monetaria? En favor de la vigencia de las ideas de Friedman en el siglo XXI suele mencionarse el hecho de que, tras las políticas de Paul Volcker en la Reserva Federal en los años ochenta del siglo pasado, pareció que se había conseguido vencer la inflación, y que una buena política monetaria era el

instrumento adecuado para lograr mantener la estabilidad de los precios. Es decir, parecía que las ideas de Friedman se habían impuesto de forma definitiva. Pero las cosas han cambiado muy deprisa en los últimos años. En 2020, el año de la pandemia del COVID, Joe Biden, el actual presidente de los Estados Unidos dijo: "Milton Friedman isn't running the show anymore!" (Milton Friedman ya no es el director del espectáculo). Y en buena medida tenía razón. Ese mismo año Jerome Powell —el presidente de la Reserva Federal— afirmaba en una comparecencia en el Senado de los EE. UU. que no había que preocuparse por el hecho de que la cantidad de dinero estuviera creciendo a una tasa muy elevada, ya que esto "no tiene implicaciones relevantes para la evolución de la economía"; es decir, exactamente lo contrario de una de las ideas fundamentales del modelo de Friedman. La frase no fue afortunada, sin embargo, ya que este crecimiento de la cantidad de dinero, que Powell consideraba poco relevante fue la causa principal de la fuerte expansión de la inflación experimentada por la inflación en los Estados Unidos -y también en Europa- que alcanzaría niveles desconocidos desde la década de 1980. Seguramente Biden tenía razón: Friedman ya no era el director del espectáculo. Pero, visto lo sucedido, estoy convencido de que las cosas habrían ido mejor en estos últimos años si hubiera seguido siéndolo.



## Referencias

Burns, Jennifer (2023).- Milton Friedman. *The Last Conservative*. New York: Farrar, Straus and Giroux.

Friedman, Milton (1958).- “La metodología de la economía positiva”. *Revista de Economía Política*. pp 355-397.

Friedman, Milton (1976).- *Teoría de los precios*. Madrid: Alianza Editorial.

Friedman, Milton (2012).- *Capitalismo y libertad. Ensayos de política monetaria*. Estudio introductorio de Francisco Cabrillo. Fundación ICO- Ed.Síntesis.

Friedman, Milton y Friedman, Rose (1980).- *Libertad de elegir*. Barcelona: Grijalbo.

Friedman, Milton y Friedman, Rose (1998).- *Two Lucky people. Memoirs*. Chicago: University of Chicago Press.

Stigler, George (1992).- *Memorias de un economista*. Madrid: Espasa Calpe.

Síguenos en



info@civismo.org  
www.civismo.org

© Fundación Civismo, Fundación Ortega-Marañón, Fundación Konrad Adenauer, Club Tocqueville y todos los autores.