

Murray N. Rothbard

El Hombre, La Economía y El Estado

Tratado Sobre Principios de Economía

Dedicado a Ludwig von Mises

Murray N. Rothbard

El hombre, la economía y el Estado

Tratado sobre principios de economía

Volumen I

Prólogo a la edición española de Alberto Benegas Lynch (h)

Traducción de Norberto R. Sedaca



Unión Editorial

2011

Dedicado a Ludwig von Mises

*Esta edición en español se dedica
a la memoria de Alberto Benegas Lynch
(1909-1999)*

Índice

Nota editorial, por Martín Krause	XIII
Nota del traductor, por Norberto R. Sedaca	XVII
Prólogo a la edición española, por Alberto Benegas Lynch (h)	XXI
Prefacio a la edición revisada de 1993, por Murray N. Rothbard	XXXIII
CAPÍTULO I. LOS FUNDAMENTOS DE LA ACCIÓN HUMANA . . .	I
1. El concepto de acción	I
2. Las primeras implicaciones del concepto	2
3. Otras implicaciones: los medios	8
4. Otras implicaciones: el tiempo	13
5. Otras implicaciones	17
a) Fines y valores	17
b) La ley de la utilidad marginal	21
6. Factores de producción: la ley de los rendimientos . . .	33
7. Factores de producción: convertibilidad y valoración	37
8. Factores de producción: trabajo frente a ocio	42
9. La formación de capital	46
10. La acción como intercambio	69
APÉNDICE A: Praxeología y economía	70
APÉNDICE B: Medios y fines	74
CAPÍTULO 2. EL INTERCAMBIO DIRECTO	77
1. Tipos de acción interpersonal: la violencia	77
2. Tipos de acción interpersonal: el intercambio voluntario y la sociedad contractual	82

EL HOMBRE, LA ECONOMÍA Y EL ESTADO

3.	El intercambio y la división del trabajo	92
4.	Términos de intercambio	100
5.	Determinación del precio: el precio de equilibrio . . .	104
6.	Elasticidad de la demanda	124
7.	La especulación y los cuadros de oferta y demanda . .	128
8.	Las existencias y la demanda total por tenencia	136
9.	Mercados continuos y cambios de precio	141
10.	La especialización y la producción de existencias	154
11.	Tipos de bienes intercambiables	162
12.	Propiedad: la apropiación de tierras vírgenes	170
13.	Medidas contra la invasión de la propiedad	176
CAPÍTULO 3. EL MODELO DEL INTERCAMBIO INDIRECTO		187
1.	Las limitaciones del intercambio directo	187
2.	La aparición del intercambio indirecto	189
3.	Algunos efectos de la aparición de la moneda	193
4.	La unidad monetaria	196
5.	Ingresos y gastos monetarios	198
6.	Los gastos de los productores	206
7.	El empleo de recursos y la maximización del ingreso	213
CAPÍTULO 4. LOS PRECIOS Y EL CONSUMO		233
1.	Los precios monetarios	233
2.	La determinación de los precios monetarios	238
3.	La determinación de los cuadros de oferta y de demanda	250
4.	Las ganancias del intercambio	258
5.	La utilidad marginal del dinero	262
a)	El consumidor	262
b)	La regresión monetaria	269
c)	La utilidad y los costes	277
d)	La planificación y la gama de opciones	280
6.	Las interrelaciones entre los precios de los bienes de consumo	281
7.	Los precios de los bienes duraderos y los de sus servicios	289

ÍNDICE

8. Las comparaciones sobre el bienestar y la satisfacción final del consumidor	299
9. Algunas falacias relacionadas con la utilidad	303
APÉNDICE A: La utilidad marginal decreciente del dinero ..	312
APÉNDICE B: El valor	317
CAPÍTULO 5. LA PRODUCCIÓN: SU ESTRUCTURA	
1. Algunos principios fundamentales de la acción	319
2. La economía de giro uniforme	321
3. Estructura de la producción. Un mundo de factores específicos	329
4. La propiedad conjunta del producto por parte de los dueños de los factores	333
5. El coste	341
6. La propiedad del producto por parte de los capitalistas. Etapas amalgamadas	345
7. Los bienes presentes y futuros; la tasa de interés pura	349
8. Los costes en dinero, los precios y Alfred Marshall ...	354
9. La formación de los precios y la teoría de la negociación	363
CAPÍTULO 6. LA PRODUCCIÓN: LA TASA DE INTERÉS Y SU DETERMINACIÓN	
1. Numerosas etapas. La tasa de interés pura	369
2. La determinación de la tasa de interés pura. El mercado temporal	377
3. La preferencia temporal y las escalas individuales de valor	381
4. El mercado temporal y la estructura de la producción	392
5. La preferencia temporal, los capitalistas y el <i>stock</i> monetario individual	413
6. Los demandantes post-ingreso	419
7. El mito de la importancia del mercado de préstamos para la producción	424
8. Las sociedades por acciones	430

EL HOMBRE, LA ECONOMÍA Y EL ESTADO

9.	Las sociedades por acciones y el mercado de préstamos para la producción	439
10.	Las fuerzas que afectan a las preferencias temporales ..	447
11.	La estructura temporal de las tasas de interés	448
	APÉNDICE: Schumpeter y la tasa de interés equivalente a cero	454
CAPÍTULO 7. LA PRODUCCIÓN: DETERMINACIÓN GENERAL DEL PRECIO DE LOS FACTORES		
		457
1.	Imputación del valor descontado del producto marginal	457
2.	La determinación del valor descontado del producto marginal	470
	a) El descuento	470
	b) El producto físico marginal	472
	1. La ley de los rendimientos	473
	2. El producto físico marginal y el producto físico medio	473
	c) El valor del producto marginal	481
3.	El origen de los ingresos de los factores	485
4.	La tierra y los bienes de capital	486
5.	La capitalización y la renta	495
6.	El agotamiento de los recursos naturales	503
	APÉNDICE A: El producto físico marginal y el valor del producto marginal	508
	APÉNDICE B: El profesor Rolph y la teoría de la productividad marginal descontada	513
	BIBLIOGRAFÍA	517
	ÍNDICE DE NOMBRES	525

Nota editorial

por Martín Krause

La publicación de esta monumental obra de Murray N. Rothbard por parte de Unión Editorial es una particular satisfacción para la comunidad universitaria de ESEADE (Buenos Aires), ya que muchos de sus miembros han colaborado para alcanzar este logro, contribuyendo así al objetivo que el mismo Rothbard se había planteado, cual es el de continuar la tradición de los «tratados» de economía, aquellos textos que tanto contribuyeron al desarrollo de esta ciencia y a su comprensión, presentando una visión sistemática y completa del conjunto.

Como tal, se convierte en una herramienta de especial utilidad para la educación y la enseñanza de la economía, sobre todo teniendo en cuenta el rigor lógico de los conceptos y teorías presentados por el autor, quien, paso a paso, va deduciendo las implicaciones de los postulados fundamentales de la acción humana.

Un papel destacado le cabe a Alberto Benegas Lynch, precursor en la tarea de introducir y divulgar en la Argentina el pensamiento de los economistas de la Escuela Austriaca, no solo publicando muchos de sus textos a través del Centro de Estudios sobre la Libertad, sino también invitando a visitar nuestro país a sus más destacados miembros, como Ludwig von Mises y Friedrich von Hayek. Fue él quien primero se interesó en publicar esta obra en español, tarea que no llegó a completar por restricciones presupuestarias.

También destacamos al Dr. Armando Braun, apoderado del Centro de Estudios sobre la Libertad, por haber autorizado el uso, en esta publicación, del material en proceso de traducción, resultado del trabajo que se estaba realizando.

Debemos al Dr. Alberto Benegas Lynch (h) el prólogo a la presente edición y también haber dado, en su momento, el puntapié inicial

al confeccionar, en colaboración con sus alumnos de la Universidad Francisco Marroquín de Guatemala, una traducción preliminar que sirvió de punto de partida al trabajo vertido en esta obra.

Queremos expresar nuestro especial reconocimiento a Llewellyn Rockwell (Jr.), presidente del Ludwig von Mises Institute, por autorizar la publicación de esta traducción.

Un párrafo merece la incansable labor de Norberto Sedaca por su también monumental y minucioso trabajo de traducción. Sedaca ha dedicado días y noches enteras a trabajar en este texto el cual ahora, en cierta forma, le pertenece. He podido acompañar y alentar ese esfuerzo a punto tal que el texto es para mí tanto el libro de Rothbard como la traducción de Sedaca.

Jorge Luis Borges escribió un cuento titulado «Pierre Menard, autor del Quijote» (*Ficciones*, Emecé, 1944). Allí comenta la obra de este novelista ficticio que «no quería componer otro Quijote —eso es fácil— sino *el* Quijote. Inútil agregar que no afrontó nunca una transcripción mecánica del original; no se proponía copiarlo. Su admirable ambición era producir unas páginas que coincidieran —palabra por palabra y línea por línea— con las de Miguel de Cervantes».¹

Para hacer eso conoció bien el español, recuperó la fe católica, peleó contra los moros o los turcos y olvidó la historia de Europa entre los años 1602 y 1918. Dice Borges que: «El texto de Cervantes y el de Menard son verbalmente idénticos, pero el segundo es casi infinitamente más rico.» (Más ambiguo dirán sus detractores; pero la ambigüedad es una riqueza.)

Es una revelación cotejar el *Don Quijote* de Menard con el de Cervantes. Este, por ejemplo, escribió (*Don Quijote*, primera parte, noveno capítulo): «... la verdad, cuya madre es la historia, émula del tiempo, depósito de las acciones, testigo de lo pasado, ejemplo y aviso de lo presente, advertencia de lo por venir.»

Redactada en el siglo XVII por el «ingenio lego» Cervantes, esa enumeración es un mero elogio retórico de la historia. Menard, en

1. La cita proviene de Borges, Jorge Luis, *Obras Completas I, Ficciones* (Buenos Aires: Emecé Editores, 1996), p. 446.

cambio, escribe: «... la verdad, cuya madre es la historia, émula del tiempo, depósito de las acciones, testigo de lo pasado, ejemplo y aviso de lo presente, advertencia de lo por venir.»²

Incluso un mismo texto, escrito en momentos diferentes, no sería una copia. «El estilo arcaizante de Menard —extranjero al fin— adolece de alguna afectación. No así el del precursor, que maneja con desenfado el español corriente de su época» (JLB, p. 449).

Sedaca ha sido, en parte, Menard. Ha reescrito a Rothbard, claro que en otra lengua, lo cual le hace inevitablemente diferente del original, aunque, como Menard, ha logrado durante esas horas de arduo trabajo «ser» Rothbard.

DR. MARTÍN KRAUSE
Secretario de Investigaciones
(ESEADE) Buenos Aires

2. *Op. cit.*, p. 449.

Nota del traductor

por Norberto R. Sedaca

Hace varios años, formando parte del grupo de docentes auxiliares de la cátedra de Economía de la Facultad de Ingeniería de la Universidad de Buenos Aires, a cargo del Dr. Alberto Benegas Lynch (h.), tuvimos la convicción de que sería de gran ayuda, para el aprendizaje de la economía (según el enfoque de la Escuela Austriaca), poder contar con una versión en español de la obra de Murray N. Rothbard *Man, Economy and State: A Treatise on Economic Principles*.

Por tal razón, tomamos contacto con don Alberto Benegas Lynch (presidente del Centro de Estudios sobre la Libertad, de Argentina), quien tenía, entre sus proyectos, la traducción de esa obra al español contando ya con los permisos correspondientes para publicarla.

Así fue como don Alberto Benegas Lynch nos encomendó el proyecto de traducción; tarea que iniciamos con voluntad y realizamos con entusiasmo, aunque exigía de nuestra parte mayor esfuerzo del que inicialmente supusimos habría de requerir.

Diversas razones, principalmente la falta de medios económicos suficientes y el escaso interés que entonces despertaba en el ámbito editorial local, hicieron que el proyecto se dilatará, hasta casi detenerse a la espera de tiempos mejores.

Años más tarde, gracias al patrocinio de ESEADE de Argentina, fue posible retomar el proyecto y hacer una primera publicación cuyo objetivo principal fue su utilización como material de estudio durante las clases de economía de esa casa de estudios y en otras cátedras de instituciones relacionadas.

Hoy, agradecemos a Unión Editorial de España haber seleccionado este trabajo para incluirlo dentro de su colección «Clásicos de la Libertad» permitiendo, de ese modo, que el público de habla española de todas las latitudes pueda tener acceso a esta obra, de sumo

interés para quienes valoramos el enfoque metodológico de la Escuela Austriaca para el desarrollo del análisis económico.

Esta traducción y su adecuación para su publicación han sido posibles gracias a la colaboración de diversas personas a quienes quisiera mencionar:

- Inicialmente, además de distintas versiones del libro original en inglés, hemos contado, para esta tarea, con la ayuda de un ejemplar de una traducción preliminar hecha por un grupo de alumnos de un curso de Análisis Económico realizado en la Universidad Francisco Marroquín de Guatemala, durante el año 1974, a cargo de Alberto Benegas Lynch(h).
- En las tareas de traducción participaron las traductoras Silvana Fuschino y Marta Castro. Marta tuvo también a su cargo las revisiones de redacción y de estilo.
- Durante la realización de los trabajos hemos realizado consultas y recibido numerosas ayudas y sugerencias de varias personas allegadas y vinculadas con el estudio y la difusión de los trabajos de la Escuela Austriaca de Economía, principalmente Juan Carlos Cachanosky, Gustavo Matta y Trejo, Gabriel Boragina, Salvador Turdo y Gorka Etxebarria, de España; y Fernando Zanella, de Brasil.
- Antes de su publicación, parte del trabajo fue leído y observado por profesionales vinculados con ESEADE, principalmente Martín Krause y también varios colaboradores, tales como Luis Kofman, Martín Mautner, Gustavo Kúpfer, Guillermo Dotto, Ezequiel De Freijo, José Dasilva y Adrián Ravier. Adrián, también tuvo la iniciativa de proponer a ESEADE y a Unión Editorial el lanzamiento de esta publicación en español como parte de su colección.
- En las nuevas tareas de revisión ha colaborado también Noemí Dvoskin.
- Finalmente, las tareas de composición final, el nuevo formato, los nuevos gráficos, cuadros y, principalmente, la revisión del vocabulario utilizado a fin de asegurar que resulte familiar y aceptable para el lector de idioma español de todas las latitudes, han sido realizadas por todo el equipo de Unión Editorial a cargo de

NOTA DEL TRADUCTOR

Juan Pablo Marcos Bay, a quien también agradezco muy especialmente por su cordialidad, por su paciencia, por el reconocimiento de nuestro trabajo y por toda la confianza que ha puesto en nosotros.

- Una mención especial merece la participación del corrector Samuel González Casado a quien agradecemos la adaptación del texto a las normas de la Real Academia Española de la nueva edición de la Ortografía de la lengua española (2010).

A todos ellos y a muchos otros, muchas gracias, poniendo de manifiesto que, obviamente, cualquier discrepancia entre el contenido de la obra original y el de esta traducción sigue siendo de mi responsabilidad.

NORBERTO R. SEDACA
Buenos Aires, abril de 2011

Prólogo a la edición española

por Alberto Benegas Lynch (h)

«Books have always a secret influence
on the understanding, we cannot
at pleasure obliterate ideas; he that reads
books of science will grow more».

SAMUEL JOHNSON, 1753

Para el mundo de la lengua española constituye una excelente noticia el disponer de este texto, escrito en inglés hace cuarenta años, pero de una notable actualidad, razón que explica las reiteradas ediciones estadounidenses. Quienes enseñamos Economía en el mundo universitario celebramos vivamente la iniciativa de traducir al español una obra que dota al estudioso de una presentación original, didáctica y atractiva que no suele encontrarse en libros de esta naturaleza.

Rothbard integra y desarrolla con claridad y elegancia las contribuciones de la Escuela Austriaca que se iniciaron a partir de los trabajos más importantes de Carl Menger (1871/1950 y 1883/1985) cuyo eje central del valor subjetivo fue ampliado por sus discípulos y continuadores de su generación y de las siguientes, principalmente Eugen von Böhm-Bawerk, Ludwig von Mises, Friedrich A. von Hayek, Israel M. Kirzner y, como decimos, el propio Rothbard.

Incluso dos de los economistas más destacados del *mainstream*, tales como John Hicks y Mark Blaug, finalmente rindieron tributo a las aportaciones científicas de la Escuela Austriaca. Así, Hicks escribió: «He manifestado la afiliación “austriaca” de mis ideas; el tributo

a Böhm-Bawerk y a sus seguidores es un tributo que me enorgullece hacer. Yo estoy dentro de su línea; es más, comprobé según hacía mi trabajo, que era una tradición más amplia y extensa de lo que al principio parecía» (1973/1976: 21), y Blaug señaló que: «Los Austriacos modernos van más lejos y señalan que el enfoque walrasiano al problema del equilibrio en los mercados es un *cul de sac*: si queremos entender *el proceso* de la competencia más bien que el equilibrio *final* tenemos que comenzar por descartar aquellos razonamientos estáticos implícitos en la teoría walrasiana. He llegado lentamente y a disgusto a la conclusión de que ellos están en lo correcto y que todos nosotros hemos estado equivocados» (1991: 508).

La teoría walrasiana o, en general, neoclásica se basa en la noción de equilibrio y competencia perfecta, lo cual imposibilita el análisis del proceso que transita por sucesivos y cambiantes desequilibrios que, en un contexto de incertidumbre y descubrimiento, hacen posible la aparición del empresario, quien no tiene cabida en los llamados modelos de competencia perfecta que se basan en supuestos irreales tales como que los sujetos actuantes cuentan con información perfecta de los factores relevantes, en cuyo caso no habría lugar para arbitrajes y, por tanto, desaparecerían la competencia y el propio empresario. Además, como señala Rothbard en este tratado, si fuera correcto el supuesto del conocimiento perfecto, no habría saldos en caja, ya que no se producirían imprevistos, en cuyo caso la demanda de dinero caería a cero; esto haría desaparecer los precios expresados en términos monetarios, situación que, a su turno, imposibilitaría la evaluación de proyectos, la contabilidad y el cálculo económico en general.

Hayek resume bien el punto al señalar «el absurdo del procedimiento usual en el que se comienza el análisis con una situación en donde se supone que todos los hechos son conocidos. Curiosamente, la teoría económica llama a esto “competencia perfecta”. No deja espacio alguno para la actividad llamada competencia que, se presume, ya ha realizado su tarea» (1978/1968: 182); en la misma línea argumental, sostiene que «el punto de partida de la teoría del equilibrio competitivo asume, precisamente, la tarea que solamente el proceso de competencia puede resolver» (1948/1946: 96) y, en

el mismo sentido, escribe que «los economistas usualmente atribuyen el orden que produce la competencia como un equilibrio, un término poco feliz puesto que el equilibrio presupone que todos los hechos ya han sido descubiertos y la competencia, por tanto, ha cesado» (1978/1968: 184) y, finalmente, sostiene que la «competencia tiene valor solamente y en la medida en que sus resultados son impredecibles y, en general, diferentes de aquellos de los que cualquiera podría haber concebido deliberadamente» (1978/1968: 180). Por su parte, Kirzner subraya que «las decisiones de los participantes individuales en el mercado de ningún modo pueden tratarse como si surgieran inexorablemente de circunstancias objetivas que prevalecen en el instante anterior a las respectivas decisiones» (1992: 122-3).

Lo dicho respecto del equilibrio en modo alguno significa seguir la línea argumental Shackle-Lachmann que, además de las implicaciones relativistas, se traduce en negar que el proceso de mercado permite la expansión del conocimiento y que, *ceteris paribus*, tienda a un estadio último de ajuste que, aunque permanentemente renovado, resulta esencial en el análisis económico. Precisamente, merced a la información dispersa que reúnen los precios, el proceso permite apuntar a la satisfacción de la demanda de los consumidores. Estos últimos, si bien imputan valores a toda la cadena productiva, a diferencia de lo sostenido por autores tales como Pareto (1925/1945) y Schumpeter (1950/1968), para nada deben subestimarse las constantes y actualizadas valorizaciones que se requieren en cada uno de los segmentos de esa cadena (Hayek 1945/1948, Kirzner 2000: caps. 2 y 3). Rothbard edifica sobre estos principios, aunque sus referencias a Ludwig Lachmann en este tratado son anteriores a las derivaciones ulteriores de este autor en cuanto a las mencionadas conclusiones respecto del rol del conocimiento en el mercado.

Contrariamente a lo que se enseña en la mayor parte de las cátedras de economía, Rothbard basa su trabajo en la explicación realista de cómo funciona el mercado. El análisis neoclásico conduce a errores de apreciación que resultan fatales. Tal vez esta situación pueda ilustrarse con el caso de Raúl Prebisch, quien escribió que «Como he afirmado reiteradamente, fui un neoclásico de hondas convicciones.

Creí, y sigo creyendo, en las ventajas de una competencia ideal [perfecta] y en la eficacia técnica del mercado, y también en su gran significación política [... por parte de quienes] formularon su gran concepción doctrinaria del equilibrio económico [...] Como alguna vez recordé, durante mi juventud me sedujeron estas teorías por su persuasión y elegancia matemática [...] Siento la necesidad intelectual —y la responsabilidad moral— de manifestar las razones que me han llevado a abandonar la ortodoxia [...] no se trata de preguntar por qué la realidad se ha desviado de la teoría, sino por qué la teoría se ha desviado de la realidad» (1981: 247-8, 311 y 321-2). En otros términos, muchos son los colegas economistas que absorbieron los modelos de competencia perfecta y equilibrio en sus estudios universitarios y luego, al comprobar que la realidad nada tiene que ver con aquellos modelos, en lugar de revisar sus estudios, optan por un salto lógico para concluir que el aparato estatal debe intervenir en la economía para corregir las «imperfecciones del mercado».

El primer grado que obtuvo Rothbard en la Universidad de Columbia fue en matemáticas, antes de estudiar economía y doctorarse en esta última disciplina en la misma Universidad; sin embargo, en su obra no recurre a instrumentos matemáticos debido a que, a su juicio, en el mejor de los casos, se duplica innecesariamente la exposición y, en el peor de los casos, se transmiten conceptos errados sobre temas económicos. En este sentido, Wilhelm Röpke nos dice: «Cuando uno trata de leer un *journal* de economía en estos días, frecuentemente uno se pregunta si no ha tomado inadvertidamente un *journal* de química o hidráulica [...] los asuntos cruciales en economía son tan matemáticamente abordables como una carta de amor o la celebración de Navidad [... T] ras los agregados pseudo-mecánicos hay gente individual, con sus pensamientos, sentimientos y juicios de valor [...] No sorprende la cadena de derrotas humillantes que han sufrido las profecías econométricas, lo que es sorprendente es la negativa de los derrotados a admitir la derrota y aprender una mayor modestia [...] Algunas personas aparentemente creen que la función principal de la economía es preparar el dominio de la sociedad por los “especialistas” en economía, estadística y planificación, esto es, una situación que describo como economicracia —una

palabra horrible para una cosa horrible» (1958: 247-8-9-50, 149). Es frecuente que los partidarios de la modelización y la matemati-zación insistan en que estos ejercicios son correctos si se tienen en cuenta los supuestos en los que se basan, pero si los supuestos, como es el caso, no tienen conexión alguna con la realidad, resultan ser del todo irrelevantes para explicar nexos causales.

El trabajo de Rothbard cubre las áreas de mayor trascendencia de la ciencia económica que desmenuza con rigor académico y destreza de polemista avezado, partiendo de las implicaciones lógicas de la acción humana que servirán de sustento a la cuidadosa concatenación de argumentos posteriores. Llama la atención del estudioso la fluidez de su pluma para integrar todos los conceptos en un hilo argumental que revela una gran coherencia y gran cuidado en el tratamiento de los diversos temas. Tal vez puedan destacarse como especialmente significativas sus elaboraciones sobre el rol de la tasa de interés, la estructura de la producción, el pormenorizado estudio del monopolio, el análisis del marginalismo aplicado al factor trabajo y extensas disquisiciones que refutan las concepciones que conciben la riqueza como algo «dado» y estático, como si fuera el resultado de intercambios que, en cada caso, generan suma cero.

Resultan especialmente clarificantes sus críticas al keynesianismo referidas a la «función consumo», al «acelerador» y al «multiplicador», a la «preferencia por la liquidez» y al desafortunado tratamiento de Keynes respecto del desempleo, el atesoramiento, la inversión y al rol del gasto público. El examen rothbardiano de políticas fiscales es original y contundente pero no exhaustivo, ya que continúa con este aspecto en su *Power and Market* que hubo de constituir el tercer tomo de este tratado, pero que finalmente se publicó como libro separado.

La lectura de este trabajo proyecta luz incluso para refutar explicaciones que han sido formuladas con posterioridad a esa publicación. Tal es el caso de John Rawls en los años 70 respecto de la distribución de talentos y su «principio de compensación», las aportaciones de Ronald H. Coase en los años 80 que, si bien sirvieron para que se apartara la atención de la llamada «economía del bienestar» de Pigou, paradójicamente incurre en esquemas que afectan a derechos

de propiedad especialmente en lo que se refiere a la aplicación de la tesis del «cheapest cost avoider». Asimismo, la obra de Rothbard sirve para contrarrestar los escritos sobre la asimetría de la información que ha producido en la presente década principalmente Joseph Stiglitz, la idea de «igualdad y desarrollo» de Lester Thurow y, con algún matiz, de Amartya Sen y, también contemporáneamente, para refutar la extrapolación ilegítima que pretende realizar el llamado «socialismo de mercado» que toma los conceptos de agente y principal del mundo empresarial para aplicarlos a la relación gobernante-gobernado con un criterio que además desvirtúa la noción que dio origen a esos conceptos. En este contexto, Rothbard puede considerarse pionero en la crítica a la concepción convencional de los bienes públicos, las externalidades y los *free-riders*, tema de tanta trascendencia que luego han desarrollado autores como de Jasay (1989), Friedman (1987), Schmitz (1991), Nozick (1974), Benson (1998), Narveson (1988), Hoppe (1986/1996), Block (1983), Holcombe (1989/1998) y Sowell (1980).

Ludwig Mises ha sido la fuente más fértil de inspiración de Murray Rothbard quien asistió regularmente a sus seminarios en la Universidad de Nueva York junto con Robert G. Anderson, Percy L. Graves, Henry Hazlitt, Israel M. Kirzner, George Koether, Joseph Kecheissen, Robert H. Miller, Toshio Murato, Sylvester Petro, George Reisman, Hans F. Sennholz, Bettina Bien y Louis Spadaro. Luego del seminario los asistentes se congregaban para discutir temas que habían surgido en clase, lo cual se transformó en lo que informalmente se denominaba «The Mises Circle» como homenaje al célebre seminario que dirigía Mises en su Viena natal, antes del éxodo que provocó el totalitarismo nazi.

Entre otras muchas materias, Rothbard le debe a Mises la idea de la imposibilidad de establecer comparaciones intersubjetivas de utilidades, la aplicación de la teoría subjetiva del valor al dinero, la comprensión de las falacias inherentes a las «curvas de indiferencia», su concepción epistemológica para abordar las ciencias sociales con un método y un ángulo visual sustancialmente distinto de los aplicados a las ciencias naturales y a la célebre contribución de los años 20 de Mises respecto de la imposibilidad del cálculo económico en

un régimen socialista. En este último sentido, es de interés recordar que Oskar Lange, el primero en debatir con Mises sobre este tema, escribió (1936: 53) que debido a que este puntualizó el problema y «permitió resolverlo» debía erigirse «una estatua del profesor Mises para ocupar un lugar honorable en el gran hall del Ministerio de Socialización o en el Consejo de Planificación Central de un Estado socialista». Como es sabido, esta profecía se cumplió, pero en el sentido opuesto al pronosticado por Lange, ya que la estatua se colocó en 1990 en el Departamento de Teoría Economía de la Universidad de Varsovia, lugar en el que Lange dictaba sus clases, como expresión del fracaso del socialismo.

En cuanto al referido enfoque metodológico de la economía y a la necesidad de diferenciarlo del aplicado a las ciencias naturales que destaca el binomio Mises-Rothbard, cabe consignar que este programa de investigación conlleva una severa crítica al positivismo. En esta última dirección, Morris R. Cohen contradice las conclusiones positivistas de Rudolf Carnap al afirmar que «Carnap y otros niegan significado a las proposiciones no verificables. Esto constituye un violento *tour de force*. El significado de algo no equivale a consecuencias verificables [...] La aseveración de Carnap de que las proposiciones no verificables carecen de sentido *no es verificable*» (1944: 150-2). Por su parte, Bruce Caldwell alude de este modo a la metodología austriaca: «Es muy importante poner énfasis en que la posición austriaca no se ve para nada afectada por argumentos que se limitan a señalar que no hay tal cosa como una proposición que es simultáneamente verdadera *a priori* y con significado empírico. Por supuesto que no hay tal cosa, *siempre que se acepte* la concepción analítico-sintética del positivismo. Pero Mises no solo rechaza tal concepción sino que ofrece argumentos contra ella [...] La invocación de la concepción positivista de la defensa de aquella doctrina contra ataques de posiciones expresamente antipositivistas, claramente no ofrece argumentación convincente [...] Una crítica metodológica de un sistema (no importa cuán perverso pueda parecer tal sistema) basado enteramente en la concepción de su rival (no importa cuán familiar sea) no establece absolutamente nada» (1984: 122-124).

Rothbard muestra la íntima vinculación entre la propiedad privada, los precios y los procesos de mercado: o existen los tres o no existe ninguno de los tres ya que se trata de conceptos inseparables. Más aún, explica que, *ex ante*, la información para el planificador no está disponible, ya que el propio sujeto actuante no dispone de esa información respecto de sus propias elecciones futuras, quien podrá realizar conjeturas respecto de lo que hará, pero, llegado el momento, debido a que se modifican las circunstancias, se modificarán también sus decisiones. Y, *ex post*, este conocimiento no siempre es articulable, puesto que, al decir de Hayek, muchas veces se trata de «conocimiento tácito».

Seguramente, la mayor contribución misiana que ha tomado Rothbard es su concepción de la economía que no se limita a lo estrictamente crematístico sino que abarca toda la acción humana o praxeología. Este análisis de Ludwig von Mises (1949/2001) ha influido también en economistas que no comparten otros aspectos de la Escuela Austriaca pero que han aplicado el instrumental económico a esferas que tradicionalmente no habían sido abordadas en este campo del conocimiento, como es el caso de algunos destacados exponentes de la teoría de la *public choice*, los neo-institucionalistas, algunos miembros de la Escuela de Chicago y autores como Vernon L. Smith (1999) que si bien no comparte la postura metodológica misiana acredita que sus trabajos han sido influidos por el pensador austriaco, a tal punto que hizo que el hoy premio Nobel en Economía abandonara la ingeniería para convertirse en un economista profesional. Durante el mismo año en que apareció la obra que ahora prologamos para la edición española, se publicó *Freedom and the Law* de Bruno Leoni (1962/1965) donde el autor expone los marcos institucionales y la idea del derecho como un proceso de descubrimiento y no de diseño, en paralelo con el tratado de Rothbard, y que abrió espacios para renovadas elaboraciones sobre la producción y ejecución de normas en un sistema abierto.

Es pertinente subrayar que las investigaciones del autor del presente volumen se nutren en la misma fuente oportunamente señalada por Böhm-Bawerk de la siguiente manera: «De igual modo que los fenómenos naturales están gobernados por leyes eternas que

operan independientemente de la voluntad humana y de las leyes humanas, en la esfera de la economía existen leyes contra las que resulta impotente la voluntad de los hombres e incluso el poder estatal. La fuerza de las leyes económicas no puede desviarse de ciertos canales por medio de interferencias artificiales de control social» (1913/1962: 147).

Aplaudimos la muy valiosa y encomiable iniciativa de ESEADE y de Unión Editorial por editar este *magnum opus* del profesor Rothbard, y a Norberto Sedaca —ex alumno de esta casa de estudios— por haber realizado la ciclópea tarea de traducción. Asimismo, agradezco la dedicatoria de esta versión española a mi padre, quien en su momento obtuvo de Rothbard los correspondientes permisos de traducción y a quien le debo la extraordinaria oportunidad de haberme iniciado en «el otro lado de la biblioteca», tal como lo hizo con tantas otras personas en nuestro país. La historia contrafactual tiene sus bemoles, pero es del todo plausible conjeturar que si se le hubiera prestado la debida atención a Rothbard, se habrían podido evitar muchos de los sucesos que conmovieron adversamente al mundo. Lo que se ejecuta en la práctica, siempre proviene de lo que previamente se ha elaborado en la teoría. Las justificadas críticas a lo que hoy ocurre obedecen a concepciones defectuosas anteriores que deben ser revisadas si se desea evitar efectos nocivos. Correr el eje del debate es la función del intelectual y esto es lo que ha realizado con gran pulcritud y enjundia el autor de este tratado de economía a través de su prolífica vida académica. Es de esperar que este texto tenga la acogida que se merece en los espíritus curiosos por explorar avenidas fértiles que se apartan de lo que se viene repitiendo en la mayor parte de las cátedras universitarias. El estudioso encontrará en las páginas que siguen un gran estímulo intelectual al descubrir vastos horizontes descritos de un modo llano y directo, muy bien ilustrados y fundamentados en un sólido andamiaje científico.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Benson, Bruce (1998): *To Serve and Protect*, Nueva York: New York University Press.
- Blaug, Mark (1991): «Afterword», *Appraising Economic Theories*, Aldershot, Inglaterra: Edward Elgar Publishing, Neil de Marchi y Mark Blaug eds.
- Block, Walter (1983): «Public Goods and Externalities», *The Journal of Libertarian Studies*, vol. VII, n.º 1, primavera.
- Böhm-Bawerk, Eugen von (1962): «Control or Economic Law?», *Shorten Classics*, South Holland, ILL: Libertarian Press [1913] [*¿Poder o ley económica?*, Nueva edición, Unión Editorial, 2010].
- Caldwell, Bruce (1984): *Beyond Positivism: Economic Methodology in the Twentieth Century*, New York: George Allen & Unwin.
- Cohen, Morris R. (1944): *Preface to Logic*, Nueva York: Henry Holt.
- de Jasay, Anthony (1989): *Social Contract, Free Ride: A Study of the Public Goods Problem*, Oxford: Clarendon Press.
- Friedman, David (1987): «Problems in the Provision of Public Goods», *Harvard Journal of Law and Public Policy*, 10.
- Hayek, Friedrich A. von (1978): «Competition as a Discovery Procedure», *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas*, Chicago: The University of Chicago Press [1968] [trad. esp.: *Nuevos estudios de filosofía, política, economía e historia de las ideas*, Madrid: Unión Editorial, 2007].
- (1948): «The Meaning of Competition», *Individualism and the Economic Order*, The University of Chicago Press [1946].
- (1948): «The Use of Knowledge in Society», *Individualism and the Economic Order*, The University of Chicago Press [1945].
- Hicks, John (1976): *Capital y Tiempo*, México: Fondo de Cultura Económica [1973].
- Holcombe, Randall G. (1998): «Una teoría sobre la teoría de los bienes públicos» [1989], *Libertas*, ESEADE, n.º 29, año XV, octubre.
- Hoppe, Hans-Hermann (1996): «Falacias de la teoría de los bienes públicos y la producción de seguridad» [1986], *Libertas*, ESEADE, n.º 24, año XIII, mayo.
- Kirzner, Israel M. (1992): *The Meaning of the Market Process*, Nueva York: Routledge.
- (2000): *The Driving Force of the Market*, Nueva York: Routledge.
- Lange, Oskar (1936): «On the Economic Theory of Socialism», *Review of Economic Studies*, vol. 4 (1), octubre.

- Leoni, Bruno (1965): *La libertad y la ley*, Buenos Aires: Centro de Estudios sobre la Libertad [1962] y Unión Editorial, S.A., 3.^a ed. ampliada, Madrid 2010.
- Menger, Carl (1950): *Principles of Economics*, Glencoe, Illinois: The Free Press [1871] [trad. esp.: *Principios de economía política* (1983), Unión Editorial, 2.^a ed., 1997].
- (1985): *Investigations Into the Method of the Social Sciences with Special Reference to Economics*, Nueva York: New York University Press [1883], Louis Schneider, ed. [trad. esp.: *El método de las ciencias sociales*, Unión Editorial, 2006].
- Mises, Ludwig von (2001): *La Acción Humana. Tratado de Economía*, Madrid, Unión Editorial, 6.^a ed., [1949].
- Narveson, Jan (1988): *The Libertarian Idea*, Philadelphia: Temple University Press.
- Nozick, Robert (1974): *Anarchy, State and Utopia*, Nueva York: Basic Books.
- Pareto, Vilfredo (1945): *Manual de Economía Política*, Buenos Aires: Editorial Atalaya [1925].
- Prebisch, Raúl (1981): *Capitalismo periférico*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Röpke, Wilhelm (1960): *A Human Economy. The Social Framework of the Free Market*, Chicago: Henry Regenery [1958].
- Schmidtz, David (1991): *The Limits of Governments: An Essay on the Public Good Argument*, Oxford: Westview Press.
- Schumpeter, Joseph A. (1968): *Capitalismo, Socialismo y Democracia*, Madrid: Aguilar [1950].
- Smith, Vernon L. (1999): «Reflections on Human Action after 50 years», *Cato Journal*, vol. 19, n.º 2, otoño.
- Sowell, Thomas (1980): *Knowledge and Decisions*, Nueva York: Basic Books.

Buenos Aires, octubre de 2010

Prefacio a la edición revisada de 1993

Una de las desafortunadas pérdidas de la Primera Guerra Mundial parece haber sido lo ocurrido con los viejos tratados sobre «principios» de economía. Antes de la guerra, el método tradicional, tanto para la presentación como para el análisis del pensamiento económico, consistía en escribir una disquisición acerca de la visión del autor sobre la ciencia económica en su conjunto. Un trabajo de este tipo tenía muchas virtudes que se han perdido en el mundo moderno. Por una parte, podía leerlo cualquier persona inteligente con poco o ningún conocimiento previo sobre economía. Por otra, el autor no se limitaba (como se acostumbra hoy en los libros de texto) a compilaciones discontinuas y muy simplificadas de las doctrinas de moda. Para bien o para mal, transformaba la teoría económica en una arquitectura, en un edificio. A veces el edificio era original y noble, otras era defectuoso; pero, al menos, *había* un edificio para que los principiantes lo vieran y para que los colegas lo adoptaran o criticaran. Los detalles demasiado refinados generalmente se dejaban de lado, pues impedían analizar la ciencia como un todo, reservándolos solo para las revistas especializadas. El estudiante universitario también aprendía economía basándose en los tratados sobre «principios»; no se pensaba que fuesen necesarios trabajos especiales, con capítulos cuya extensión estuviese de acuerdo con los requisitos del curso y exentos de doctrina original. Luego, esos tratados eran leídos por estudiantes, legos inteligentes y economistas, y todos se beneficiaban con ellos.

Este espíritu se ilustra en el prefacio de uno de los últimos textos de esta especie:

En este libro he tratado de exponer los principios económicos de tal manera que sean comprensibles para una persona culta e inteligente que no haya efectuado estudio sistemático alguno sobre el tema. Aunque

fue proyectado para principiantes, no pasa por alto las dificultades ni evita los razonamientos profundos. Nadie que no esté dispuesto a seguir una línea de razonamiento que requiera su plena atención puede entender el fenómeno económico o prepararse para tratar de los problemas económicos. He hecho lo posible para ser claro y fundamentar con cuidado mis conclusiones, pero no he pretendido vanamente simplificar todas las cosas.¹

Desde que Wicksteed (1910), Taussig (1911) y Fetter (1915) nos dieron sus brillantes obras, este tipo de tratado ha desaparecido del pensamiento económico y la economía se ha vuelto totalmente fragmentada, desvinculada hasta tal punto que ya casi no existe economía; en cambio tenemos miles de fragmentos de análisis sin coordinación. Primero se dividió la economía en campos «específicos» —«economía urbana», «economía agrícola», «economía laboral», «economía de finanzas públicas», etc.— inconexos entre sí. Aún más grave fue la desintegración de lo comprendido en la categoría de «teoría económica». La teoría de la utilidad, la teoría del monopolio, la teoría del comercio internacional, etc., hasta la programación lineal y la teoría de los juegos, cada una se mueve dentro de su compartimiento rigurosamente aislado, con su propia y muy refinada literatura. Recientemente, la mayor toma de conciencia de esta fragmentación nos ha llevado a una extraña mezcla «interdisciplinaria» con las otras «ciencias sociales». La confusión aumentó con la invasión de otras ciencias en el ámbito de la economía, en lugar de que esta avanzara sobre otros campos. De todos modos, no tiene sentido tratar de integrar la economía con las otras ciencias si antes esta no se integra a sí misma en su totalidad. Solo entonces se pondrá de manifiesto el verdadero lugar que ocupa entre las otras disciplinas.

Considero justo afirmar que, con una sola excepción (*Human Action*, de Ludwig von Mises), desde la Primera Guerra Mundial no ha aparecido ni *un solo* tratado general sobre principios de economía. Tal vez la aproximación más cercana haya sido la obra de Frank

1. *Principles of Economics*, de Frank W. Taussig (Macmillan, Nueva York, 1911), p. VII.

H. Knight titulada *Risk, Uncertainty, and Profit*, publicada en 1921. Desde entonces no ha habido ningún libro de tan amplio alcance.

En el único lugar donde podemos encontrar la economía tratada con cierta amplitud es en los libros de texto elementales. Estos son lamentables sustitutos del verdadero tratado sobre principios de economía. Sin embargo, no tienen ningún interés para el economista avanzado, ya que, por su naturaleza, solo presentan la doctrina corriente. Además, como solo pueden reducir a su más simple expresión la literatura existente, deben necesariamente presentar al estudiante una mezcla de capítulos fragmentados, con poca o ninguna relación entre sí.

Muchos economistas no solo no ven lo perjudicial de todo esto, sino que lo fomentan como si fuera un signo del progreso de la ciencia en todos los campos. El conocimiento ha avanzado tanto que ningún hombre puede abarcarlo por completo. Pero los economistas deberían ser responsables, por lo menos, de conocer *economía* o las partes esenciales del cuerpo de esta disciplina. Ciertamente, estas partes esenciales ya podrían haber sido expuestas. El hecho real es que la economía se ha dividido precisamente *porque* ya no se la considera un edificio sino un cúmulo de partes aisladas, y así se la trata.

Tal vez la clave de este cambio sea que antes se pensaba que la economía era una estructura lógica. Cualesquiera que fueran las diferencias de grado o de metodología, se la consideraba como una ciencia deductiva basada en la lógica verbal y sustentada en unos cuantos axiomas, a partir de los cuales la estructura del pensamiento económico se deducía paso a paso. Aun cuando el análisis era primitivo o la metodología anunciada más inductiva, esta era la esencia de la economía del siglo XIX. De aquí surgen los tratados sobre los «principios» económicos; en efecto, si la economía proviene de deducciones lógicas basadas en unos pocos axiomas simples y evidentes, entonces la estructura de la economía puede presentarse ante el lego inteligente como un todo relacionado entre sí, sin perder rigor científico. El lego es llevado paso a paso desde las verdades sencillas y evidentes a las más complejas y menos evidentes.

Los economistas «austriacos» fueron los que mejor percibieron este método y lo emplearon en forma más completa y convincente.

Fueron los iniciadores clásicos del método «praxeológico». En la actualidad, sin embargo, la epistemología que prevalece ha dejado de lado la praxeología para reemplazarla por métodos a la vez demasiado empíricos y demasiado «teóricos». El empirismo ha desintegrado la economía a tal punto que nadie piensa en buscar una estructura completa y, paradójicamente, la ha falsificado haciendo que los economistas introdujeran premisas falsas y de muy poco contenido, basadas en razonamientos superficiales, para que sus teorías fueran rápidamente «probadas» y aceptadas. La desconfianza de Alfred Marshall con respecto a las «largas cadenas de razonamiento», así como también el ímpetu general de Cambridge hacia tales métodos abreviados, han contribuido en gran medida a este derrumbe. Por otro lado, la lógica verbal en la teoría económica fue reemplazada por las matemáticas, aparentemente más precisas e iluminadas por el reflejo de la gloria de las ciencias físicas. El ala econométrica predominante de los economistas matemáticos busca también verificaciones empíricas y, por lo tanto, agrava los errores de ambos métodos. Aun dentro de un ámbito de pura integración teórica, las matemáticas son completamente inapropiadas para cualquiera de las ciencias de la acción humana. En realidad, han contribuido a la división de la economía en monografías especializadas que conforman un confuso laberinto de matrices, ecuaciones y diagramas geométricos muy refinados. Pero lo realmente importante *no* es que los que no son matemáticos no pueden entenderlas; el punto esencial es que *las matemáticas no pueden contribuir al conocimiento de la economía*. De hecho, la reciente conquista de la economía matemática por parte de la econometría es un signo de reconocimiento de que la teoría matemática pura aplicada a la economía resulta estéril.

Por consiguiente, este libro es un intento de llenar parte del enorme vacío de 40 años. Desde el último tratado sobre los «principios» económicos, la economía se ha expandido en varias áreas y su metodología ha sido mejorada notablemente y fortificada por aquellos que siguieron trabajando en la tradición praxeológica. Además, existen todavía grandes vacíos en el cuerpo praxeológico, ya que pocos fueron los economistas que han trabajado para darle forma. Por eso, en este libro se intenta desarrollar el edificio de la ciencia económica,

tal como se hacía en las antiguas obras sobre «principios» de economía; lentamente y sobre la base de la lógica, construir a partir de los axiomas fundamentales un edificio integrado y coherente sobre la verdad económica. El refinamiento excesivo se ha evitado todo lo posible. En resumen, comparto la intención expresada por el profesor Taussig, con el agregado de que he considerado necesario incluir, en los puntos pertinentes, la refutación de algunas de las más importantes doctrinas contrarias. Esto ha sido necesario, ya que las falacias económicas predominan mucho más en la actualidad que en la época de Taussig.

He señalado brevemente que ha habido solamente *un* tratado general desde la Primera Guerra Mundial. El profesor Paul Samuelson escribió con entusiasmo acerca de la satisfacción que le había causado tener menos de 30 años en el momento de la publicación de la *General Theory* de Keynes. Yo puedo decir lo mismo sobre el tratado de Ludwig von Mises, *Human Action*, publicado en 1949. Porque allí, al fin, la economía volvió a ser considerada como un todo; nuevamente hubo un edificio. No solo eso, sino que esta estructura económica incorporó muchos de los componentes que había aportado recientemente el propio profesor Mises. No hay aquí espacio suficiente para presentar y explicar la gran contribución que Mises realizó a la ciencia económica. Eso tendrá que hacerse en otra oportunidad, pero es suficiente decir que de ahora en adelante, poco trabajo constructivo se puede hacer en la economía si no se considera como punto de partida el tratado *Human Action*.

Human Action es un tratado general, pero no un tratado de principios al viejo estilo. Por el contrario, adopta conocimientos económicos previos e incluye dentro de sus amplias divisiones numerosos puntos de vista filosóficos e históricos. En cierto sentido, en este trabajo trato de aislar lo económico, llenar los intersticios y explicar detalladamente las implicaciones, según las interpreto, de la estructura misiana. Sin embargo, no debe pensarse que el profesor Mises sea, en algún sentido, responsable de lo que aquí expongo. Inclusive, bien puedo disentir en muchas partes de esta obra. Sin embargo, espero que mi trabajo pueda contribuir a agregar unos pocos ladrillos al noble edificio de la ciencia económica que ha alcanzado

su forma más perfeccionada y moderna en las páginas de *Human Action*.

En este trabajo se deduce la estructura íntegra de la economía a partir de unos pocos axiomas simples y de verdad apodíctica: el axioma fundamental de *la acción* —que los hombres utilizan medios para alcanzar sus fines— y dos postulados subsidiarios: que existe una *variedad* de recursos naturales y humanos, y que el ocio es un bien de consumo. El capítulo 1 comienza con el axioma de la acción y deduce de él sus implicaciones inmediatas; estas conclusiones son aplicadas a la «economía de Crusoe»: ese análisis irreal, pero sumamente útil, que coloca al individuo frente a la naturaleza, estudiando luego los efectos resultantes. En el capítulo 2 se incorpora a otros hombres y, en consecuencia, surgen las relaciones sociales. Se analizan varios tipos de relaciones interpersonales, desarrollando especialmente la economía de *intercambio directo* (el trueque). Puesto que el intercambio no puede analizarse debidamente mientras no se defina el derecho de propiedad, este capítulo analiza la propiedad en una sociedad libre. En realidad, el capítulo 2 marca el comienzo del cuerpo del libro: un análisis de la economía de intercambio voluntario. En él se trata el mercado libre en el trueque, y en los capítulos siguientes, la economía del intercambio *indirecto* o monetario. De ese modo, analíticamente, el libro desarrolla plenamente la economía del mercado libre, desde sus relaciones de propiedad hasta la economía monetaria.

El capítulo 3 introduce la moneda y muestra las bases sobre las cuales opera el intercambio indirecto en el mercado. El capítulo 4 trata acerca de la economía de consumo y de los precios de los bienes de consumo. Los capítulos 5 al 9 analizan la producción en el mercado libre. Una de las características de esta teoría del consumo y de la producción es el restablecimiento de la brillante y desdeñada teoría de la renta del profesor Frank A. Fetter, es decir, el concepto de renta como el precio del alquiler de una unidad de un servicio. La *capitalización*, entonces, se transforma en el proceso de determinación de los valores presentes de las futuras rentas esperadas de un bien. La teoría pura de Fetter-Mises sobre la preferencia temporal en el interés se sintetiza con la teoría sobre la renta de Fetter, con la teoría

austriaca de la estructura de la producción y con la separación de los factores de producción *originarios* de los *producidos*. Un rasgo «radical» en nuestro análisis de la producción es la completa ruptura con la abreviada teoría de la empresa actualmente de moda, sustituyéndola por una teoría general del valor de la productividad marginal y la capitalización. Este es un análisis del «equilibrio general» en la dinámica austriaca y no en el sentido estático de Walras, popular actualmente.

El capítulo 10 expone una teoría completamente nueva del monopolio: este puede definirse significativamente solo como un privilegio concedido por el Estado y un precio de monopolio solo puede obtenerse por medio de ese privilegio. En síntesis, en un mercado libre no pueden existir ni monopolios ni precios de monopolio. Se analiza también la teoría de la competencia monopólica. El capítulo 11 expone la teoría del dinero en el mercado libre, junto con un extenso análisis de las teorías de Keynes.

Habiendo completado la teoría del mercado netamente libre, en el capítulo final se aplica el análisis praxeológico a una discusión sistemática de las distintas formas y grados de intervención coercitiva y de sus consecuencias. Los efectos de la intervención coercitiva pueden ser estudiados solo después de analizar por completo la estructura de un mercado netamente libre. El capítulo 12 presenta una tipología de la intervención; discute sus consecuencias directas e indirectas y los efectos sobre la utilidad, desarrollando un breve análisis de los distintos tipos principales de intervención, incluyendo el control de precios, los privilegios de monopolio, la fijación de impuestos, la inflación y la actividad del gobierno y sus gastos. El capítulo y el libro concluyen con una breve reseña sobre el valor del mercado libre, en contraposición con el intervencionismo y con otros sistemas coercitivos.

En esta edición revisada he decidido mantener sin cambios el texto y las notas originales, limitando las modificaciones a este prefacio revisado. En 1973 falleció el profesor Mises, y quiso la suerte que al año siguiente se produjera el espectacular renacimiento de la escuela austriaca de economía, que Mises había conservado con vida en forma casi clandestina. El hecho de que este resurgimiento

coincidiera con el virtual colapso del paradigma keynesiano que predominaba hasta ese momento no es accidental. Los keynesianos habían prometido un manejo de la economía que sortearía fácilmente los escollos recurrentes del *boom* inflacionario, la recesión y el desempleo, asegurando una prosperidad duradera que se traduciría en el pleno empleo y en la ausencia de inflación. Y sin embargo, después de tres décadas de planificación keynesiana nos encontramos ante un nuevo fenómeno cuya existencia el paradigma keynesiano ni siquiera preveía, y mucho menos podía explicar: la inflación *combinada con* recesión y elevados niveles de desempleo. Este fantasma indeseable apareció por primera vez en los años 1973-1974 y se ha repetido desde entonces; la última vez durante la recesión de 1990.

El premio Nobel otorgado en 1974 a F.A. Hayek, el primer economista no matemático y partidario de la libertad de mercado que recibió esa elevada distinción, también sirvió de acicate al renacimiento de la escuela austriaca. Los economistas están obsesionados por el premio Nobel, y este honor conferido a Hayek renovó su interés por él y por la escuela austriaca. Por supuesto, esa adjudicación tampoco puede ser una coincidencia, puesto que refleja la decepción de la profesión económica con respecto a los macro-modelos keynesianos.

A partir de 1974 ha aumentado muchísimo el número de austriacos y de libros y artículos escritos por austriacos, así como el interés por esta escuela. En Gran Bretaña hay, proporcionalmente, menos economistas austriacos que en los Estados Unidos, pero son mucho más respetados, lo cual marca la diferencia en la calidad académica de ambos países. En los libros de texto y en las encuestas de opinión británicas, si bien no siempre se está de acuerdo con el enfoque de la economía austriaca, se la trata en forma objetiva e imparcial, como a una rama respetable del pensamiento económico. En los Estados Unidos, por el contrario, pese al mayor número de simpatizantes y adherentes con que cuentan entre los miembros de la profesión, los austriacos todavía se encuentran marginados, no se los toma en cuenta y la mayoría de los economistas no conocen sus obras.

Pese a todo, la curiosidad intelectual, especialmente entre los estudiantes universitarios y los graduados, suele abrirse paso y, como

consecuencia, en las dos últimas décadas la escuela austriaca ha experimentado un reflorecimiento a despecho de los grandes obstáculos institucionales que se le oponen.

De hecho, el número de austriacos ha crecido tanto, y la discusión ha adquirido tales proporciones, que se han originado diferencias de opinión y ramas de pensamiento que, en algunos casos, han evolucionado hasta transformarse en auténticos conflictos de opiniones. Más aun, los no austriacos, e incluso algunos miembros de la escuela, lo han enredado todo hasta tal punto que se ha generado una gran confusión intelectual, falta de claridad y errores evidentes. Lo bueno de estas disputas es que cada una de las partes ha aclarado y definido con precisión sus premisas básicas y su visión del mundo. Por cierto, en los últimos años se ha puesto de manifiesto que dentro de la economía austriaca hay tres paradigmas muy diferentes y encontrados: el modelo original de Mises o paradigma praxeológico, al cual me adhiero; el modelo propugnado por Hayek, que pone el énfasis sobre el «conocimiento» y el «descubrimiento», más que sobre la «acción» y la «elección» praxeológicas y cuyo exponente principal en la actualidad es el profesor Israel Kirzner; y el punto de vista nihilista del extinto Ludwig Lachmann, enfoque institucionalista anti-teórico tomado del «subjettivista»-keynesiano inglés G.L.S. Shackle. Por fortuna, contamos ahora con una publicación periódica de carácter erudito, *The Review of Austrian Economics*, donde el lector puede informarse acerca de los desarrollos actuales de la economía austriaca, así como con otras publicaciones, conferencias y cursos del Ludwig von Mises Institute. Este organismo, fundado en el centenario del nacimiento de Mises, mantiene vivo su espíritu y el modelo que legó a los eruditos y al mundo entero. En relación con el más reciente de los tres paradigmas mencionados, remito al lector al documento de trabajo del Ludwig von Mises Institute *The Present State of Austrian Economics* (noviembre de 1992).

Debo mucho a Ludwig von Mises desde el punto de vista intelectual, pero además, nunca podré expresar plenamente mi deuda personal. Su sabiduría, su gentileza, su entusiasmo, su buen humor, su estímulo permanente ante los menores signos de productividad de sus discípulos constituyen una inspiración perdurable para aquellos

que lo conocieron. No solo fue un gran economista sino también un gran maestro, y me siento agradecido por haber tenido la oportunidad de asistir durante muchos años a su seminario de teoría económica avanzada en la Universidad de Nueva York.

Tampoco puedo manifestar adecuadamente mi gratitud a Llewellyn H. Rockwell Jr., quien, cuando la economía misiana se encontraba en muy mala situación, sin subvenciones ni promesas de ayuda, y únicamente armado de una idea, fundó el Ludwig von Mises Institute y le dedicó su vida. Su tarea ha sido muy valiosa, ya que no solo creó y engrandeció el Instituto sino que se consagró al paradigma misiano; además, ha sido durante muchos años amigo apreciado y colega intelectual. Innecesario es decir que sin su esfuerzo esta nueva edición no habría sido posible.

Por último, trataré de expresar mi reconocimiento a otro antiguo colega, Burton S. Blumert, miembro del Mises Institute y director del Center for Libertarian Studies, Burlingame, California. Aunque no se hace notar, es indispensable y está siempre presente, con su inteligencia, su erudición, su cortesía y su amistad.

Es imposible mencionar a todos los amigos cuyas enseñanzas me inspiraron a lo largo de muchos años, no solo en lo que respecta a la economía austriaca sino al ámbito más amplio de la economía política y de la naturaleza de la coerción de la libertad; a todos agradezco y los libero de cualquier responsabilidad por los errores que pueda haber cometido aquí.

MURRAY N. ROTHBARD
Las Vegas, Nevada
Mayo de 1993

Capítulo primero

Los fundamentos de la acción humana¹

I. EL CONCEPTO DE ACCIÓN

La característica crucial y distintiva en el estudio del hombre es el concepto de *acción*. *La acción humana se define simplemente como comportamiento deliberado*. Por lo tanto, se diferencia claramente de aquellos movimientos observados que, desde el punto de vista del hombre, no son intencionales. Entre ellos se encuentran todos los movimientos observados en la materia inorgánica y ciertos tipos de comportamiento humano que son solo actos reflejos, simples respuestas involuntarias a determinados estímulos. Por otra parte, los demás hombres pueden *interpretar el sentido de la acción humana*, ya que está regida por cierto *propósito* que el sujeto actuante tiene en mente.² El propósito del actuar del hombre es su *fin*; el deseo de alcanzar ese fin es el *motivo* por el cual lleva a cabo la acción.

Todos los seres humanos *actúan* en virtud de su existencia y de su naturaleza.³ Sería imposible concebir personas que no *actuaran*

1. Para mayor información sobre este tema, la mejor fuente es la trascendental obra de Ludwig von Mises *Human Action* (Yale University Press, New Haven, 1949), pp. 1-143 y *passim*. [trad. española: *La acción humana*, Unión Editorial, Madrid, 10.^a ed., 2011].

2. Cf. *ibid.*, p. 11; F.A. Hayek, «The Facts of the Social Sciences», *Individualism and Economic Order* (University of Chicago Press, Chicago, 1948), pp. 57-76; Hayek, *The Counter-Revolution of Science* (The Free Press, Glencoe, Illinois, 1952), pp. 25-35 [trad. esp.: *La contrarrevolución de la ciencia*, Unión Editorial (2003), 2.^a ed., 2008] y Edith T. Penrose, «Biological Analogies in the Theory of the Firm», *American Economic Review*, diciembre de 1952, pp. 804-19, especialmente pp. 18-19.

3. Cf. Aristóteles, *Ethica Nicomachea*, libro I, especialmente capítulo VII.

en forma intencionada, que no tuvieran en mente fines que desearan y trataran de alcanzar. Los seres que no se comportaran así, que no actuaran, no serían considerados humanos.

Esta verdad fundamental —este axioma de la acción humana— constituye la clave de nuestro estudio. El ámbito íntegro de la praxeología y el de su subdivisión mejor desarrollada, la economía, se basa en el análisis de las necesarias implicaciones lógicas de este concepto.⁴ El hecho de que los hombres actúan en virtud de su condición humana es indiscutible e incontrovertible. Suponer lo contrario, es decir, la ausencia de comportamiento motivado —que solo es posible en el caso de los vegetales y de la materia inorgánica— sería absurdo.⁵

2. LAS PRIMERAS IMPLICACIONES DEL CONCEPTO

La primera verdad que debemos descubrir acerca de la acción humana es que *solo puede ser llevada a cabo por «sujetos actuantes» individuales*. Solo los individuos tienen fines y pueden actuar para alcanzarlos. No existen fines o acciones de «grupos», «colectividades» o «Estados» diferentes de las acciones de diversos individuos específicos. Las «sociedades» o «grupos» no tienen existencia independiente de las acciones de sus miembros individuales. Por ende, hablamos

4. Este capítulo consiste solamente en un desarrollo de las implicaciones lógicas de la existencia de la acción humana. En los siguientes —donde se hace un estudio más pormenorizado de la estructura— trabajaremos con unos pocos supuestos auxiliares. Cf. el apéndice al final del capítulo y el trabajo de Murray N. Rothbard, «Praxeology: Reply to Mr. Schuller», *American Economic Review*, diciembre de 1951, pp. 943-46; también «In defense of Extreme Apriorism», *Southern Economic Journal*, enero de 1957, pp. 314-20.

5. No es necesario abordar aquí el difícil problema del comportamiento de los animales, desde los organismos menos desarrollados hasta los primates superiores, que podrían considerarse en el límite entre las conductas puramente instintivas y la acción motivada. De cualquier manera, los hombres pueden *comprender* (y no solamente observar) ese comportamiento solo en la medida en que asignen a los animales motivos que sean comprensibles para ellos.

metafóricamente al decir que el «gobierno» actúa; en realidad algunos individuos están relacionados de cierta manera con otros y actúan en una forma que unos y otros reconocen como «gubernamental». ⁶ No debe interpretarse la metáfora como si la institución colectiva tuviera gestión real fuera de los actos de diversos individuos. Por otra parte, un individuo puede acordar actuar como agente en representación de otro individuo o en nombre de su familia. No obstante, solo los individuos pueden desear y actuar. La existencia de una institución tal como el gobierno solo cobra sentido al influir igualmente tanto sobre las acciones de los individuos que son considerados como miembros del gobierno como de los que no lo son. ⁷

Para iniciar la acción no basta con que el individuo tenga fines aún no alcanzados que desee conseguir. *También debe contar con ciertas formas de comportamiento que le permitan alcanzarlos.* Un hombre puede desear que el sol brille, pero si se da cuenta de que no puede hacer nada para obtenerlo no actuará en ese sentido. Debe tener ciertas *ideas* sobre cómo alcanzar sus fines. Entonces, la acción consiste en el comportamiento de los individuos dirigido hacia fines, en la forma en que ellos crean que les permitirá lograr su objetivo. La acción requiere una imagen de un fin deseado e «ideas tecnológicas» o planes sobre cómo llegar a él.

Los hombres se encuentran en un cierto *entorno* o *situación*. Es esta situación la que el individuo trata de cambiar de alguna manera para cumplir sus objetivos. Pero el hombre solo puede operar con los diversos elementos que encuentra en su entorno, reordenándolos de una manera adecuada para alcanzar sus fines. Con referencia a cualquier acto dado, el entorno que rodea al individuo puede dividirse en dos partes: los elementos que cree no poder controlar y

6. Decir que solo los individuos actúan no significa negar que sus deseos y sus acciones experimentan la influencia de los actos de otros individuos, que pueden ser miembros de diversas sociedades o grupos. No afirmamos en absoluto, como lo creen algunos críticos, que los individuos son «átomos» aislados entre sí.

7. Cf. F.A. Hayek, *The Counter-Revolution of Science*, p. 34. Cf. también Mises, *Human Action*, p. 42.

debe dejar tal como están, y los que puede alterar (o, más bien, cree que puede alterar) para alcanzar sus fines. Podríamos denominar a los primeros *condiciones generales* de la acción, y los últimos serían los *medios* empleados. De este modo, el sujeto actuante se encuentra ante un entorno que le gustaría cambiar para alcanzar sus fines. Para actuar, necesita tener ideas tecnológicas sobre cómo emplear algunos de los elementos del entorno como *medios*, como vías de acceso, para llegar a sus fines. En consecuencia, todo acto implica necesariamente el empleo de medios por parte de sujetos actuantes individuales para intentar llegar a ciertos fines deseados. Sobre el entorno exterior, las condiciones generales no pueden ser objeto de acción humana alguna; solo los medios utilizables pueden ser empleados en la acción.⁸

Toda la vida humana tiene lugar *en el tiempo*. Nuestra razón no puede siquiera concebir una existencia o una acción que no se lleve a cabo a través del tiempo. En el momento en que alguien se decide a actuar con un determinado propósito, su meta o fin solo puede ser alcanzado completamente en algún momento *futuro*. Si los objetivos deseados pudieran obtenerse instantáneamente en el presente, entonces el hombre lograría todos sus fines y no habría razón para que actuase; y, como ya hemos visto, la acción es necesaria para la naturaleza humana. Por lo tanto, un sujeto actuante escoge medios de su entorno, de acuerdo con sus ideas, para llegar al fin esperado, que solo podrá alcanzar por completo en algún momento futuro. Para cualquier acción dada, pueden distinguirse tres instancias temporales: el periodo anterior a la acción, el tiempo que esta demanda y el periodo posterior al momento en que ha sido completada. Toda acción trata de producir condiciones que, en un momento futuro, sean más satisfactorias para el sujeto actuante de lo que serían si no mediara la acción.

El *tiempo* de un hombre es siempre escaso. Él no es inmortal; su tiempo en la Tierra está limitado. Cada día de su vida tiene solo veinticuatro horas en las cuales puede alcanzar sus objetivos. Además,

8. Cf. Talcott Parsons, *The Structure of Social Action* (The Free Press, Glencoe, Illinois, 1949), pp. 44 ss.

todas las acciones deben llevarse a cabo a través del tiempo. En consecuencia, este es un *medio* que el hombre debe emplear para lograr sus fines, medio que está siempre presente en toda acción humana.

La acción requiere una *elección* de los fines que habrán de satisfacerse mediante el empleo de medios. El tiempo es *escaso* para el hombre, por lo cual, cualesquiera que sean los fines que elija satisfacer, habrá otros que deberán quedar insatisfechos. Cuando la elección de un medio significa renunciar al logro de algunos fines, surge la necesidad de *elegir entre fines*. Por ejemplo, Jones está ocupado viendo un partido de béisbol por televisión. Para emplear la hora siguiente puede optar entre: *a)* seguir viendo el partido, *b)* jugar al bridge, o *c)* ir a dar un paseo. Le gustaría hacer las tres cosas pero su medio (el tiempo) es insuficiente. Como resultado, tendrá que *elegir*: puede satisfacer uno de los fines, pero los otros deberán quedar incumplidos. Supongamos que se decida por (*a*). Esto indicará claramente que ha valorado la satisfacción de (*a*) mucho más que la de (*b*) y (*c*).

Este ejemplo de acción permite deducir varias cosas. En primer lugar, *todos los medios son escasos*, es decir, son limitados con respecto a los fines que podrían satisfacer. Si su abundancia fuese ilimitada, no serían objeto de atención para ninguna acción humana. Por ejemplo, el aire, en la mayoría de las situaciones se encuentra en abundancia ilimitada. Por lo tanto, no es un medio y no se lo emplea como tal para la satisfacción de fines. No es necesario asignarlo, como debemos hacer con el tiempo para la obtención de fines más importantes, ya que es suficientemente abundante para satisfacer todas las necesidades humanas. El aire, en consecuencia, aunque es indispensable, no constituye un medio sino una *condición general* de la acción y el bienestar humanos.

En segundo lugar, estos medios escasos deben ser asignados por el sujeto actuante para intentar alcanzar ciertos fines dejando otros insatisfechos. Puede decirse que este acto de elección consiste en *economizar* los medios para satisfacer los fines más deseados. El tiempo constituye un ejemplo de esto. El que actúa ordena sus fines alternativos según una escala de prioridades de acuerdo con el *valor* que tienen para él. Podemos decir que el sujeto actuante asigna a cada fin un rango de valor, o bien que realiza un proceso de *valoración*.

Así, supongamos que Jones ordena de esta manera sus fines alternativos para el empleo de una hora de tiempo:

- (Primero) 1. Seguir viendo el partido de béisbol
 (Segundo) 2. Ir a dar un paseo
 (Tercero) 3. Jugar al bridge

Esta sería su *escala de valores o de preferencias*. Los medios (el tiempo) disponibles solo alcanzan para satisfacer uno de estos fines, y el hecho de elegir el partido de béisbol demuestra que le asigna más valor (primera opción). Supongamos ahora que Jones asigna dos horas de su tiempo y que puede dedicar una hora a cada objetivo. Si emplea una hora en ver el partido y luego una segunda hora para dar el paseo, esto indica que su escala de preferencias coincide con la que vimos antes. El fin colocado en último lugar (el juego de bridge) queda insatisfecho. Así, cuanto mayor sea la disponibilidad de medios, más fines podrán satisfacerse y de menor prioridad serán los que queden insatisfechos.

Otra lección que se deriva de lo dicho es que la *acción* no implica forzosamente que el individuo esté «activo», en oposición a «pasivo» en el sentido coloquial. Decir que un individuo actúa no significa necesariamente que debe dejar de hacer lo que ha estado haciendo y hacer algo diferente. También actúa, como en el ejemplo anterior, quien opta por continuar en su acción previa, habiendo tenido la oportunidad de cambiar. Seguir viendo el partido es también una *acción*, como lo es ir a dar un paseo.

Además, la acción no requiere en absoluto que el individuo dedique mucho tiempo a pensar en la decisión que va a tomar; puede decidir con rapidez o después de una prolongada reflexión, según lo que desee. Puede decidir fríamente o al calor de la excitación; sea como fuere, nada de esto afecta el hecho de que está realizando una acción.⁹

Otra implicación fundamental que se deriva de la existencia de la acción humana es la *incertidumbre acerca del futuro*. Esta debe

9. Algunos autores han creído, de manera totalmente infundada, que la praxeología y la economía dan por supuesto que toda acción es fría, calculada y deliberada.

darse necesariamente, porque lo contrario negaría toda posibilidad de acción. Si el hombre tuviera pleno conocimiento de los eventos futuros nunca actuaría, ya que ninguno de sus actos podría cambiar la situación. De este modo, el hecho de que haya acción significa que el futuro es incierto para el sujeto actuante. Esta incertidumbre acerca de los sucesos futuros surge de dos fuentes básicas: la imposibilidad de predecir los actos de elección de los individuos y el conocimiento insuficiente sobre la ocurrencia o no de los fenómenos naturales. Con respecto a estos, el hombre no sabe lo suficiente para poder predecir su evolución futura, y tampoco puede conocer las elecciones que hará la humanidad en el porvenir. Todas las elecciones humanas están permanentemente sujetas al cambio como resultado de valoraciones cambiantes y de ideas también cambiantes acerca de los medios más apropiados para lograr los fines. Desde luego, esto no significa que el hombre no se esfuerce en hacer estimaciones sobre los sucesos futuros. De hecho, cualquier sujeto actuante, al emplear medios, estima que con ellos obtendrá el objetivo deseado. Pero nunca tiene conocimiento cierto del futuro. Necesariamente todas sus acciones son *especulaciones* basadas en su *juicio* acerca del curso de acción de los acontecimientos futuros. La omnipresencia de la incertidumbre introduce la siempre presente posibilidad de *error* en la acción humana. El sujeto actuante puede descubrir, después de completada su acción, que los medios han sido *inapropiados* para el logro de sus fines.

Como resumen de lo que hemos visto hasta ahora sobre la acción humana, digamos que la característica distintiva de los seres humanos es que todos *actúan*. La acción es un comportamiento deliberado dirigido hacia el logro, en algún momento futuro, de fines que implican la satisfacción de deseos que de otro modo no se cumplirían. Lleva en sí la expectativa de un estado menos insatisfactorio que su resultado natural. El individuo que actúa elige, entre los elementos de su entorno, los que le servirán como medios para lograr sus objetivos, *economizándolos* al emplearlos para obtener los fines que más valora (dejando insatisfechos los menos valorados), y de la manera que considera más adecuada para alcanzarlos. Su método —los medios que elija— puede resultar apropiado o no.

3. OTRAS IMPLICACIONES: LOS MEDIOS

Los *medios* utilizados por el hombre para satisfacer sus necesidades se denominan bienes. Estos bienes son el objeto de la acción economizadora.¹⁰ Pueden incluirse en una de estas dos categorías: a) son *útiles* en forma inmediata y *directa* para satisfacer los deseos del sujeto actuante, o b) pueden ser transformados en bienes directamente útiles solo en algún momento futuro, es decir, son medios *indirectamente útiles*. A los primeros se los designa como *bienes de consumo*, *bienes del consumidor* o *bienes de primer orden*. Los segundos se denominan *bienes del productor*, *factores de producción* o *bienes de orden superior*.

Vamos a investigar las relaciones entre estos bienes considerando un fin típicamente humano: *comer un sándwich de jamón*. El hombre que quiere comer un sándwich de jamón decide que este deseo debe ser satisfecho y procede a actuar según su juicio sobre los métodos mediante los cuales puede obtenerlo. El *bien de consumo* es el sándwich de jamón en el momento de ser comido. Es obvio que se trata de un bien de consumo escaso, como lo son todos los medios directos; de otro modo, siempre resultaría asequible, como el aire, y no sería objeto de la acción. Pero si el bien de consumo es escaso y no puede obtenerse en forma ilimitada, ¿qué se puede hacer para que sea accesible? La respuesta es que el hombre debe reordenar varios elementos de su entorno para *producir* en el lugar deseado el sándwich de jamón (el bien de consumo). En otras palabras, debe emplear diversos medios *indirectos* como factores de producción que cooperarán para llegar a los medios directos. Este proceso que necesariamente toda acción implica se denomina *producción*; es el empleo por parte del hombre de los elementos del entorno que tiene a su alcance como medios indirectos —como factores cooperativos— para llegar al bien de consumo que podrá usar en forma directa para lograr su fin.

10. A menudo se hace una distinción entre «bienes económicos» y «bienes libres» (tales como el aire), pero esto es erróneo. Como ya lo hemos explicado, el aire no es un medio, sino una condición general del bienestar humano, y como tal no es objeto de la acción.

Veamos cuáles son algunos de los numerosos factores cooperativos que en una economía desarrollada moderna coadyuvan para obtener un sándwich de jamón como bien de consumo para el uso de un consumidor. Para producir un sándwich de jamón para Jones, que está sentado en su sillón, su esposa debe consumir energías en desenvolver el pan, cortar el jamón en lonchas, colocarlo entre rodajas de pan y llevárselo a su marido. Toda esta tarea puede denominarse *trabajo* del ama de casa. Entonces, los factores que cooperan directamente para llegar al bien de consumo son: el trabajo del ama de casa, pan y jamón en la cocina y un cuchillo para cortarlo. También es necesaria la tierra sobre la cual está edificada la vivienda donde se llevan a cabo estas actividades. Además, este proceso consume, desde luego, *tiempo*, que es otro factor cooperativo indispensable. Todos los factores mencionados pueden denominarse *bienes de producción de primer orden*, ya que, en este caso, coadyuvan en la producción de bienes de consumo. Sin embargo, muchos de los bienes de producción de primer orden tampoco son asequibles en la naturaleza, y deben ser *producidos* con la ayuda de otros bienes de producción. Así, el pan que está en la cocina debe ser producido con la cooperación de los siguientes factores: *el pan en la panadería y el trabajo del ama de casa* al adquirirlo (más la tierra sobre la que se asientan los edificios y el tiempo, factores siempre presentes). En este caso, estos factores son bienes de producción de segundo orden, ya que cooperan para producir bienes de producción de primer orden. Los factores de orden superior coadyuvan en la producción de factores de orden inferior.

Así, el análisis de cualquier proceso (o *estructura*) de producción nos permite ver que este transcurre en diferentes *etapas*. En las etapas *tempranas* o «superiores» se producirán bienes de producción que más tarde cooperarán para producir otros bienes de producción que finalmente coadyugarán en la producción del bien de consumo deseado. De ahí que, en una economía desarrollada, la estructura de producción de un bien de consumo dado puede ser muy compleja y pasar por numerosas etapas.

Sin embargo, pueden deducirse importantes conclusiones generales aplicables a todo proceso de producción. En primer lugar, cada

etapa de producción toma *tiempo*. En segundo lugar, los factores de producción pueden dividirse en dos clases: *aquellos que son producidos* y *los que ya se encuentran disponibles en la naturaleza, es decir, en el entorno en que vive el hombre*. Estos últimos se emplean como medios indirectos sin haber sido producidos previamente; en cambio, los primeros deben ser producidos antes con la ayuda de otros factores, para que puedan contribuir a las *últimas* etapas de producción (o etapas «inferiores»), es decir, son los *factores de producción producidos*, mientras que los otros son los *factores de producción originarios*. Los factores originarios, a su vez, pueden dividirse en dos clases: *el gasto de energía humana y el uso de elementos no humanos proporcionados por la naturaleza*. El primero se denomina *trabajo*; el segundo, *naturaleza o tierra*.¹¹ Así, los factores de producción son el trabajo, la tierra y los factores producidos denominados *bienes de capital*.

El trabajo y la tierra, de una manera u otra, entran en cada una de las etapas de producción. El trabajo ayuda a transformar las semillas en trigo, el trigo en harina, los cerdos en jamón, la harina en pan, etc. No solo el trabajo está presente en cada etapa de producción, sino también la naturaleza. La tierra debe proveer necesariamente espacio para cada etapa del proceso, y el tiempo, como hemos dicho, es indispensable. Además, si rastrearíamos cada una de las etapas de producción hasta su fuente de origen, llegaríamos al punto en el cual solo existían el trabajo y la naturaleza, y no había bienes de capital. Esto debe ser así por deducción lógica, ya que todos los bienes de capital deben haber sido producidos en etapas anteriores con la ayuda del trabajo. Si fuera posible rastrear cada proceso de producción hasta sus comienzos, podríamos llegar al punto —a la primera etapa— en el cual el hombre combinó sus fuerzas con la naturaleza sin la ayuda de factores de producción producidos. Afortunadamente, los seres humanos no necesitan llevar a cabo esta tarea, ya que la acción emplea materiales disponibles en el presente para

11. Es necesario aclarar aquí, para evitar malentendidos, que el término «tierra» no ha sido empleado en su acepción vulgar, sino que incluye recursos *naturales* tales como el agua, el petróleo y los minerales.

llegar en el *futuro* a las metas deseadas y no hace falta preocuparse por los acontecimientos del *pasado*.

Existe otro tipo de factor de producción único que resulta imprescindible en cada etapa de todo proceso productivo: la «idea tecnológica» de cómo pasar de una etapa a otra, hasta llegar al bien de consumo deseado. Esto no es más que una aplicación del análisis que hicimos antes, esto es, que cualquier acción requiere algún *plan* o idea del sujeto actuante sobre el modo de emplear las cosas como medios, como vías definidas para el logro de sus fines. Sin tales planes o ideas, no habría acción. A estos planes puede denominárseles *recetas*; son ideas acerca de las fórmulas que el sujeto actuante empleará para llegar a su meta. Debe haber una fórmula en cada etapa de todo proceso de producción a partir de la cual el sujeto pasa hacia la etapa siguiente. El hombre que actúa necesita una fórmula para transformar el hierro en acero, el trigo en harina, el pan y el jamón en bocadillos, etc.

La característica distintiva de una fórmula es que, *una vez aprendida*, por lo general, no hay que aprenderla de nuevo. Puede ser anotada y recordada. Entonces ya no tiene que ser producida, queda incorporada al sujeto actuante como un factor *ilimitado* de producción que nunca se desgasta ni requiere ser economizado por la acción humana. Se convierte en una condición general del bienestar humano, tal como lo es el aire.¹²

Debe quedar bien claro que el fin del proceso productivo —el bien de consumo— tiene valor porque es un medio directo para satisfacer los fines del hombre. El bien de consumo es *consumido* y este acto de *consumo* constituye la satisfacción de los deseos humanos. Este bien de consumo puede ser un objeto material, como el pan, o inmaterial, como la amistad. Su característica distintiva no es que sea material o no, sino que el hombre lo valora como medio para satisfacer sus deseos. Esta función de un bien de consumo se denomina *utilidad*. Por lo tanto, un bien material como el pan no

12. No nos ocuparemos en este contexto de las complicaciones implícitas en el aprendizaje original de cualquier fórmula, por parte del sujeto actuante, que es objeto de la acción humana.

es valorado por sí mismo sino por su utilidad para la satisfacción de necesidades. Lo mismo puede decirse de los bienes inmateriales, como la música o la atención médica que, naturalmente, son valorados por su utilidad. Todas estas utilidades son «consumidas» para satisfacer necesidades. Lo «económico» no es equivalente en absoluto a lo «material».

También es claro que los factores de producción —los diversos bienes de producción de orden superior— *son valorados únicamente por su anticipada utilidad para ayudar a producir bienes de consumo futuros o bienes de producción de orden inferior que servirán para producir bienes de consumo*. La valoración de los factores de producción se deriva de la evaluación, por parte del sujeto, de sus productos (etapas inferiores), los que, a su vez, se valoran por su resultado final: el bien de consumo.¹³

Además, el hecho omnipresente de la escasez de los bienes de consumo se manifiesta antes en la esfera de los bienes de producción. La escasez de los bienes de consumo implica necesariamente una escasez de sus factores. Si estos fueran ilimitados, también lo serían los bienes de consumo, pero no es así. Esto no excluye la posibilidad de que *algunos* factores, tales como las recetas, puedan ser ilimitados, y por lo tanto sean parte constituyente de las condiciones generales del bienestar, en lugar de medios indirectos escasos. Siempre hay factores escasos en cada etapa de producción, y esta es la razón de la escasez del producto final. La búsqueda incesante de nuevas maneras de satisfacer las necesidades humanas, es decir, *de aumentar la producción de bienes de consumo*, toma dos formas: aumentar la oferta existente de factores de producción y mejorar las recetas.

Aunque resulta evidente que hay varios factores que intervienen en cada una de las etapas de producción, es importante darse cuenta de que para cada bien de consumo *siempre debe haber más de un factor de producción escaso*. Esto está implícito en el hecho mismo de la acción humana. Es imposible concebir una situación donde solo un factor de producción produzca un bien de consumo o aun impulse

13. Cf. Carl Menger, *Principles of Economics* (The Free Press, Glencoe, Illinois, 1950), pp. 51-67 [trad. esp.: *Principios de economía política* (1983), 2.ª ed., 1997].

un bien de consumo de una etapa de producción hacia otra. Así, si el sándwich en la etapa de ser consumido por Jones mientras está sentado en el sillón no requiriera factores cooperativos en la etapa anterior (el trabajo de prepararlo, el de llevarlo, pan, jamón, tiempo, etc.), entonces siempre estaría en el nivel de un bien de consumo: sándwich para ser consumido por alguien sentado en un sillón. Para simplificar el ejemplo, supongamos que el sándwich ya está listo en la cocina. Entonces, para producir un bien de consumo desde esta etapa en adelante, se requieren los siguientes factores: 1) el sándwich, 2) el trabajo de llevarlo al sillón, 3) tiempo, 4) espacio. Si suponemos que solo se requiriese un factor —el sándwich—, entonces tendríamos que suponer que este, por arte de magia e instantáneamente, se trasladaría de la cocina al sillón sin esfuerzo alguno. Pero, en ese caso, el bien de consumo no tendría que ser producido, y estaríamos en una situación imposible: un paraíso. De manera similar, en cada etapa del proceso productivo el bien debe haber sido producido por al menos *más de un* factor cooperativo escaso (de orden superior); de otra manera, dicha etapa de producción no existiría.

4. OTRAS IMPLICACIONES: EL TIEMPO

El *tiempo* es omnipresente en la acción humana, como medio que debe ser economizado. Cada acción está relacionada con el tiempo de este modo:

FIGURA 1
EL TIEMPO



...*A* es el periodo anterior al comienzo de la acción; *A* es el momento en el tiempo en el que se inicia la acción; *AB* es el periodo

durante el cual ocurre la acción; B es el momento en que la acción termina; $B...$ es el periodo después de concluida la acción.

AB se define como el *periodo de producción* (el lapso entre el comienzo de la acción y el momento en que el bien de consumo está disponible). Puede dividirse en varias etapas, cada una de las cuales cubre cierto tiempo. El tiempo que emplea el periodo de producción está formado por el tiempo durante el cual se utiliza *energía laboral* (o *tiempo de trabajo*) y el *tiempo de maduración*, esto es el periodo en el cual no es necesario el gasto de trabajo. Un ejemplo claro es el caso de la agricultura. Pueden pasar seis meses entre el momento en que la tierra es arada y la época de cosecha. El tiempo total durante el cual habrá gasto de trabajo serán tres semanas, mientras que el resto del tiempo, más de cinco meses, corresponderá al proceso natural de maduración de los sembrados. Otro ejemplo de un periodo largo de maduración es el añejamiento del vino para mejorar su calidad.

Obviamente, cada bien de consumo tiene su propio periodo de producción. Las diferencias en el tiempo requerido para los periodos de producción de varios bienes pueden ser, y son, innumerables.

Un punto importante que debe destacarse al considerar la acción y el periodo de producción es que el sujeto actuante *no* se remonta en el tiempo hasta llegar al origen de los procesos productivos pasados. En el párrafo anterior hemos seguido el rastro de los bienes de consumo y los bienes de producción hasta llegar a sus fuentes, demostrando que todos los bienes de capital fueron producidos *originalmente* solo con trabajo y naturaleza. Al hombre que actúa, sin embargo, no le interesan los procesos pasados, sino únicamente emplear *medios disponibles en el presente* para alcanzar sus fines en el futuro. En cualquier momento, cuando comienza la acción (por ejemplo A), el hombre tiene a su disposición: trabajo, elementos proporcionados por la naturaleza y *bienes de capital previamente producidos*. Comienza su acción en A , esperando llegar a su fin en B . Para él, el periodo de producción es AB , ya que no le interesa la cantidad de tiempo empleado previamente en la producción de sus bienes de capital o los métodos mediante los cuales fueron

producidos.¹⁴ Así, al campesino que está a punto de sembrar para cosechar en la próxima temporada no le preocupa si su tierra es un factor originario dado por la naturaleza, o si es resultado de mejoras hechas en el pasado por otros campesinos. No le interesa conocer cuánto tiempo emplearon estos en el pasado, sino solo los bienes de capital (y otros) en el presente y en el futuro. Este es, necesariamente, el resultado del hecho de que la acción ocurre en el presente, con vistas al futuro. Así, el sujeto actuante considera y valora los factores de producción asequibles en el presente de acuerdo con los servicios que supone le prestarán en la producción futura de bienes de consumo, y nunca considerando lo que ha sucedido con ellos en el pasado.

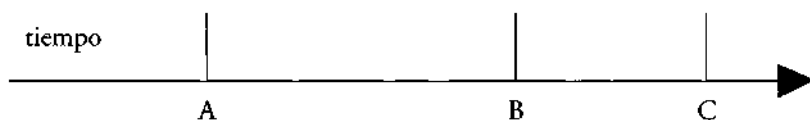
Una verdad fundamental y constante respecto de la acción humana es que *el hombre prefiere alcanzar sus fines en el menor tiempo posible*. Dada una satisfacción específica, cuanto antes llegue, mejor. Esto es una consecuencia del hecho de que el tiempo siempre es escaso, y un medio que debe ser economizado. Así, *cualquiera que sea el fin* que se deba lograr, el *sujeto* siempre preferirá el periodo de acción (es decir, de producción) más corto. *Este es el hecho universal de la preferencia temporal*. En cualquier momento, para cualquier acción, el sujeto actuante preferirá alcanzar su objetivo en el presente inmediato. En segundo lugar, optará por el futuro inmediato, y, cuanto más lejano aparezca el logro del fin, menos deseable será. Siempre preferirá el menor *tiempo de espera*.¹⁵

14. En consecuencia, para cada sujeto actuante, el periodo de producción equivale a su *tiempo de espera*, o sea, al tiempo que tiene que aguardar para alcanzar su fin a partir del comienzo de la acción.

15. Puede denominarse *preferencia temporal* la que privilegia la *satisfacción presente* sobre la *satisfacción futura*, o el *bien presente* con respecto al *bien futuro*, teniendo en cuenta que se trata de la *misma* satisfacción (o «bien»), comparada en momentos diferentes. Una objeción muy común al carácter universal de la preferencia temporal es que, en invierno, un individuo preferirá que le entreguen hielo en el verano próximo (en el futuro) a que se lo den en el presente. Pero este razonamiento confunde el concepto de «bien» con las características materiales de la cosa, en lugar de considerar las satisfacciones subjetivas, a las que realmente se refiere. Puesto que en el verano el hielo proporciona una satisfacción diferente (y mayor) que en el invierno, *no* se trata

El tiempo entra en la acción humana no solo en relación con el tiempo de espera en la producción, sino también en lo que respecta *al periodo de tiempo durante el cual el bien de consumo satisfará los deseos del consumidor*. Algunos bienes de consumo satisfarán sus deseos, es decir, alcanzarán sus fines, por un periodo corto, otros durante un lapso más largo. Pueden ser consumidos durante periodos más breves o más prolongados. Esto puede incluirse en el diagrama de cualquier acción, como se muestra en la figura 2. Este periodo *BC* es la *vida útil* del bien de consumo. Es el lapso en el cual el bien de consumo continúa alcanzando su *fin*. Dicho lapso varía para cada bien de consumo.

FIGURA 2
PERIODO DE PRODUCCIÓN Y CONSUMO



Puede ser de cuatro horas para el sándwich de jamón, periodo después del cual el individuo desea otra comida u otro bocadillo. El que construye una casa puede esperar que sirva para satisfacer sus deseos durante diez años. Obviamente, esta característica del bien de consumo será considerada por el agente al trazar sus planes.¹⁶

Obviamente, *ceteris paribus*, el sujeto actuante preferirá un bien de consumo más duradero a otro de menor duración, ya que el primero le proporcionará mayor servicio. Pero, si valora igual el servicio que prestan dos bienes de consumo, preferirá el menos duradero,

del mismo bien, sino de bienes *diferentes*. En este caso estamos comparando satisfacciones diferentes, independientemente de que las propiedades *físicas* de la cosa sean las mismas.

16. Es común designar a los bienes de consumo cuya vida útil es más larga como *bienes duraderos* y los que tienen una vida útil más corta como *bienes no duraderos*. Como, por supuesto, hay innumerables grados de durabilidad, esta separación no es científica y resulta arbitraria.

ya que aprovechará la totalidad de su servicio antes que la del otro. Tendrá que esperar menos para obtener el servicio total en el caso del bien menos duradero.

Los conceptos de periodo de producción y vida útil están presentes en toda acción humana. También hay en ella un tercer periodo de tiempo. Cada persona tiene un horizonte temporal que va del presente al futuro, para el cual planifica varios tipos de acción. Mientras que el periodo de producción y la vida útil se refieren a bienes de consumo específicos y difieren según cada uno de ellos, el *periodo de provisión* (el horizonte temporal) es el periodo de tiempo futuro durante el cual cada sujeto actuante espera satisfacer sus deseos. Por lo tanto, el periodo de provisión incluye la acción planificada para una variedad considerable de bienes de consumo, cada uno con su propio periodo de producción y duración. Este periodo de provisión difiere para cada sujeto actuante de acuerdo con sus opciones. Algunas personas viven al día, sin preocuparse por el futuro, mientras que otras planifican no solo para toda su vida, sino también para la de sus hijos.

5. OTRAS IMPLICACIONES

a) *Fines y valores*

Toda acción implica el uso de medios escasos para el logro de los fines más valorados. El hombre puede elegir usar esos medios escasos para varios fines alternativos y optará por los que más valore. Las necesidades menos urgentes permanecerán insatisfechas. Puede decirse que *ordena* sus fines según una escala de valores o una escala de preferencias, y estas difieren para cada persona, tanto en contenido como en orden de prioridades. Además, difieren para el mismo individuo en diferentes momentos. Así, en algún momento el sujeto mencionado en la sección 2 puede elegir ir a dar un paseo, o ir a dar un paseo y después jugar al bridge, en vez de seguir viendo un partido. En este caso, el ordenamiento en su escala de preferencias cambia de este modo:

- (Primero) 1. Ir a dar un paseo
- (Segundo) 2. Jugar al bridge
- (Tercero) 3. Seguir viendo el partido de béisbol

Además, en el ínterin, puede haber aparecido un nuevo fin y el sujeto podría desear ir a un concierto; su escala de valores podría cambiar así:

- (Primero) 1. Ir a dar un paseo
- (Segundo) 2. Ir a un concierto
- (Tercero) 3. Jugar al bridge
- (Cuarto) 3. Seguir viendo el partido de béisbol

La selección de los fines que el sujeto actuante incluirá en su escala de valores y la asignación de valor a cada uno de ellos constituyen el proceso de *juicio de valor*. Toda vez que un sujeto actuante ordena y elige entre varios fines está haciendo un juicio de valor.

Es muy útil asignar algún *nombre* a esta escala de valores que sustentan todos los hombres. No nos interesa el *contenido* específico de los fines humanos, sino solo el hecho de que diversos fines son ordenados según su importancia. Estas escalas de preferencias pueden ser denominadas *felicidad, bienestar, utilidad, satisfacción o placer*. El nombre en sí no importa. De todos modos, podemos decir que, cuando un sujeto actuante ha alcanzado determinado fin, ha *aumentado* su estado de satisfacción, o su placer, o su felicidad, etc. A la inversa, cuando alguien considera que está en peores condiciones y cada vez alcanza menos fines, su satisfacción, felicidad, bienestar, habrán *disminuido*.

Es preciso tener en cuenta que nunca podremos medir los aumentos o las disminuciones de la felicidad o de la satisfacción. No solo es imposible medir o comparar los cambios en la satisfacción de diferentes personas; tampoco podemos hacerlo para una persona en particular. Para que pueda llevarse a cabo una medición debe existir una unidad permanentemente fija y objetivamente dada, con la cual se puedan comparar otras unidades, y en el ámbito de la valoración humana no la hay. El individuo debe determinar subjetivamente

por sí mismo si estará mejor o peor como resultado de algún cambio. Su preferencia solo puede expresarse en términos de simple elección u *ordenamiento*. Así, puede decir «estoy mejor» o «estoy más contento» porque fue a un concierto en vez de jugar al bridge (o «estará mejor» al ir al concierto), pero carecería totalmente de sentido que tratara de asignar unidades a su preferencia y dijera «estoy dos veces y media más contento por haber hecho esta elección de lo que estaría si hubiera elegido jugar al bridge» ¿Dos veces y media *qué?* No hay una unidad de felicidad que pueda usarse como término de comparación y, en consecuencia, ni de adición ni de multiplicación. Es imposible medir los valores; no se los puede sumar, restar o multiplicar. Solo pueden ser categorizados como mejores o peores. Un hombre puede saber que está más o menos contento, pero no sabrá «cuánto», no en una cantidad mensurable.¹⁷

Toda acción es un intento de cambiar un estado de cosas menos satisfactorio por otro más satisfactorio. El sujeto actuante se encuentra (o cree encontrarse) en un estado imperfecto, y espera llegar a otro mejor mediante la satisfacción de sus necesidades más urgentes. No puede medir el aumento de su satisfacción, pero sí conoce cuál de sus deseos es más urgente que los otros, y también cuándo ha mejorado su condición. Por lo tanto, *toda acción implica un cambio*: el de una situación X por otra Y que el sujeto considera que será más satisfactoria (y por lo tanto, mejor según su escala de valores). Si su expectativa resulta acertada, el valor de Y en su escala de preferencias será más alto que el valor de X, y habrá hecho una *ganancia neta* en su estado de satisfacción o utilidad. Si se ha equivocado y el valor de la situación que ha abandonado —X— es mayor que el valor de Y, habrá sufrido una *pérdida neta*. Esta ganancia (o *beneficio*) y esta

17. En efecto, los números que indican la ubicación de los fines en las escalas de valores son *ordinales*, no *cardinales*. Los números ordinales solo sirven para ordenar y clasificar, no expresan cantidades ni están sujetos a operaciones aritméticas. Por ende, en nuestro ejemplo, todo lo que podemos decir es que ir a un concierto tiene más valor que jugar al bridge y cualquiera de estas actividades se valora más que ir a ver el partido. No podemos decir que ir a un concierto vale «el doble» que ver el partido; los números 2 y 4 no pueden sumarse, multiplicarse, etc.

pérdida psíquicas no pueden medirse en términos de unidades, pero el sujeto siempre sabe si ha experimentado una ganancia o una pérdida psíquicas como resultado del intercambio al actuar.¹⁸

Los sujetos actuantes valoran los *medios* estrictamente de acuerdo con su valuación de los fines que, según creen, tales medios habrán de satisfacer. Obviamente, el ordenamiento de los bienes de consumo según su valor se hace de acuerdo con los fines que esos bienes van a satisfacer en opinión de los sujetos actuantes. Así, el valor atribuido a la satisfacción que proporciona un bocadillo de jamón o una casa determinará el valor que un hombre le dará al bocadillo o a la casa. De modo análogo, los bienes de producción son valorados de acuerdo con el grado en que contribuirán, según cree el sujeto, a la producción de bienes de consumo. Los bienes de producción de orden superior son valorados conforme a su utilidad futura en la formación de bienes de producción de orden inferior. En consecuencia, aquellos bienes de consumo que sirven para alcanzar fines más valorados serán considerados más valiosos que los que sirven para fines menos valorados, y lo mismo es aplicable a los bienes de producción. Así, el *proceso de imputación de valor a los bienes* se lleva a cabo en dirección opuesta a la del proceso de producción. El valor procede de los fines y pasa a los bienes de consumo, de estos a los diversos bienes de producción de primer orden, luego a los bienes de producción de segundo orden, etc.¹⁹ La fuente original de valor es el ordenamiento de los fines hecho por los seres humanos, quienes después imputan valor a los bienes de consumo y así sucesivamente a los diversos órdenes de los bienes de producción, de acuerdo con la capacidad con que se espera que contribuyan a la satisfacción de los distintos fines.²⁰

18. Un ejemplo de pérdida, como consecuencia de una acción errónea, sería ir al concierto y comprobar que la ejecución no es buena. Entonces, el sujeto actuante se da cuenta de que habría sido preferible jugar al bridge o continuar viendo el partido.

19. Gran parte de este libro analiza el problema de cómo se lleva a cabo el proceso de imputación de valores en una economía moderna y compleja.

20. Esta es la solución a un problema que preocupó durante mucho tiempo a los economistas: el origen del valor de los bienes.

b) *La ley de la utilidad marginal*

Es evidente que las cosas son valoradas como medios conforme a su capacidad para alcanzar fines más o menos urgentes. *Cada unidad física de un medio* (directo o indirecto) que toma parte en la acción humana es valorada por separado. Por lo tanto, al sujeto actuante solo le interesa evaluar aquellas unidades de un medio que intervienen, o que él considera que intervendrán, en su acción concreta. Los hombres pueden elegir y evaluar, no «el carbón» o «la manteca» en general, sino unidades específicas de carbón y de manteca. El hombre que opta entre adquirir vacas o caballos no escoge entre toda la clase de las vacas y toda la clase de los caballos, sino entre unidades específicas, por ejemplo, dos vacas contra tres caballos. Cada una de las unidades que intervienen en una acción humana concreta es ordenada y evaluada por separado, y solo cuando varias unidades participan juntas en la acción se las evalúa en conjunto.

El ejemplo siguiente ilustra la naturaleza de los procesos mediante los cuales se realiza la valoración de unidades específicas de diferentes bienes:²¹ un granjero que posee dos vacas y tres caballos puede escoger entre desprenderse de una vaca o un caballo. En este caso, puede que decida quedarse con el caballo, lo que indica que, en este estado de su *stock*, un caballo tiene más valor para él que una vaca. Por otra parte, puede que tenga que optar por quedarse con el *stock* entero de vacas o con el *stock* entero de caballos. Podría ocurrir esto si ambos establos se incendiaran y tuviera que elegir entre salvar los caballos o las vacas. En este caso, tal vez dos vacas fueran más valiosas para él que tres caballos, de modo que preferiría salvar las vacas. Al decidir entre las unidades de su *stock*, un sujeto actuante puede preferir un bien X a un bien Y, pero puede que elija el bien Y si debe decidir sobre el *stock total de cada bien*.

Este proceso de valoración de acuerdo con las unidades específicas brinda la solución a la famosa «paradoja del valor» que tuvo

21. Cf. Ludwig von Mises, *The Theory of Money and Credit* (Yale University Press, New Haven, 1953), p. 46 [trad. esp.: *La teoría del dinero y del crédito* [Unión Editorial, 1997].

perplejos durante siglos a muchísimos pensadores. La pregunta era: ¿cómo pueden los hombres valorar menos el pan que el platino, cuando obviamente «el pan» es más útil que «el platino»? La respuesta es que el hombre que actúa no evalúa los bienes a su disposición en términos de clases abstractas, sino como unidades específicas disponibles. No se pregunta si el «pan en general» tiene más o menos valor para él que el «platino en general», sino si, dado el actual *stock* disponible de pan y de platino, «un pan» tiene más o menos valor para él que «una onza de platino». El hecho de que, en la mayoría de los casos, los hombres prefieran esto último ya no es sorprendente.²²

Como hemos visto, el valor o la utilidad no pueden medirse, y por lo tanto no pueden ser sumados, restados o multiplicados. Esto es verdadero para unidades específicas del mismo bien, así como también lo es para cualquier otra comparación de valor. Así, si la manteca es un bien que satisface fines humanos, es obvio que dos kilogramos serán más valorados que uno. Así será hasta que se llegue al punto en que la manteca esté disponible en cantidades ilimitadas; entonces dejará de ser un medio y se convertirá en una condición general del bienestar humano. Sin embargo, *no podemos* decir que dos kilogramos de manteca tengan dos veces más utilidad o valor que uno.

¿Qué implica este concepto clave de «unidades específicas de un bien»? En estos ejemplos, las unidades del bien han sido consideradas *intercambiables desde el punto de vista del sujeto actuante*, lo que significa que cualquier kilogramo específico de manteca fue valorizado, en este caso, como equivalente a cualquier otro kilogramo de manteca. El granjero valoraba por igual la vaca A y la vaca B, y le resultaba indistinto salvar una u otra, si se presentaba la opción. Lo mismo ocurría con los caballos A, B y C y no le preocupaba cuál de ellos elegir. Cuando un bien está disponible en *unidades específicas homogéneas de la misma utilidad para el sujeto actuante*, este *stock* disponible se denomina *oferta*. La *oferta de un bien* está formada

22. Cf. también T.N. Carver, *The Distribution of Wealth* (Macmillan & Co., Nueva York, 1904), pp. 4-12. Véase más adelante un análisis más completo acerca de la influencia que ejerce el tamaño del *stock* disponible de un bien sobre la valoración individual de sus unidades específicas.

por unidades específicas, cada una de las cuales puede sustituirse perfectamente por otra cualquiera. En el ejemplo que vimos, el individuo tenía una oferta disponible de dos vacas y tres caballos, y otra de varios kilogramos de manteca.

¿Qué pasaría si el sujeto actuante considerara que un kilogramo de manteca es de mejor calidad que otro kilogramo de manteca? En este caso, las dos «mantecas» serían, en realidad, *bienes diferentes* desde su punto de vista y su valoración también resultaría diferente. Los dos kilogramos de manteca son ahora dos bienes diferentes y no dos unidades de la oferta de un mismo bien. Asimismo, el granjero debió haber valorado cada vaca y cada caballo en forma idéntica. Si prefiriera un caballo a los demás o una vaca a las otras, no serían ya unidades de la oferta de un mismo bien. Sus caballos ya no serían intercambiables entre sí. Si valorase el caballo A por encima de los demás y considerase a los caballos B y C al mismo nivel, tendría ofertas de dos bienes diferentes (omitiendo las vacas): por ejemplo, «caballos de clase A: 1 unidad»; y «caballos de clase B: 2 unidades». Si a una unidad específica se la evalúa como diferente de todas las demás, entonces la oferta de ese bien es solo de una unidad.

Nuevamente es muy importante reconocer, en este punto, que lo significativo para la acción humana *no* es la propiedad física de un bien sino su valoración por parte del sujeto actuante. Así, físicamente no hay diferencia perceptible entre un kilogramo de manteca y otro, o entre una vaca y otra. Pero si el sujeto decide evaluarlos de manera diferente ya no forman parte de la oferta de un mismo bien.

La intercambiabilidad de las unidades en la oferta de un bien no significa que de hecho las unidades concretas tengan la misma valoración. Pueden ser y serán valoradas de manera diferente cuando su *posición en la oferta* sea diferente. Así, supongamos que un individuo aislado encuentra sucesivamente un caballo, luego otro y después un tercero. Cada caballo puede ser idéntico a los demás e intercambiable con ellos. El primero podrá satisfacer las necesidades más urgentes para las que puede servir un caballo; esto resulta del hecho universal de que la acción emplea medios escasos para satisfacer las necesidades más urgentes entre las que aún no han sido satisfechas. Cuando encuentre el segundo caballo, el individuo podrá satisfacer

con él las necesidades más perentorias entre las restantes. Estas, sin embargo, deben considerarse como menos importantes que las que satisfizo el primer caballo. De manera similar, al conseguir el tercer caballo y aunque sea capaz de realizar el mismo trabajo que los otros, este servirá para dar cumplimiento a las más importantes de las necesidades que han quedado insatisfechas, pero esa importancia será, sin embargo, menor que la de los dos casos anteriores.

Es preciso considerar *la relación entre la unidad que está por ser adquirida o que será abandonada y la cantidad de unidades (stock) que ya está disponible para el sujeto actuante*. Así, si no hay ninguna unidad disponible de un bien (no importa de qué bien se trate) la primera unidad satisfará las necesidades más apremiantes con respecto a ese bien. Si a esta oferta se le agrega una segunda unidad, esta dará cumplimiento a las más perentorias de las necesidades restantes, pero estas no tendrán ya tanta urgencia como las primeras. Por lo tanto, para el sujeto actuante, el valor de la segunda unidad será menor que el de la primera. Asimismo, el valor de la tercera unidad de la oferta (agregada al *stock* de dos unidades) será menor que el valor de la segunda unidad. Es posible que al individuo no le importe *qué* caballo elegirá primero, cuál en segundo lugar y cuál en el tercero, o *qué* kilogramos de manteca habrá de consumir, pero las unidades que emplee primero serán las más valoradas. Así, *para toda acción humana, a medida que aumenta la cantidad disponible (stock) de un bien, la utilidad (o valor) de cada unidad adicional disminuye*.

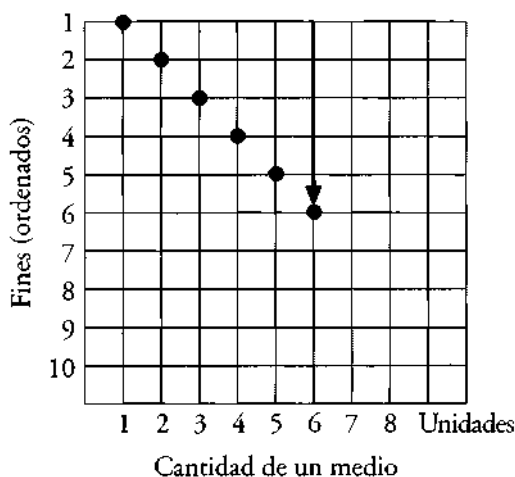
Consideremos ahora la oferta desde el punto de vista de una posible *disminución*, en vez de un aumento. Supongamos que un hombre tiene seis caballos (intercambiables entre sí), que utiliza para satisfacer sus necesidades, y que se ve obligado a deshacerse de uno de ellos. Obviamente, este *stock* más limitado de medios no le rendirá la misma utilidad que un *stock* mayor. Esto surge de la existencia misma del bien como medio.²³ Por lo tanto, *la utilidad de X*

23. Esto únicamente no sería cierto si el «bien» no fuera un medio sino una condición general del bienestar humano, en cuyo caso una unidad menos no significaría diferencia alguna a los efectos de la acción humana. Pero en ese caso no sería un *bien*, objeto de economización por parte del hombre.

unidades de un bien siempre es mayor que la utilidad de X-1 unidades. Debido a la imposibilidad de hacer una medición, no se puede determinar cuánto mayor es un valor que otro. Ahora surge la pregunta: ¿A qué utilidad, a qué fin renunciará el sujeto actuante por verse privado de una unidad? Obviamente, dejará de satisfacer la necesidad menos urgente, necesidad que con un stock mayor podría satisfacer. Por lo tanto, si utilizaba uno de los caballos para practicar equitación y considera que esta es la menos importante de las necesidades que podía satisfacer con los seis caballos, la pérdida de uno lo haría consistir del placer de montar.

El diagrama de escala de valores permite ilustrar los principios que entraña la utilidad de la oferta (figura 3). Consideremos cualquier medio divisible en unidades homogéneas, cada una de ellas intercambiable y capaz de brindar una utilidad igual a la de las otras unidades. La oferta debe ser escasa en relación con los fines que puede satisfacer; de otro modo el bien no sería tal, sino una condición del bienestar humano. Para simplificar, supongamos que el medio en cuestión puede servir a diez fines, y que cada unidad puede satisfacer uno de ellos. Si la oferta del bien es de seis unidades, entonces

FIGURA 3
DIAGRAMA DE ESCALA DE VALORES



serán satisfechos los primeros seis fines, ordenados de acuerdo con su importancia por el sujeto actuante. Los fines ordenados de 7 a 10 quedan insatisfechos. Si partimos del supuesto de que el *stock* llegó en unidades sucesivas, entonces la primera sirvió para satisfacer el fin 1, la segunda para satisfacer el fin 2, etc., hasta la sexta unidad, que sirvió para satisfacer el fin 6. Los puntos indican cómo se emplearon las unidades para los diferentes fines y la flecha marca la dirección que tomó el proceso, esto es, que los fines más importantes fueron satisfechos primero, después los segundos, etc. El diagrama ilustra las leyes antes mencionadas, a saber, que la utilidad (valor) de más unidades es mayor que la utilidad de menos unidades y que la utilidad de cada unidad sucesiva es menor a medida que aumenta el *stock*.

Ahora supongamos que el sujeto se ve obligado a abandonar una unidad de su *stock*. En vez de seis unidades, ahora tendrá cinco. Obviamente, dejará de satisfacer el fin que ocupa el sexto lugar y seguirá satisfaciendo los más importantes, de 1 a 5. Como resultado de la intercambiabilidad de las unidades, no le interesa *cuál* de las seis debe perder; el hecho es que dejará de satisfacer su sexto fin. Ya que la acción toma en cuenta solo el presente y el futuro, y no el pasado, no le importa qué unidades adquirió primero en el pasado, sino solo el *stock* disponible en el presente. En otras palabras, supongamos que destinó el sexto caballo que había adquirido (cuyo nombre es «Seabiscuit») a la práctica de la equitación y que ahora pierde otro («Man o' War») que había llegado antes y realizaba el trabajo, para él más importante, de tirar de un carro. Será el fin 6 el que dejará de satisfacer, simplemente transformando a «Seabiscuit» en caballo de tiro. Esta consecuencia se deriva de la definida intercambiabilidad de las unidades y de no tomar en cuenta los acontecimientos pasados que no tienen consecuencias en el presente o en el futuro.

Así, el sujeto actuante renuncia a satisfacer la necesidad que menos valora, que quedaba satisfecha con el *stock* original (en este caso, seis unidades). Esta unidad que tiene que abandonar se denomina *unidad marginal*. Es la unidad que está «en el margen». Este fin de menor importancia que era satisfecho por el *stock* se conoce como la *satisfacción producida por la unidad marginal* o la *utilidad de la*

unidad marginal; en resumen: la satisfacción marginal o *utilidad marginal*. Si la unidad marginal equivale a una unidad, entonces la *utilidad marginal de la oferta* es el fin que deberá quedar sin satisfacer como resultado de la pérdida de la unidad. En el diagrama anterior, la utilidad marginal ocupa el sexto lugar entre los fines. Si la oferta fuera de cuatro unidades y el sujeto actuante se viera obligado a abandonar una de ellas, entonces el valor de la unidad marginal, o *utilidad marginal*, ocuparía el cuarto lugar. Si el *stock* fuera de solo una unidad, y hubiera que renunciar a esta, el valor de la unidad marginal ocuparía el primer lugar (el valor del fin de más alto rango).

Podemos ahora completar una importante ley que ya hemos enunciado pero en términos diferentes: *cuanto mayor es la oferta de un bien, menor es la utilidad marginal; cuanto menor es la oferta, mayor es la utilidad marginal*. Esta ley fundamental de la economía se ha derivado del axioma fundamental de la acción humana: es la *ley de la utilidad marginal*, también conocida como *ley de la utilidad marginal decreciente*. Hay que destacar nuevamente que la «utilidad» no es una cantidad cardinal que se puede sumar, multiplicar, etc., sino un *número ordinal* que solo expresa la ubicación en una escala de preferencias.

Esta ley de la utilidad marginal vale para todos los bienes, no importa cuál sea el tamaño de la unidad que se considere. El tamaño de la unidad será el que forme parte de la acción humana concreta, pero, cualquiera que sea, se aplica el mismo principio. De esta manera, si en ciertas situaciones el sujeto actuante debe considerar solo *pares de caballos* como unidades que ha de sumar o restar de su *stock* en vez de caballos individuales, elaborará una nueva escala de fines más corta, con menos unidades de oferta por considerar. Entonces aplicará un proceso similar de asignación de medios para la satisfacción de fines y dejará insatisfecho el fin menos valorado en caso de que pierda una unidad de la oferta. Los fines simplemente estarán ordenados en términos de usos alternativos de un par de caballos, en vez de los de un solo caballo.

¿Qué ocurre si un bien no puede ser dividido en unidades homogéneas para los propósitos de la acción? Hay casos en que el bien debe ser considerado como una unidad en la acción humana. ¿Se aplica

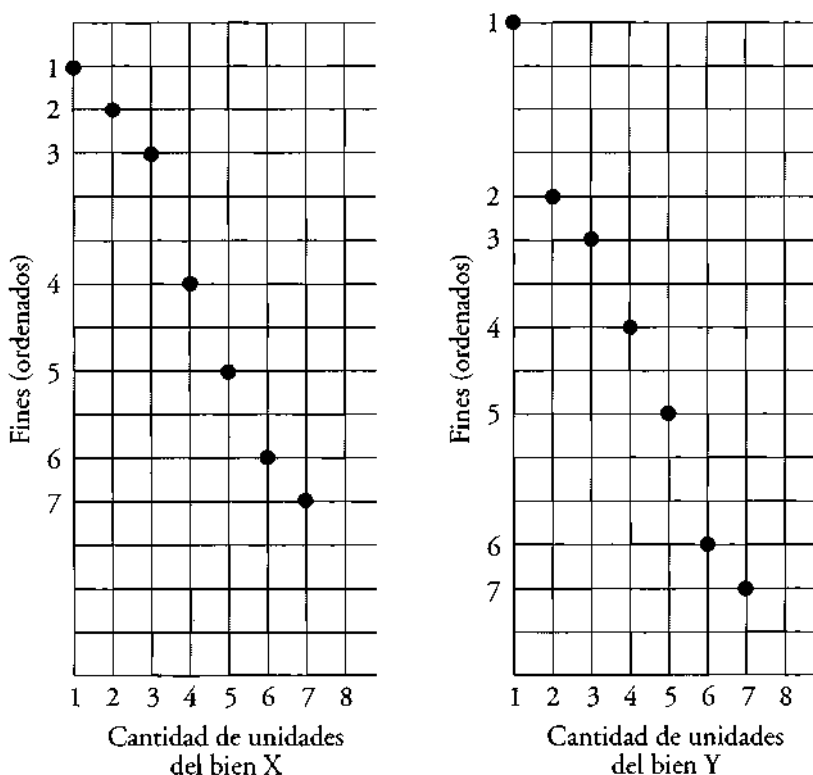
la ley de la utilidad marginal en tal caso? Sí, ya que entonces consideramos que la oferta consta de *una unidad*. En este caso la unidad marginal es igual al *stock* total que el sujeto posee o desea. El valor de la unidad marginal es igual al *primero de los fines que el bien total puede satisfacer*. Así, si un individuo debe deshacerse de su *stock* íntegro de seis caballos o adquirir un *stock* de seis caballos juntos, los seis son considerados como una unidad. La utilidad marginal de este *stock* será igual al primero de los fines que la unidad de *seis caballos* pueda satisfacer.

Es preciso recordar que si, como en el caso anterior, consideramos un *aumento* en lugar de una disminución del *stock*, la ley establecida para esta situación es que, a medida que la oferta aumenta, la utilidad de cada unidad adicional disminuye. Sin embargo, esta unidad adicional es precisamente la *unidad marginal*. Así, si en vez de disminuir la oferta de seis a cinco caballos la *aumentamos* de cinco a seis, el valor del caballo adicional es igual al valor del fin ubicado en sexto lugar, por ejemplo la práctica de la equitación. Se trata de la misma unidad marginal, con la misma utilidad, como en el caso en que se disminuye el *stock* de seis a cinco. Así, la ley que establecimos antes era simplemente otra forma de la ley de la utilidad marginal. Cuanto mayor sea la oferta de un bien, menor será la utilidad marginal; cuanto menor sea la oferta, mayor será la utilidad marginal. Esto es válido tanto para el caso en el cual la unidad marginal es la unidad que se le resta al *stock* como para el inverso en que se le agrega una unidad, al ser consideradas por el sujeto actuante. Si un hombre tiene un *stock* de X unidades y está pensando en aumentar una unidad, esta es la unidad marginal. Si su *stock* es de $X+1$ unidades y está considerando la pérdida de una, esta también es su unidad marginal y su valor es igual al del caso anterior (siempre que sus fines y su escala de valores sean los mismos en ambos casos).

Hemos visto las leyes de la utilidad, tal como se aplican a cada bien que interviene en la acción humana. Ahora debemos señalar la relación entre bienes diversos. Es obvio que en la acción humana interviene más de un bien. Esto ya ha sido probado en forma definitiva, ya que se demostró que debe existir más de un factor de producción, y por lo tanto más de un bien. La figura 4 muestra la

relación entre los diversos bienes en la acción humana. Aquí se considera la escala de valores de dos bienes, X e Y. Para cada uno de ellos rige la ley de la utilidad marginal y el diagrama demuestra la relación entre oferta y valor para cada bien. Para simplificar supongamos que X representa caballos e Y representa vacas, y que las escalas que expresan su valor para el sujeto actuante son estas (se han trazado líneas horizontales a través de cada uno de los fines para demostrar la relación en el ordenamiento de los fines de ambos bienes): el fin Y-1 está situado en el lugar más importante (digamos la vaca l); luego los fines X-1, X-2 y X-3 (los caballos l, 2 y 3); Y-2; Y-3; X-4; Y-4; X-5; Y-5; X-6; X-7; Y-6; Y-7.

FIGURA 4
ESCALAS DE VALORES



Ahora, las escalas de valores del individuo revelarán sus elecciones, que implican alternativas de acción con respecto a estos dos bienes. Supongamos que su *stock* es de 3Y (vacas) y 4X (caballos) y se ve obligado a abandonar *sea una vaca o un caballo*. Optará por privarse del fin que valora menos. Puesto que la utilidad marginal de cada bien es igual al valor del fin menos importante del cual tendría que prescindir, *comparará la utilidad marginal de X con la utilidad marginal de Y*. En este caso la unidad marginal de X tiene un valor X-4, y la unidad de Y tiene un valor Y-3. Pero el fin Y-3 está más alto en la escala de valores que X-4. De aquí que la utilidad marginal de Y en este caso sea más alta (o mayor) que la utilidad marginal de X. Ya que renunciará a la utilidad más baja posible, prescindirá de una unidad de X. *Así, cuando se vea obligado a elegir entre unidades de bienes a los cuales debe renunciar, renunciará al bien cuyas unidades tengan menor utilidad marginal según su escala de valores*. Veamos otro ejemplo, en el cual su *stock* consta de tres caballos y dos vacas. Tiene la alternativa de renunciar a 1 X o 1 Y. En este caso, la utilidad marginal de Y está en el lugar Y-2, y la de X, en X-3. Pero X-3 ocupa una posición más alta que Y-2 en su escala de valores y, por lo tanto, la utilidad marginal de Y en este caso es menor que la utilidad marginal de X. En consecuencia, renunciará a una unidad de Y.

Lo contrario sucede si tiene la alternativa de *aumentar su stock* en una unidad de X o en una unidad de Y. Supongamos que su *stock* consta de cuatro unidades de X y cuatro unidades de Y. Tiene que elegir entre agregar un caballo o una vaca. Entonces, comparará la utilidad marginal del aumento, esto es, el valor de la más importante de las necesidades insatisfechas. La utilidad marginal de X está ubicada en X-5; la de Y, en Y-5. Pero X-5 tiene una categoría más alta que Y-5 en su escala de valores y por lo tanto optará por el primero. *En consecuencia, al tener la oportunidad de agregar unidades de bienes, el individuo elegirá la unidad de mayor utilidad marginal según su escala de valores*.

Otro ejemplo: ya vimos que, si se le diera a un hombre que estuviera en la posición (4X, 3Y) la posibilidad de escoger entre renunciar a una unidad de X o a una de Y, renunciaría a una unidad de X,

que tiene menor utilidad marginal. En otras palabras, preferiría una posición de $(3X, 3Y)$ a una de $(4X, 2Y)$. Ahora supongamos que se encuentra en la posición $(3X, 3Y)$ y puede elegir entre agregar una unidad de X o una unidad de Y. Puesto que la utilidad marginal de aumentar X es mayor que la de aumentar Y, preferirá agregar la unidad de X y llegar a la posición $(4X, 3Y)$ en lugar de $(3X, 4Y)$. El lector puede hacer las elecciones hipotéticas para todas las posibles combinaciones del *stock*.

Es evidente que, para poder elegir entre dejar o agregar unidades de X o de Y, ambos bienes tienen que estar ordenados en *una única escala de valores unitaria*. Si no fuera así, sería imposible la comparación entre ambas, y el sujeto actuante no podría determinar si la utilidad marginal de la cuarta unidad de X es mayor que la de la cuarta unidad de Y. La simple acción de elegir entre más de un bien implica que las unidades de estos bienes deben haber sido ordenadas para su comparación en una única escala de valores. El sujeto no puede *medir* las diferencias de utilidad, pero sí debe ordenar todos los bienes que está considerando en una sola escala de valores. Por lo tanto, tendríamos que considerar los fines que estos dos medios satisfacen, ordenados en una escala de valores de este modo:

Fines (ordenados)

1. Y-1
2. X-1
3. X-2
4. X-3
5. Y-2
6. Y-3
7. X-4
8. Y-4
9. X-5
10. Y-5
11. X-6
12. X-7
13. Y-6
14. Y-7

Estos principios pueden hacerse extensivos a cualquier número de bienes. Independientemente del número de bienes, todo hombre tiene siempre cierta combinación de unidades de estos en su *stock*. Es posible que tenga que hacer frente a la elección de renunciar a una unidad del bien que determine. Al establecer un orden para los diversos bienes y para los fines que las unidades de estos satisfacen, renunciará a la unidad de aquel bien cuya utilidad marginal sea menor para él. De la misma manera, sea cual fuere la combinación de bienes que posea, si tiene que agregar una unidad a cualquiera de ellos el sujeto elegirá aquel cuya utilidad marginal, al agregarla, sea mayor. En otras palabras, todos los bienes están ordenados en una escala de valores de acuerdo con los fines que satisfacen.

Este principio no se altera en el caso de que el sujeto no posea ni una sola unidad de ciertos bienes. Por eso, si no tiene siquiera una unidad de Y ni de X, y debe escoger entre agregar una u otra, elegirá la unidad marginal de mayor utilidad, en este caso, Y. Este principio es fácilmente aplicable al caso de n bienes.

Reiteremos que las escalas de valores no existen como entes desligados de la elección entre acciones concretas. En consecuencia, si el sujeto tiene un *stock* de (3X, 4Y, 2Z, etc.), sus opciones de adición o sustracción se realizan dentro de ese entorno y no necesita formular escalas de valor hipotéticas para determinar cuál habría sido su elección si su *stock* hubiera consistido en (6X, 8Y, 5Z, etc.). Nadie puede predecir con certeza qué curso tomarán sus elecciones; solo se puede decir que se regirán por la ley de la utilidad marginal, que se deduce del axioma de la acción.

La solución a la paradoja del valor a que nos referimos antes es ahora obvia. Si un hombre prefiere una onza de platino a cinco panes, está eligiendo entre unidades de ambos bienes, sobre la base de la oferta disponible, a partir de la cual la utilidad marginal de una unidad de platino es mayor que la utilidad marginal de una unidad de pan.²⁴

24. Sobre el tema de la utilidad marginal, véase Eugen von Böhm-Bawerk, *The Positive Theory of Capital* (G.E. Stechert & Co., New York, 1930), pp. 138-65, especialmente pp. 146-55.

6. FACTORES DE PRODUCCIÓN: LA LEY DE LOS RENDIMIENTOS

Hemos llegado a la conclusión de que el valor de cada unidad de cualquier bien es igual a su utilidad marginal en un momento dado, y que este valor se determina por la relación existente entre las necesidades del sujeto, ordenadas según una escala de valores y la oferta de bienes disponible. Sabemos que hay dos clases de bienes: bienes de consumo, que satisfacen directamente las necesidades humanas, y bienes de producción que intervienen en el proceso de producción de bienes de consumo. Es evidente que la utilidad de un bien de consumo es el fin que satisface directamente. La utilidad de un bien de producción es su contribución a la producción de un bien de consumo. Si imputamos el valor retrospectivamente —de los fines a los bienes de consumo, pasando luego por los diversos órdenes de bienes de producción—, la utilidad de cualquier bien de producción será su contribución a su producto, a saber, el bien de producción de menor orden o el bien de consumo.

Como vimos, la mera necesidad de producir los bienes de consumo implica una escasez de los factores de producción. Si estos no fueran escasos, en cada etapa se dispondría de cantidades ilimitadas de factores de la etapa inferior siguiente. Asimismo, hemos llegado a la conclusión de que en cada etapa de producción, el producto debe ser elaborado por *más de un* factor de producción escaso de orden superior. Si solo hiciera falta un factor, entonces el proceso en sí no sería necesario y los bienes de consumo estarían disponibles en abundancia ilimitada. Por lo tanto, en cada etapa de producción, los bienes deben haber sido producidos con la intervención de más de un factor. Estos factores *cooperan* en el proceso de producción y se los denomina *factores complementarios*.

Los factores de producción aparecen como unidades de una oferta homogénea, al igual que los bienes de consumo. ¿Sobre qué principios evaluará el sujeto una unidad de un factor de producción? Lo hará sobre la base del producto menos importante, según su valoración, del cual tendría que prescindir si se viera privado de la unidad del factor. En otras palabras, evaluará cada unidad de un factor como

equivalente a la satisfacción producida por su unidad marginal (en este caso, *la utilidad de su producto marginal*). El producto marginal es aquel al que renuncia por una pérdida de la unidad marginal, y su valor se determina sea por *su* producto marginal en la próxima etapa de producción o, si es un bien de consumo, por la utilidad del fin que satisface. En consecuencia, el valor asignado a una unidad de un factor de producción es igual al *valor de su producto marginal*, o *productividad marginal*.

Puesto que un hombre desea satisfacer el mayor número posible de fines, y en el menor tiempo (véanse puntos anteriores), se deduce que tratará de *lograr el producto máximo a partir de las unidades de los factores disponibles en cada etapa de la producción*. Mientras los bienes estén compuestos de unidades homogéneas, su cantidad puede medirse en términos de estas unidades, y el hombre que actúa puede saber cuándo su disponibilidad es mayor o menor. Por ende, mientras que el valor y la utilidad no son susceptibles de medición ni están sujetos a operaciones de suma, resta, etc., sí es posible medir las unidades homogéneas de una oferta de bienes. Un granjero sabe cuántos caballos o vacas tiene, y también sabe que cuatro caballos son el doble de dos.

Supongamos que un producto P (que puede ser un bien de producción o un bien de consumo) se produce con tres factores complementarios: X, Y y Z. Los tres son bienes de producción de orden superior. Ya que la oferta de bienes puede definirse cuantitativamente y que, en la naturaleza, las causas cuantitativas llevan a efectos observables cuantitativamente, siempre estamos en la posición de decir que una cantidad a de X, combinada con una cantidad b de Y y una cantidad c de Z, lleva a una cantidad p del producto P.

Ahora supongamos que tenemos invariables las cantidades b y c . La cantidad a , y por lo tanto la cantidad p , se pueden variar. El valor de a que rinde el máximo p/a , esto es, el máximo rendimiento medio del producto para ese factor, se denomina cantidad *óptima* de X. La *ley de los rendimientos establece que, permaneciendo constante la cantidad de factores complementarios, siempre existe una cantidad óptima del factor variable*. A medida que la cantidad del factor variable disminuye o aumenta a partir de la cantidad óptima, p/a , el *producto*

medio, decrece. El alcance de esa disminución, desde el punto de vista cuantitativo, depende de las condiciones concretas de cada caso. Conforme aumenta la disponibilidad del factor variable, hasta llegar al punto óptimo, el rendimiento promedio del producto con respecto al factor variable va en aumento; después del punto óptimo, empieza a disminuir. Estos pueden denominarse estados de *rendimientos crecientes* y de *rendimientos decrecientes* en relación con el factor, donde el rendimiento máximo corresponde al punto óptimo.

Las consecuencias que tendría la situación contraria a la que hemos descrito constituyen la demostración de la validez de la ley de la existencia del punto óptimo. Si este no existiera, el producto medio aumentaría indefinidamente a medida que creciera la cantidad del factor X. No podría aumentar indefinidamente a medida que la cantidad *decreciera* porque el producto sería igual a cero cuando la cantidad del factor fuera igual a cero. Pero si p/a siempre puede ser incrementado simplemente agregando a , esto quiere decir que se podría obtener la cantidad de P que se deseara con solo aumentar la cantidad de X. Esto significa que la oferta proporcional de los factores Y y Z puede ser muy pequeña, ya que, en el caso de que disminuyeran, siempre podría compensarse esto aumentando la oferta de X para incrementar la producción. Esto querría decir que los factores Y y Z son perfectamente sustituibles por el factor X, y que su escasez no debería preocupar al sujeto mientras dispusiera del factor X. Pero si la escasez de Y y Z no constituyera un motivo de preocupación *ya no serían factores escasos*. Solo quedaría un factor escaso, X. Ahora bien, hemos visto que en cada etapa de producción debe haber más de un factor. Por lo tanto, la mera existencia de varios factores de producción implica que el rendimiento medio del producto con respecto a cada factor debe tener algún valor máximo y óptimo.

En algunos casos, la cantidad óptima de un factor es la *única* cantidad que puede contribuir efectivamente al proceso de producción. Por ejemplo, para producir una unidad de agua hacen falta dos partes de hidrógeno y una de oxígeno. Como se trata de proporciones fijas, si tenemos una parte de oxígeno cualquier oferta de hidrógeno que esté por debajo de las dos partes no producirá producto alguno,

y todas las partes de hidrógeno excedentes serán inútiles. La combinación de dos partes de hidrógeno y una de oxígeno no solo será la combinación óptima, sino que esa cantidad de hidrógeno será la única que hará posible el proceso de producción.

La relación entre *producto medio* y *producto marginal* para un factor variable puede verse en el siguiente ejemplo hipotético:

CUADRO 1

<i>Factor Y</i> <i>b unidades</i>	<i>Factor X</i> <i>a unidades</i>	<i>Producto total</i> <i>p unidades</i>	<i>Producto medio</i> <i>p/a</i>	<i>Producto marginal</i> $\Delta p/\Delta a$
3	0	0	0,0	—
3	1	4	4,0	4
3	2	10	5,0	6
3	3	18	6,0	8
3	4	30	7,5	12
3	5	40	8,0	10
3	6	45	7,5	5
3	7	49	7,0	4

Vemos aquí un cuadro hipotético de los rendimientos de un factor variable, permaneciendo constantes los otros factores. El producto medio aumenta hasta que llega a un máximo de 8 cuando se usan 5 unidades de X. Este es el punto óptimo para el factor variable. El *producto marginal es el aumento en el producto total provisto por la unidad marginal*. Para una oferta dada de unidades del factor X, la pérdida de una unidad ocasionará una pérdida en el producto total igual al producto marginal. Así, si la oferta de X se incrementa de 3 a 4 unidades, el producto total aumenta de 18 a 30 unidades, y este aumento es el producto marginal de X con una oferta de 4 unidades. De manera similar, si se disminuye la oferta de 4 a 3 unidades, el producto total debe disminuir de 30 a 18 unidades, y entonces el producto marginal es 12.

Es evidente que la cantidad de X que rendirá el producto medio óptimo no es necesariamente la cantidad que maximiza el producto marginal del factor. A menudo el producto marginal llega a su punto

máximo antes que el producto medio. La relación matemática existente entre el producto medio y el producto marginal de un factor es que, *a medida que aumenta el producto medio (rendimientos crecientes), el producto marginal es mayor que el producto medio. Inversamente, a medida que el producto medio disminuye (rendimientos decrecientes), el producto marginal es menor que el producto medio.*²⁵

Por ende, cuando el producto medio está en su punto máximo, resulta igual al producto marginal.

Es claro que, con un solo factor variable, resulta fácil para el sujeto actuante establecer la proporción de los factores que permitirá alcanzar el rendimiento óptimo para el factor. Pero, ¿cómo determinar una combinación óptima de factores si todos pueden tener una oferta variable? Si una combinación de cantidades de X, Y y Z produce un rendimiento óptimo para X y otra combinación produce un rendimiento óptimo para Y, etc., ¿cómo decidirá el sujeto la combinación que ha de elegir? Puesto que no puede comparar cuantitativamente unidades de X con unidades de Y o de Z, ¿cómo determinará la proporción óptima de los factores? Este es un problema fundamental de la acción humana y los métodos para solucionarlo se tratarán en los próximos capítulos.

7. FACTORES DE PRODUCCIÓN: CONVERTIBILIDAD Y VALORACIÓN

Los factores de producción son valorados de acuerdo con su contribución prevista en la producción futura de bienes de consumo. Sin embargo, los factores difieren en su *grado de especificidad*, esto es, según la variedad de bienes de consumo en cuya producción pueden ser útiles. Algunos bienes son *completamente específicos*: solamente son útiles para producir un único bien de consumo. Por ejemplo, antiguamente se consideraba que la mandrágora servía para curar algunas enfermedades; era un factor de producción completamente

25. Para una prueba algebraica, véase George J. Stigler, *The Theory of Price* (Macmillan & Co., Nueva York, 1946), pp. 44-45.

específico, útil para este único propósito. Con el transcurso del tiempo, la gente dejó de creer en sus virtudes curativas y perdió completamente su valor. Otros bienes de producción pueden ser relativamente inespecíficos y susceptibles de ser empleados para diversos fines. Nunca podrían ser perfectamente inespecíficos —útiles para la producción de cualquier bien de consumo—, pues en tal caso serían condiciones generales del bienestar humano, disponibles en abundancia para todo propósito. No habría necesidad de economizarlos. Sin embargo, los factores escasos, incluidos los relativamente inespecíficos, deben ser empleados en sus usos más urgentes. Así como la oferta de bienes de consumo servirá en primer lugar para satisfacer las necesidades más urgentes, después las más imperiosas entre las restantes, etc., también los factores disponibles serán asignados primero a los usos más urgentes en la producción de bienes de consumo, después a los más urgentes entre los siguientes, etc. La pérdida de una unidad de la oferta de un factor significará la pérdida del uso menos urgente entre aquellos que el factor está satisfaciendo.

Cuanto menos específico sea un factor, más *convertible* resultará de un uso a otro. La mandrágora perdió su valor porque carecía de convertibilidad, es decir, no pudo ser usada para otros propósitos. Los factores tales como el hierro y la madera, sin embargo, son sumamente convertibles. Si un determinado bien de consumo cae en desuso, el hierro empleado en su fabricación puede asignarse a otra línea de producción. Por otra parte, una vez que el hierro ha sido transformado en una máquina, se vuelve menos convertible y a menudo completamente específico para el producto. Cuando los factores pierden gran parte de su valor como resultado de una disminución del valor del bien de consumo, son convertidos, si es posible, para asignarlos a otro uso más valioso. Si, a pesar de la disminución del valor del producto, no hay otro mejor empleo para ese factor, permanecerá en esa línea de producción o dejará de ser usado por completo, si el bien de consumo ya no tiene ningún valor.

Por ejemplo, supongamos que los cigarrillos perdieran repentinamente su valor como bienes de consumo, porque ya no los desea nadie. Las máquinas utilizadas en su fabricación, que no podrían servir ya para ningún otro propósito, perderían su valor. Pero las hojas de

tabaco podrían ser convertibles a otros usos, tales como la producción de cigarrillos, y aunque perdieran parte de su valor, esa pérdida no sería cuantiosa. (Sin embargo, si desapareciera definitivamente el deseo del tabaco, la pérdida de valor de los factores sería mucho mayor, aunque parte de la tierra destinada para su cultivo podría dedicarse a la producción de algodón.)

Supongamos ahora que algún tiempo después los consumidores volvieran a desear cigarros y estos recuperaran su valor anterior. Las máquinas que habían sido consideradas carentes de valor, ahora lo recobrarían. Por otra parte, las hojas de tabaco, la tierra, etc. que habían sido empleadas para otros propósitos, serían dedicadas ahora a la producción de cigarros. Estos factores aumentarían de valor, pero este incremento, como lo fue antes su pérdida, sería menor que el aumento de valor del factor completamente específico. Estos son ejemplos de una ley general que dice que *un cambio en el valor del producto ocasiona un cambio mayor en el valor de los factores específicos que en el de los factores relativamente inespecíficos*.

Como ejemplo adicional de la relación entre convertibilidad y valoración, asumamos que los factores complementarios 10X, 5Y y 8Z producen una cantidad de 20P. Primero, supongamos que cada uno de estos factores fuese completamente específico y que ninguno pudiese ser reemplazado por otras unidades. Entonces, si desaparece uno de ellos (digamos 10X), el producto total se pierde y los demás factores dejan de tener valor. En ese caso, el valor del factor que se pierde es igual al del producto total (20P), mientras que los demás factores ya no tienen valor. Un ejemplo de producción con factores puramente específicos es un par de zapatos; la perspectiva de perder un zapato se estima según el valor de un par completo; en caso de pérdida el otro zapato pierde todo valor. Así, *conjuntamente*, los factores 10X, 5Y y 8Z dan origen a un producto que ocupa, por ejemplo, el lugar 11 en la escala de valores del sujeto. Si desaparece uno de los factores, los otros factores complementarios carecerán completamente de valor.

Supongamos ahora que cada uno de los factores es inespecífico: que 10X puede ser empleado en otra línea de producción para elaborar un producto que ocupará el lugar 21 en la escala de valores

del sujeto; que 5Y dará origen a un producto situado en el lugar 15 en la escala y que 8Z puede ser empleado para producir otro que estará ubicado en el lugar 30. En este caso, la pérdida de 10X significará que, en vez de satisfacer una necesidad de grado 11, las unidades de Y y Z se desviarán al siguiente uso más importante y se satisfarán las necesidades 15 y 30. Sabemos que el sujeto prefirió satisfacer la necesidad de grado 11 en vez de las de grados 15 y 30; de lo contrario, los factores no se hubieran empleado en producir P en primer lugar. Pero ahora la pérdida de valor está lejos de ser total, ya que los demás factores todavía pueden ser útiles en otros usos.

Los factores convertibles serán destinados a diferentes líneas de producción, de acuerdo con los mismos principios con que se asignan los bienes de consumo según los fines que pueden satisfacer. Cada unidad disponible se destinará a la satisfacción de la más perentoria de las necesidades aún insatisfechas, es decir, allí donde el valor de su producto marginal sea mayor. La pérdida de una unidad de un factor solo privará al sujeto del menos importante de los usos que ese factor satisface en el presente, esto es, aquel cuyo producto marginal tiene menor valor. Esta elección es análoga a la implícita en los ejemplos anteriores, cuando comparábamos la utilidad marginal de un bien con la de otro. Este producto marginal de grado inferior puede considerarse como el valor del producto marginal de cualquier unidad del factor, tomando en cuenta todos sus empleos. Así, en el caso anterior, supongamos que X es un factor convertible a un sinnúmero de usos diferentes. Si una unidad de X tiene en uno de sus usos un producto marginal de, por ejemplo, 3P, en otros empleos un producto marginal de 2Q, 5R, etc., el sujeto ordena los valores de estos productos marginales de X según su escala de valores. Supongamos que lo hace de este modo: 4S, 3P, 2Q, 5R. En este caso, supongamos que pierde una unidad de X. Entonces renunciará a utilizarla en la producción de R, donde el producto marginal es menor. Aunque la pérdida tenga lugar en la producción de P, no desistirá de 3P, sino que desviará una unidad de X del uso de R, que considera menos importante, y renunciará a 5R. De este modo, así como alguien que pierde uno de sus caballos prefiere renunciar

a la práctica de la equitación y utiliza el que le queda para tirar de un carro, asignándolo así a otro uso, una persona que (por ejemplo) pierde una carga de madera destinada a la construcción de una casa renunciará a una carga que reservaba para un propósito menos importante para él, digamos la construcción de un trineo. Así, el valor del producto marginal de una unidad de un factor será igual a su valor en su uso marginal, es decir, aquel cuyo producto marginal sea considerado menos valioso según su escala de valores.

Ahora podemos ver mejor por qué, en los casos en que los productos se hacen con factores específicos y convertibles, la ley general dice que el valor de los factores convertibles cambia menos que el de los factores específicos en respuesta a un cambio en el valor de P o en las condiciones de su producción. El valor de una unidad de un factor convertible se determina no por las condiciones de su uso en *un* tipo de producto, sino por el valor de su producto marginal cuando se han tomado en consideración *todos* sus usos. El valor unitario de un factor específico, que solo puede ser empleado en una línea de producción, se establece como igual al valor del producto marginal en esa única línea de producción. De ahí que, en el proceso de valoración, los factores específicos responden mucho más sensiblemente a las condiciones de *cualquier* proceso de producción que los factores inespecíficos.²⁶

Al igual que con la cuestión de las proporciones óptimas, el proceso de imputación de valor, desde el bien de consumo hacia los factores, hace surgir muchos problemas que trataremos en los próximos capítulos. Puesto que no es posible confrontar un producto con otros, ni comparar entre sí unidades de diferentes factores, ¿cómo se puede imputar valor, cuando, como en una economía moderna, la estructura de producción es muy compleja, con un sinnúmero de productos y con factores convertibles e inconvertibles? Como veremos, la asignación de valor resulta sencilla para sujetos aislados, del tipo de Robinson Crusoe, pero para que pueda llevarse a cabo en una economía compleja se requieren condiciones especiales, tal como ocurre

26. Este tema se trata ampliamente en Böhm-Bawerk, *op. cit.*, pp. 170-88, y F.A. Hayek, *The Counter-Revolution of Science*, pp. 32-33.

con el proceso de asignación de factores. En particular, deben hacerse conmensurables y comparables las diversas unidades de productos y factores (no los valores, por supuesto).

8. FACTORES DE PRODUCCIÓN: TRABAJO FRENTE A OCIO

Si dejamos de lado la cuestión de la asignación de los factores de producción según los fines más deseados y de la comparación de un producto con otro, es evidente que todo hombre desea *maximizar su producción de bienes de consumo por unidad de tiempo*. Trata de satisfacer el mayor número posible de necesidades y en el menor tiempo posible. Pero, para incrementar la producción de bienes de consumo, debe resolver el problema de la escasez de los factores de producción, es decir, aumentar la oferta disponible de estos factores escasos. Los *factores dados por la naturaleza* están limitados por su medio ambiente y por lo tanto no pueden ser incrementados. La opción queda planteada entonces en estos términos: aumentar la provisión de *bienes de capital* o aumentar el *trabajo*.

Se podría aducir que otra forma de aumentar la producción es perfeccionar sus conocimientos técnicos sobre la fabricación de los bienes deseados, o sea, mejorar sus fórmulas. Sin embargo, una fórmula solo puede establecer *límites externos* a sus incrementos de producción; los incrementos efectivos pueden lograrse únicamente aumentando la disponibilidad de los factores productivos. Por ejemplo, supongamos que Robinson Crusoe desembarcara, sin equipo, en una isla desierta. Aunque fuera un ingeniero competente y conociera a la perfección todas las técnicas para construirse una mansión, nada podría hacer si careciera de los factores productivos necesarios.

Uno de los métodos, por medio de los cuales un hombre puede incrementar su producción por unidad de tiempo, consiste en el aumento del trabajo. Sin embargo, en primer lugar, las posibilidades para esta expansión están estrictamente limitadas por la cantidad de personas disponibles en un momento dado y por el número de horas laborables diarias. En segundo lugar, dependen de la capacidad de cada trabajador, y esta tiende a variar. Por último, existe una tercera

limitación a la oferta de trabajo: sea el trabajo satisfactorio en sí mismo o no, siempre implica el sacrificio del ocio, un bien que es atractivo.²⁷

Imaginemos un mundo en el cual el ocio no sea deseado y el trabajo no sea sino un factor escaso y útil que haya que economizar. En un mundo así, la oferta total de trabajo disponible sería igual a la cantidad total de trabajo que los hombres fueran capaces de hacer. Todos querrían trabajar al máximo de su capacidad, ya que un aumento de trabajo permitiría incrementar la producción de los bienes de consumo deseados. Todo el tiempo que no se necesitara para mantener y preservar la capacidad de trabajar sería empleado en el trabajo.²⁸ Un estado de cosas semejante podría existir, y sería factible hacer un análisis económico sobre esa base. Sin embargo, sabemos, por observación empírica, que tal situación es muy rara en la acción humana. Para casi todos los hombres *el ocio es un bien de consumo*, que debe ser contrapesado con la posibilidad de adquirir otros bienes de consumo, incluyendo la posible satisfacción del esfuerzo mismo. Cuanto más trabaja un hombre, menos ocio puede disfrutar. Por lo tanto, un aumento de trabajo reduce la cantidad disponible de ocio y la utilidad que representa. En consecuencia, «la gente trabaja solo cuando el rendimiento del trabajo compensa la pérdida de satisfacción que acarrea una disminución del ocio».²⁹ Es posible que este «rendimiento» de la satisfacción que produce el trabajo incluya el placer del trabajo mismo, de la aplicación voluntaria de la energía a una tarea productiva. Cuando no existe esa complacencia en el trabajo, simplemente se compara el valor esperado del producto del esfuerzo con la *desutilidad* que implica privarse del

27. Esta es la primera proposición, en este capítulo, que no ha sido deducida del axioma de la acción. Es un supuesto auxiliar, que se basa en la observación empírica de la conducta humana. No es deducible de la acción humana porque lo contrario es concebible, aunque no común. Por otra parte, los supuestos acerca de las relaciones cuantitativas de causa y efecto estaban implícitos lógicamente en el axioma de la acción, puesto que para tomar cualquier decisión de actuar es necesario conocer las relaciones precisas de causa y efecto.

28. Cf. Mises, *Human Action*, p. 131.

29. *Ibid.*, p. 132.

ocio (la utilidad del ocio a que se ha renunciado). Cuando el trabajo en sí proporciona satisfacción, la utilidad del producto incluirá la utilidad producida por el esfuerzo mismo. No obstante, a medida que aumenta la cantidad de esfuerzo, disminuye la utilidad de las satisfacciones que brinda el trabajo, como también la utilidad de las unidades sucesivas del producto final. Tanto la utilidad marginal del producto final como la utilidad marginal de la satisfacción producida por el trabajo decrecen cuando aumenta su cantidad, porque ambos bienes se rigen por la ley universal de la utilidad marginal.

El hombre, al considerar la cuantía de trabajo que ha de realizar, no solo toma en cuenta los fines más importantes que puede satisfacer con él (lo hace con todos los demás factores), incluyendo la satisfacción derivada del trabajo productivo mismo, sino *también* la posibilidad de abstenerse del gasto de trabajo *para* obtener el bien de consumo ocio. Este, como cualquier otro bien, está sujeto a la ley de la utilidad marginal. La primera unidad de ocio satisface una necesidad urgente; la siguiente, otra menos perentoria; la tercera, una menos apremiante, etc. La utilidad marginal del ocio decrece a medida que aumenta su cantidad y esta utilidad es igual al valor del fin del cual habría que abstenerse por la pérdida de una unidad de ocio. Pero, en ese caso, la desutilidad marginal del trabajo (en términos de ocio sacrificado) *aumenta* con cada incremento en la cantidad de trabajo ejecutado.

En algunos casos, el trabajo en sí puede ser totalmente desagradable, no solo por el ocio al que se renuncia, sino también por las condiciones específicas relacionadas con la tarea misma. En estos casos, la desutilidad marginal del trabajo incluye tanto la desutilidad debida a esas condiciones como la que resulta del ocio sacrificado. Los aspectos penosos del trabajo, tales como la renuncia al ocio, se soportan por el rendimiento del producto final. El hecho de que algunos trabajos resulten desagradables puede incrementar, y por cierto no contrarresta, la mayor desutilidad marginal que significa la acumulación de ocio sacrificado a medida que aumenta el tiempo empleado en el trabajo.

Por lo tanto, para cada persona y para cada tipo de trabajo que se realice, la comparación de la utilidad marginal del producto de

las futuras unidades de trabajo con la desutilidad marginal del esfuerzo incluirá la satisfacción o insatisfacción con el trabajo mismo, además de la evaluación del producto final y del ocio sacrificado. El trabajo en sí puede producir verdadera satisfacción, desagrado o insatisfacción, o puede ser neutro. No obstante, en aquellos casos en los cuales el trabajo proporciona satisfacciones positivas, *estas están mezcladas con la expectativa de obtener el producto final, y no pueden ser separadas de ella*. Si se le priva del producto final, el hombre considerará su trabajo carente de sentido e inútil, y la tarea en sí ya no brindará satisfacciones positivas. Aquellas actividades que se ejecutan *puramente* por sí mismas, no son trabajo sino mero *juego*, bienes de consumo en sí. El juego, como bien de consumo, está sujeto a la ley de la utilidad marginal como lo están todos los bienes, y el tiempo que se emplea en jugar será equilibrado con la utilidad que puede derivarse de la obtención de bienes.³⁰

Por lo tanto, en el gasto que implica cualquier hora de trabajo, el hombre compara la desutilidad del trabajo (incluyendo el ocio sacrificado más la insatisfacción que se origina del trabajo mismo) con la utilidad de la contribución que hará durante esa hora a la producción de bienes deseados (entre ellos los bienes futuros y cualquier placer que proporciona el trabajo mismo), esto es, con el *valor de su producto marginal*. En cada hora empleará su esfuerzo en la producción de *aquel* bien cuyo producto marginal sea el más importante en su escala de valores. Si tiene que renunciar a una hora de trabajo, dejará de lado una unidad del bien cuya utilidad marginal sea menor según su escala de valores. En cada momento comparará la utilidad del producto según su escala de valores con la desutilidad del trabajo adicional. Sabemos que la utilidad marginal de los bienes producidos con esfuerzo disminuirá para un hombre a medida que aumente su gasto de trabajo. Por otra parte, con cada esfuerzo adicional, la desutilidad marginal del trabajo continuará aumentando. Por lo tanto, un hombre trabajará solo mientras la utilidad marginal del

30. El ocio es la cantidad de tiempo que no se destina al trabajo; el juego se considera una forma de ocio. Sobre el trabajo y el juego, véase Frank A. Fetter, *Economic Principles* (The Century Co., Nueva York, 1915), pp. 171-77, 191, 197-206.

producto *exceda* la desutilidad marginal del trabajo; cuando esta sea mayor que la utilidad marginal de los bienes incrementados producidos mediante su esfuerzo, dejará de trabajar.³¹

Entonces, a medida que aumenta su consumo de ocio, disminuye la utilidad marginal del ocio, mientras que la de los bienes a los cuales ha renunciado va en aumento, hasta hacerse mayor que la utilidad marginal del ocio; en este punto, el agente reasumirá su trabajo.

Este análisis de las leyes que rigen el trabajo se ha hecho por deducción a partir de las implicaciones del axioma de la acción y del supuesto de que el ocio es un bien de consumo.

9. LA FORMACIÓN DE CAPITAL

Debido a que los elementos proporcionados por la naturaleza están limitados por su medio ambiente y que su trabajo está restringido tanto por su disponibilidad como por su desutilidad, solo hay una forma en la cual el hombre puede aumentar su producción de bienes de consumo por unidad de tiempo: aumentando la cantidad de bienes de capital. Con solo el trabajo y la naturaleza como punto de partida, para aumentar su productividad debe combinar su energía laboral con los elementos de la naturaleza para formar bienes de capital. Estos no son inmediatamente aplicables a la satisfacción de sus necesidades, sino que deben ser transformados mediante trabajo adicional en bienes de capital de orden inferior y, por último, en los bienes de consumo deseados.

Para ilustrar mejor la naturaleza de la formación de capital y de la posición que ocupa en la producción, partamos del ejemplo hipotético de Robinson Crusoe, confinado en una isla desierta. Al llegar allí, no cuenta con bienes de capital de ninguna índole. Todo lo que tiene es su trabajo y los elementos que le brinda la naturaleza. Es obvio que, sin bienes de capital, solo podrá satisfacer algunas de sus

31. Cf. L. Albert Hahn, *Common Sense Economics* (Abelard-Schuman Co., Nueva York, 1956), pp. 1 ss.

necesidades, las más urgentes. Digamos que los únicos bienes de que dispone sin la ayuda de capital son frutos silvestres y ocio. Supongamos que descubre que puede recoger veinte frutos comestibles por hora; sobre esta base, trabaja diez horas por día en la recolección de frutas y goza de catorce horas de ocio. Es evidente que, sin la ayuda de capital, los únicos bienes disponibles para su consumo son aquellos que tienen un *periodo de producción más corto*. El ocio es el único bien que se produce de manera casi instantánea, mientras que las frutas tienen un periodo de producción muy corto, aproximadamente veinte por hora. Los bienes cuyos periodos de producción son más largos no son asequibles para él, a menos que consiga bienes de capital.

Hay dos maneras en que los procesos de producción más largos pueden aumentar la productividad mediante el uso de bienes de capital: 1) pueden proporcionar una mayor producción *del mismo* bien por unidad de tiempo; o 2) pueden permitir al sujeto actuante el consumo de bienes *a los que no podría acceder* por medio de los periodos de producción más cortos.

Como ejemplo de la primera forma de aumentar la productividad, supongamos que Robinson piensa que si tuviera una vara larga podría sacudir los árboles para que cayeran las frutas, en lugar de recogerlas una por una a mano. Así podría aumentar su producción a cincuenta frutas por hora. ¿Cómo hará para conseguir la vara? Por supuesto, tendrá que trabajar para obtener los materiales, transportarlos y fabricar con ellos una vara, etc. Digamos que esta tarea le exigirá diez horas. Esto significa que para obtener la vara, Robinson debe *privarse* de diez horas de producción de bienes de consumo; o sea que tendrá que sacrificar diez horas de ocio o diez horas de recolección de frutas a veinte frutas por hora (doscientas frutas), o alguna combinación de ambas. Durante diez horas tendrá que renunciar al goce de los bienes de consumo y trabajar para producir un *bien de capital* —la vara— que no podrá utilizar en forma *inmediata*. Solo podrá comenzar a usarla como ayuda indirecta para la producción futura después de diez horas de trabajo. Mientras tanto, deberá abstenerse de satisfacer sus necesidades. Tendrá que *restringir su consumo* durante diez horas, y *transferir su trabajo* durante ese

periodo desde la producción de bienes de consumo, que puede usar inmediatamente, a la producción de bienes de capital, que solo le serán útiles *en el futuro*. La restricción en el consumo se denomina *ahorro*, y la transferencia del trabajo y la tierra a la formación de bienes de capital recibe el nombre de *inversión*.

Ahora vemos qué implica el proceso de formación de capital. El sujeto actuante debe decidir si va a abstenerse del consumo e invertir en la producción de bienes de capital o no, considerando los siguientes factores: la utilidad que representa el aumento de productividad por un proceso de producción más largo ¿compensa el sacrificio de los bienes *presentes* para adquirir bienes de consumo *en el futuro*? Ya hemos hablado de la validez universal de la *preferencia temporal* (a saber, que un hombre siempre prefiere una satisfacción inmediata a otra diferida). En la situación a que nos referimos, el sujeto tiene que sopesar su deseo de adquirir *más satisfacciones por unidad de tiempo* contra el hecho de que, para conseguirlo, será preciso sacrificar satisfacciones en el *presente* para aumentar la producción en el *futuro*. Su preferencia temporal por el presente, en vez de por el futuro, se debe a la *desutilidad de la espera*, que tiene que contrapesar con la utilidad que habrán de producir los bienes de capital y el proceso de producción más largo. Su elección dependerá de su escala de valores. Es posible, por ejemplo, que si considerara que la vara le fuera a proporcionar solo treinta frutas, no tomaría la decisión de ahorrar e invertir. Por el contrario, si su fabricación le tomara solo cinco horas, y le asegurara una producción de cien frutas por hora, tal vez decidiría hacerlo rápidamente.

Si resuelve invertir diez horas para aumentar sus bienes de capital, puede restringir su consumo de muchas maneras. Como dijimos, puede restringir cualquier combinación de trabajo y de ocio. Dejando de lado el ocio, para simplificar, puede que decida dedicar un día entero a la confección de la vara, sin recoger ni una sola fruta; o puede que resuelva recoger frutas durante ocho horas en vez de diez, y emplear las dos horas diarias restantes en hacer la vara, en cuyo caso tardará cinco días en terminarla. El método que elija dependerá de su escala de valores. Sea como fuere, tendrá que abstenerse de consumir el producto de diez horas de trabajo, lo que equivale a doscientas

frutas. La *magnitud* de la restricción dependerá de la urgencia que tenga para él el aumento de la producción, comparada con la urgencia con que necesite mantener su provisión actual de frutas.

Desde el punto de vista analítico, hay poca diferencia entre trabajar para obtener y acumular bienes de consumo y *después* dedicar todo el tiempo a la producción de un bien de capital, y trabajar simultáneamente en la producción del bien de capital y los bienes de consumo. Sin embargo, es posible que uno de los métodos sea más productivo; por ejemplo, puede ser que el sujeto termine su tarea en menos tiempo si trabaja continuamente. En tal caso, elegirá el primer método. Por otra parte, es posible que las frutas se deterioren si se las acopia, y esto le llevaría a elegir el otro método. Su decisión será el resultado de la consideración de los diversos factores según su escala de valores.

Supongamos que Robinson ha tomado su decisión, y que, después de cinco días, comienza a usar la vara. A partir del sexto día tendrá quinientas frutas diarias, y cosechará los frutos de su inversión en bienes de capital.

Crusoe puede emplear su mayor productividad en *aumentar sus horas de ocio*, en lugar de su producción de frutas. Así, es posible que decida reducir su trabajo diario de diez a ocho horas. Su producción de frutas se habrá incrementado entonces, gracias a la vara, de doscientas a cuatrocientas por día, y tendrá dieciséis horas diarias de ocio, en lugar de catorce. Naturalmente, puede aprovechar el aumento de su productividad en la forma que prefiera, haciendo las más diversas combinaciones posibles, tanto de producción de bienes como de ocio.³²

Otra función del capital, más importante que su uso para aumentar la producción por unidad de tiempo, es la que le permite al hombre adquirir bienes que no podría obtener *de ninguna otra manera*. Un periodo de producción muy corto hace que Crusoe pueda consumir ocio y apenas algunas frutas, pero sin la ayuda del capital no

32. En este sentido, la vara podría denominarse «instrumento para ahorrar trabajo», aunque ese término es engañoso. Solo «ahorra trabajo» en la medida en que el sujeto actuante prefiere recibir el incremento de productividad en forma de ocio.

puede satisfacer *ninguno* de sus otros deseos. Para conseguir carne debe tener un arco y flechas, para pescar necesita una caña o una red, para construirse un refugio le hacen falta listones de madera, o lona, y un hacha para cortar la madera. La satisfacción de cualquiera de estas necesidades implica la restricción de su consumo y la inversión de trabajo en la producción de bienes de capital. En otras palabras, tiene que dedicarse a procesos de producción más largos que la recolección de frutas; debe tomarse tiempo para producir bienes de capital, antes de poder gozar de bienes de consumo. En cada caso, tomará la decisión de emprender la formación de capital después de comparar, de acuerdo con su escala de valores, la utilidad que espera obtener de un aumento de la productividad, que le proporcionará satisfacciones en el futuro, con la desutilidad de su preferencia por el presente.

Es obvio que el factor que inhibe a los hombres de invertir más trabajo y tierra en bienes de capital es su preferencia temporal por bienes presentes. Si un hombre, *ceteris paribus*, no prefiriera la satisfacción presente a la satisfacción futura, no consumiría; invertiría todo su tiempo y todo su trabajo para aumentar la producción de bienes futuros. Pero el hecho de «no consumir nunca» es un absurdo, ya que el consumo es el fin de toda producción. Por lo tanto, en cualquier momento, y para satisfacer las necesidades más perentorias, los hombres invierten en los periodos de producción *más cortos* que les permite su conocimiento de las fórmulas; *cualquier formación de capital adicional implicará procesos de producción más largos*. *Ceteris paribus* (esto es, manteniendo la constancia de la urgencia relativa de las necesidades por satisfacer, y el conocimiento de las fórmulas por parte del agente), cualquier inversión adicional se realizará en un proceso de producción más largo que el que se esté llevando a cabo en el presente.

Es importante destacar que un «periodo de producción» no comprende solamente el tiempo dedicado a la fabricación del bien de capital en sí mismo, sino que también se refiere al tiempo de espera desde el comienzo de la producción del bien de capital hasta que el *bien de consumo* haya sido terminado. En el caso de la vara y de las frutas, ambos tiempos son idénticos, pero esto solo se debe a

que la vara es un bien de capital de primer orden, es decir, separado de la producción del bien de consumo únicamente por una etapa. Tomemos, por ejemplo, un caso más complejo: la fabricación de un hacha para cortar la madera necesaria para hacer una casa. Crusoe tendrá que decidir si la casa que va a construir compensará la abstención de bienes de consumo que deberá soportar. Digamos que para fabricar el hacha necesitará cincuenta horas, y unas doscientas horas adicionales, empleando el hacha, para cortar y transportar la madera para construir la casa. El proceso de producción más largo por el que Crusoe debe decidirse ahora consta de tres etapas, que totalizan doscientas cincuenta horas. Primero, el trabajo y la naturaleza producen el hacha, un bien de capital de segundo orden; después, el trabajo, más el hacha, más los elementos dados por la naturaleza, producen listones de madera, un bien de capital de primer orden; por último, el trabajo y los listones de madera se combinan para producir el bien de consumo deseado: la casa. La duración del proceso de producción es el periodo de tiempo que transcurre desde el momento en que el sujeto comienza su trabajo hasta el momento en que queda terminado el bien de consumo.

Es preciso observar nuevamente que, al considerar la duración de un proceso de producción, al sujeto no le interesa la historia previa. Para él, la duración de un proceso de producción es el *tiempo de espera desde el momento en que comienza la acción*. Por lo tanto, si Crusoe tuviera la suerte de encontrar un hacha en buenas condiciones, dejada por algún naufrago que le hubiera precedido, consideraría que su periodo de producción es de doscientas horas, en lugar de doscientas cincuenta. El hacha sería un elemento proporcionado por su medio ambiente.

Este ejemplo ilustra una verdad fundamental sobre los bienes de capital. El capital es una estación en el camino hacia el goce de los bienes de consumo, y quien lo posee está mucho más *adelantado en el tiempo* para llegar a esa meta. Sin el hacha, Crusoe estará a doscientas cincuenta horas de la casa que desea; con el hacha, a solo doscientas horas. Si los listones de madera ya hubieran sido cortados y apilados antes de su llegada, estaría mucho más cerca de su objetivo; y si la casa hubiera estado ya construida, su deseo se realizaría

inmediatamente. Estaría más próximo a su meta y no necesitaría hacer una restricción adicional de su consumo. Por lo tanto, la función del capital es adelantar a los hombres en el tiempo hacia su objetivo en la producción de bienes de consumo, sea de *nuevos* bienes o de *más cantidad de bienes ya existentes*. Así, sin la vara, Crusoe estaba a veinticinco horas de una producción de quinientas frutas; con la vara, a solo diez horas. En aquellos casos en los cuales el capital permite adquirir nuevos bienes que no se hubieran podido obtener de otra manera, se trata de una «estación», no solo conveniente, sino *absolutamente indispensable*, en el camino hacia el bien de consumo deseado.

Es evidente que cualquier formación de capital requiere *ahorro* —restricción del goce de bienes de consumo en el presente— e inversión de los recursos equivalentes en la producción de bienes de capital. Este goce de bienes de consumo —la satisfacción de las necesidades— se denomina *consumo*. El ahorro puede ser el resultado de un incremento de la disponibilidad de bienes de consumo, que el sujeto decide ahorrar en parte, en lugar de consumirlos totalmente. De todas maneras, el consumo siempre debe ser menor que la cantidad que podría obtenerse. Así, si la cosecha en la isla desierta mejora, y Crusoe descubre que puede recoger doscientas cuarenta frutas en diez horas sin la ayuda de una vara, ahora puede ahorrar cuarenta frutas al día durante cinco días, lo cual le permitirá invertir su trabajo en la confección de una vara, sin tener que reducir su consumo original de doscientas frutas. El ahorro implica una restricción de consumo en comparación con la cantidad que *podría* ser consumida; no siempre significa una reducción real de la cantidad consumida sobre el nivel previo de consumo.

Todos los bienes de capital son perecederos. Los pocos productos permanentes que existen se convierten, para todo propósito, en parte de la *tierra*. Fuera de ella, todos los bienes de capital son perecederos, se consumen durante el proceso de producción. Por lo tanto, podemos decir que los bienes de capital, durante la producción, son *transformados* en sus productos. En lo que respecta a algunos bienes de capital, esto es totalmente evidente desde el punto de vista físico. Así, por ejemplo, es obvio que cuando en una panadería mayorista

se combinan cincuenta kilogramos de pan con otros factores para generar cincuenta kilogramos de pan puestos en un negocio minorista, el primer factor es inmediata y completamente transformado en el segundo. Este ejemplo muestra con toda claridad el gasto de los bienes de capital, que en este caso se consumen totalmente en cada acto productivo. Los otros bienes de capital, sin embargo, también se consumen, pero no tan rápidamente. Un camión transportador de pan puede tener una vida útil de quince años, lo cual equivale a tres mil conversiones de pan del negocio del mayorista al del minorista. En este caso podemos decir que cada vez que ocurre el proceso de producción se consume $1/3.000$ de camión. De manera similar, el molino que convierte trigo en harina podrá tener una vida útil de veinte años, en cuyo caso podríamos decir que se consume $1/20$ de molino en cada producción anual de harina. Cada bien de capital tiene una vida útil diferente y, por lo tanto, diferente tasa de desgaste, o de *depreciación*. Los bienes de capital tienen una durabilidad variable.

Volvamos ahora a la vara de Crusoe. Supongamos que tiene una vida útil de diez días, y que así lo considera Crusoe, después de los cuales se desgasta y la producción vuelve a ser de veinte frutas por hora. Crusoe vuelve al punto de partida.

Por lo tanto, después de haber empezado a usar la vara, tiene que tomar una decisión. Su «nivel de vida» (que ahora es de, digamos, quinientas frutas al día, más catorce horas de ocio) ha mejorado y no le agrada la perspectiva de que disminuya a doscientas cuando la vara se desgaste. Si desea mantenerlo intacto, deberá trabajar durante los diez días en la fabricación de otra vara para reemplazar a la vieja cuando ya no sirva. Este acto implica un *ahorro adicional*. Para poder invertir en la reposición de la vara tendrá que volver a ahorrar (restringir su consumo en comparación con la producción que podría estar disponible entonces). De este modo, deberá ahorrar nuevamente diez horas de trabajo de recolección de frutas (o diez horas de ocio) para invertir las en un bien que solo será útil indirectamente para la producción futura. Supongamos que lo hace, restando una hora diaria a la producción de frutas. De este modo, limita su consumo, durante diez días, a cuatrocientas cincuenta frutas por día. Aunque ha disminuido

su consumo respecto del máximo, todavía está mucho mejor que al comienzo, cuando no contaba con ayuda alguna.

Así, la *estructura de capital* se renueva al cabo de diez días, gracias al ahorro y a la inversión en reposición. Después de esto, Crusoe enfrentará *de nuevo* la opción de mantener la producción máxima de quinientas frutas por día y encontrarse otra vez, al término de los diez días, con la producción inicial de doscientas frutas diarias, o de hacer un *tercer* acto de ahorro para reponer la segunda vara cuando esta se desgaste.³³

Si Crusoe decide no reponer la primera o la segunda vara y acepta la reducción de la producción en el futuro para evitar el ahorro en el presente, está *consumiendo capital*. En otras palabras, está eligiendo consumir en vez de ahorrar y mantener su estructura de capital y la futura tasa de producción. Al consumir su capital aumenta su consumo *actual* de cuatrocientas cincuenta frutas por día a quinientas, pero en algún momento futuro (en este caso, dentro de diez días) se verá forzado a reducirlo a doscientas frutas. Evidentemente, lo que le ha hecho consumir su capital es su *preferencia temporal*, que en este caso le lleva a preferir un mayor consumo en el presente, a costa de caídas mayores en el consumo futuro.

De este modo, cualquier sujeto puede optar, en un momento dado, entre: *a*) incrementar su estructura de capital, *b*) mantener su capital intacto, o *c*) consumir su capital. Las opciones (*a*) y (*b*) implican actos de ahorro. Lo que haga dependerá de la comparación entre la desutilidad de la espera, como lo determina su preferencia temporal, con la utilidad que el aumento de los bienes de consumo le dará en el futuro.

En este punto debemos advertir que un bien de capital rara vez retiene todas sus «facultades» para ayudar al proceso productivo, y en un momento dado pierde repentinamente toda su utilidad. Como dice el profesor Benham, «los bienes de capital no siempre permanecen en perfectas condiciones técnicas y luego repentinamente

33. Hay que hacer hincapié en el hecho de que hacen falta actos independientes de ahorro para reponer el bien, ya que muchos autores (por ejemplo J.B. Clark, Frank H. Knight) tienden a suponer que el capital, una vez producido, se reproduce de alguna manera misteriosa, sin requerir nuevos actos de ahorro.

fallan». ³⁴ Es posible que la producción de frutas de Crusoe, en vez de mantenerse en quinientas durante diez días y luego volver a doscientas el día decimoprimeros, experimente cierta disminución antes de que la vara resulte completamente inútil.

Veamos ahora otro método para mantener el capital. Crusoe puede descubrir que, si dedica algún tiempo a reparar la vara, cortándole las partes más deterioradas, etc., logrará prolongar su vida útil y mantener su producción de frutas durante un periodo más largo. En resumen, puede aumentar su estructura de capital por medio del *mantenimiento*.

De nuevo, aquí tendrá que comparar el incremento en la producción futura de bienes de consumo con la pérdida *presente* de dichos bienes que implica el empleo de trabajo en mantenimiento. Este, por lo tanto, requiere un acto de ahorro independiente y una decisión de hacerlo. Por ejemplo, es completamente posible que Crusoe decida reemplazar la vara y trabaje para hacerlo, pero considere que no vale la pena repararla. Su curso de acción dependerá de su valoración de las diversas producciones alternativas y de su preferencia temporal.

La decisión de un sujeto acerca de los bienes en los que va a invertir está subordinada a su expectativa sobre la utilidad del bien de consumo futuro, su durabilidad y la magnitud del periodo de espera. De este modo, puede que primero invierta en una vara y después decida que no vale la pena invertir en una segunda vara, sino que sería mejor comenzar a hacer un hacha para poder construir una casa. O puede que primero fabrique un arco y flechas para cazar y después comience a edificar una casa. Como la utilidad marginal de un bien disminuye a medida que aumenta la cantidad disponible de este, cuanto mayor sea el *stock* de un bien de consumo más probable será que gaste sus nuevos ahorros en otro bien diferente, que tenga ahora una utilidad marginal mayor para su inversión de trabajo y su espera, que la utilidad marginal del primero.

Si dos bienes de consumo tienen la misma expectativa de utilidad marginal diaria, y el mismo periodo de espera, pero uno es más

34. Cf. Frederic Benham, *Economics* (Pitman Publishing Co., Nueva York, 1941), p. 162.

durable que el otro, entonces el sujeto actuante optará por invertir en la producción del primero. Por otra parte, si el servicio total que se espera de dos bienes de consumo es el mismo y su periodo de producción tiene idéntica duración, se invertirá en el bien *menos* durable, ya que las satisfacciones totales que brinda pueden alcanzarse antes. Además, si tiene que elegir entre invertir en uno u otro de dos bienes de consumo, *ceteris paribus*, el sujeto escogerá el bien cuyo periodo de producción sea más corto, como vimos.

Todo sujeto continuará ahorrando e invirtiendo sus recursos en diversos bienes de consumo futuros mientras la utilidad, considerada en el presente, del producto marginal de cada unidad ahorrada e invertida sea mayor que la utilidad de los bienes de consumo presentes que podría obtener si no ahorrara. Esta última utilidad —la del bien de consumo presente que se sacrifica— es la «desutilidad de la espera». Cuando esta última sea mayor que la utilidad de obtener más bienes en el futuro por medio del ahorro, el sujeto dejará de ahorrar.

Considerando la urgencia relativa de las necesidades, el hombre, como ya lo hemos demostrado, tiende a invertir primero en aquellos bienes cuyo periodo de producción es más corto. Por lo tanto, cualquier ahorro se invertirá, sea en mantener la estructura de capital presente o en agregarle capital según etapas de producción *cada vez más lejanas*, es decir, según procesos de producción más largos. Así, cualquier nuevo ahorro (adicional al necesario para mantener la estructura) tenderá a alargar los procesos de producción y a invertir en bienes de capital de *orden cada vez más alto*.

En una economía moderna, la estructura de capital contiene bienes cuyo orden se encuentra a una distancia prácticamente infinita del de los bienes de consumo finales. Vimos antes algunas de las etapas implícitas en la producción de un bien comparativamente simple, como un sándwich de jamón. El obrero que extrae el hierro de las profundidades de la tierra está muy lejos, realmente, del sándwich de jamón que Jones come sentado en su sillón.

Es evidente que los problemas de medición a que nos hemos referido antes pueden representar una grave dificultad para el ahorro y la inversión. Puesto que los bienes de capital y los bienes de consumo

son numerosos, ¿cómo saben los sujetos actuantes cuándo se está incrementando o consumiendo su estructura de capital? Obviamente, Crusoe sabe cuándo tiene más o menos frutas, pero en una economía moderna y compleja, con la innumerable cantidad de bienes de consumo y bienes de capital, ¿cómo es posible tomar las decisiones adecuadas? En los capítulos siguientes trataremos de dar solución a este problema, que también radica en la conmensurabilidad de los diferentes bienes.

Al observar el aumento de producción que se hace posible a través del uso de bienes de capital, podríamos atribuir fácilmente al capital una fuerza productiva independiente y decir que tres tipos de fuerzas productivas entran en la producción de los bienes de consumo: trabajo, naturaleza y capital. Esta conclusión surgiría en forma espontánea, pero sería completamente falaz. Los bienes de capital no tienen en sí mismos una fuerza productiva independiente; en último análisis, son totalmente reducibles a trabajo y tierra, que los produjeron, y a tiempo. Los bienes de capital son trabajo, tierra y tiempo «acumulados»; son estaciones intermedias en el camino a la obtención futura de los bienes de consumo, en los cuales se transforman. En cada etapa del camino deben ser elaborados por el trabajo, en conjunción con la naturaleza, para continuar el proceso de producción. El capital no es un factor productivo independiente como lo son los otros dos. Böhm-Bawerk ilustra muy bien esta verdad:

La siguiente analogía aclarará perfectamente el asunto. Un hombre arroja una piedra a otro y lo mata. ¿La piedra ha matado al hombre? Si la pregunta carece de un énfasis especial se la puede contestar afirmativamente sin vacilar. Pero, ¿qué ocurriría si el asesino, al ser juzgado, se defendiera diciendo que no fue él sino la piedra quien mató al hombre? Tomando las palabras en este sentido, ¿deberíamos decir que la piedra mató al hombre y absolver al asesino? Ahora bien, con un énfasis semejante los economistas indagan acerca de la productividad del capital como fenómeno independiente [...]. No nos estamos interrogando sobre las causas intermedias dependientes, sino sobre los elementos independientes últimos. La pregunta no es si el capital desempeña un papel en el logro de un resultado productivo —como lo hace la piedra en el asesinato del hombre— sino si, dado el resultado productivo,

alguna parte de él se debe al capital tan íntegramente y de manera tan peculiar que simplemente no puede acreditársele a los otros factores elementales reconocidos: la naturaleza y el trabajo.

Böhm-Bawerk responde negativamente, señalando que los bienes de capital son solo etapas a lo largo del camino del proceso de producción, elaborados, en cada etapa posible, por las fuerzas del trabajo y la tierra:

Si hoy, combinando mi trabajo con las fuerzas naturales, hago ladrillos de barro, mañana, con mi trabajo y el concurso de los bienes de la naturaleza, obtengo cal, y al día siguiente hago cemento y así construyo una pared, ¿puede decirse que alguna parte de la pared no fue hecha por mí y por las fuerzas naturales? Veamos ahora lo siguiente: antes de que una tarea de largo aliento, como lo es la construcción de una casa, esté concluida, naturalmente primero tendrá que estar terminada una cuarta parte, después la mitad, más adelante las tres cuartas partes. Ahora bien, ¿qué se diría si alguien afirmara que estas etapas inevitables en el trabajo son requisitos independientes para la construcción de una casa y sostuviera que, para construir una, necesitamos, además del material y el trabajo, una casa terminada en una cuarta parte, o una casa terminada por la mitad o en sus tres cuartas partes? Tal vez, en teoría, esto resulta menos llamativo, pero en realidad no es en absoluto más correcto elevar esos pasos intermedios hacia la finalización de la tarea, que aparentemente toman la forma de capital, a la categoría de un agente de producción independiente, en el mismo nivel que la naturaleza y el trabajo.³⁵

En consecuencia, esta verdad se mantiene no importa cuántas sean las etapas del proceso o cuán distante esté el bien de capital del bien de consumo final.

Puesto que la inversión en bienes de capital implica mirar hacia el porvenir, hay un riesgo que el sujeto siempre debe tener en cuenta, y es la *incertidumbre* de las condiciones futuras. La producción directa de bienes de consumo tiene un periodo muy corto, por lo que la incertidumbre no es tan grande como la que existe en procesos

35. Böhm-Bawerk, *op. cit.*, pp. 95-96. Véase también Mises, *Human Action*, pp. 480-90 y pp. 476-514.

de producción más largos, incertidumbre que se vuelve más y más importante conforme se alargan tales periodos de producción.³⁶

Supongamos que Crusoe, mientras decide si invertir en una vara o no, cree que tiene buenas posibilidades de encontrar una arboleda donde las frutas crezcan en abundancia y se pueda conseguir una producción de cincuenta por hora o más sin que sea necesario utilizar una vara, ya que estarían tan cerca una de la otra que esta no haría ninguna falta. En tal caso, cuantas más posibilidades haya de que ocurra esto, menos probable será que decida fabricar una vara, que casi no le será útil. Cuanto mayor sea la duda sobre la utilidad que obtendrá de la vara, menor será la probabilidad de invertir en ella, y mayor la de invertir en otro bien, o de consumir en lugar de ahorrar. Podemos considerar que hay una especie de «descuento por incertidumbre» sobre la expectativa de utilidad futura de la inversión, que puede ser tan grande como para inducir al sujeto a no invertir. Aquí, el factor incertidumbre juega con el factor preferencia temporal para desaconsejar la inversión, en comparación con la expectativa de utilidad de la producción en el futuro.

Por otro lado, la incertidumbre puede servir como estímulo para la inversión. Así, supongamos que Crusoe cree que muy pronto puede sobrevenir una plaga perjudicial para las frutas que constituyen su alimento. Si así fuera, decrecería peligrosamente su provisión de frutas, que consigue sin la ayuda de la vara, y esta sería sumamente necesaria, aunque fuese para mantener la producción en el nivel de suficiencia que tiene en el presente. Entonces, la posibilidad de que la vara le resulte más útil aún de lo que esperaba constituirá un incentivo adicional para la inversión, y esto, desde el punto de vista de Crusoe, aumentará la probabilidad de que invierta en la vara. O sea que el factor de la incertidumbre opera en cualquier dirección, según la situación específica en que se encuentre el sujeto actuante.

36. Esta incertidumbre es una sensación subjetiva (una «corazonada» o suposición) y no se puede medir en modo alguno. Muchos autores populares han intentado vanamente aplicar el cálculo matemático de «probabilidades» a la incertidumbre inherente a los acontecimientos futuros. Cf. Mises, *Human Action*, pp. 105-18.

Podemos explicar el acto total de decidir sobre la conveniencia de realizar o no un acto de formación de capital, como la comparación entre las utilidades relativas, «descontadas» por la tasa de preferencia temporal del sujeto y también por el factor incertidumbre. Así, supongamos, para simplificar, que para fabricar la vara Crusoe sacrifica diez horas de recolección de bienes en el presente, es decir, 200 frutas, y que después de tres días adquirirá 1.500 frutas como resultado de su decisión de invertir. Si estas hubieran estado disponibles inmediatamente, no hay duda alguna de que habría sacrificado las 200 frutas para adquirir las 1.500. Por lo tanto, 1.500 frutas en el presente pueden ocupar el cuarto lugar en su escala de valores, mientras que 200 frutas ocuparán el undécimo:

4	—————	1.500 frutas en el presente
11	—————	200 frutas en el presente

Ahora, ¿cómo puede decidir Crusoe entre tener 200 frutas en el presente y 1.500 dentro de tres días? Ya que debe llevar a cabo todas sus elecciones según una escala de valores, tiene que comparar la utilidad de 1.500 frutas dentro de tres días con la utilidad de 200 frutas en el presente. Si la primera es mayor (más alta en su escala de valores), decidirá ahorrar para invertir en la vara. Si es mayor la segunda y las 200 frutas que tendría que sacrificar tienen mayor valor que las 1.500 frutas que podría obtener dentro de tres días, entonces su preferencia temporal habrá resultado vencedora sobre la posibilidad de incrementar su *stock*, y decidirá no llevar a cabo el acto de ahorro-inversión. Así, la escala de valores del sujeto puede ser:

a)

4	—————	1.500 frutas en el presente
11	—————	200 frutas ahora
12	—————	1.500 frutas dentro de tres días

o puede ser:

b)

4	—————	1.500 frutas en el presente
9	—————	1.500 frutas dentro de tres días
11	—————	200 frutas ahora

En el caso (b) decidirá invertir; en el caso (a) no lo hará. Podemos decir que el valor de 1.500 frutas dentro de tres días es *el valor actual del bien futuro*. El sujeto descuenta el bien que espera en el futuro de acuerdo con su *tasa de preferencia temporal*. El valor actual del bien que espera en el futuro lo compara con el valor actual del bien presente, según su escala de valores, y la decisión de ahorrar e invertir la toma de acuerdo con esto. Es claro que, cuanto mayor sea la tasa de descuento, menor será el valor actual del bien futuro y mayor la probabilidad de que el sujeto se abstenga de invertir. Por otra parte, a menor tasa de descuento mayor será el valor actual asignado a los bienes futuros según su escala de valores, y mayor será la probabilidad de que considere que vale la pena sacrificar los bienes presentes y, por lo tanto, que decida invertir.

De este modo, la decisión de invertir estará determinada por el valor más importante para el sujeto: el valor actual del bien futuro o el valor actual de los bienes presentes que deberá sacrificar. A su vez, el valor actual del bien futuro está determinado por el valor que tendría ese bien si fuera inmediatamente accesible (en otras palabras, el «valor futuro anticipado del bien futuro»), y por la tasa de preferencia temporal. Cuanto mayor sea el primero, mayor será el valor actual del bien futuro; cuanto mayor sea la última (la tasa de descuento de bienes futuros con respecto a bienes presentes), menor será el valor actual.

En cualquier momento dado, el sujeto tiene ante sí una gama de decisiones posibles para hacer inversiones, que varía de acuerdo con las utilidades potenciales de los bienes que habrá de obtener.³⁷

37. Es una verdad fundamental, deducida del axioma de la acción, que esa gama de decisiones de inversión posibles le permite lograr una mejor producción en el futuro. Si no fuera así, significaría que el hombre no puede (o, más bien, cree que no puede)

También cuenta con cierta tasa de preferencia temporal, según la cual descontará las utilidades futuras que espera según su valor presente. La cantidad que ahorre e invierta en un periodo cualquiera estará determinada por la comparación de esos valores actuales con el valor de los bienes de consumo a los que renuncia cuando resuelve invertir. A medida que va decidiendo inversiones sucesivas, elegirá asignar sus recursos primero a las inversiones que tengan mayor valor en el presente, luego a aquellas que les sigan en importancia, etc. Cuanto más invierta (en cualquier momento dado), más disminuirá el valor actual de las utilidades futuras. Por otra parte, puesto que la cantidad de bienes de consumo a que renuncia en el presente va en aumento, la utilidad marginal de estos (ocio y otros) se incrementará sobre la base de la ley de la utilidad marginal. En el momento en que el valor de los bienes renunciados sea mayor que el valor actual de las utilidades futuras que va a obtener, dejará de ahorrar e invertir. Esto determinará la tasa de ahorro e inversión de un sujeto en cualquier momento dado.

Es evidente que vuelve a plantearse la cuestión acerca de cómo pueden los sujetos actuantes decidir y comparar las tasas de preferencia temporal para innumerables bienes posibles en una economía moderna y compleja. También aquí, la respuesta es la conmensurabilidad de los distintos bienes, accesibles en el presente y en el futuro, como veremos más adelante.

Ahora bien, el factor incertidumbre interviene de un modo u otro en la decisión de un individuo. El delicado procedimiento de ponderar todos los elementos que forman parte de una situación dada es un proceso complejo que se lleva a cabo en la mente de cada sujeto de acuerdo con su comprensión de esa situación: es una decisión que depende puramente del juicio individual, de las estimaciones subjetivas de cada uno. No se puede llegar por anticipado, por medio de métodos objetivos, a la «mejor» decisión, exacta o cuantitativamente. Cada sujeto debe ocuparse de *prever* las condiciones

actuar para incrementar su capital y, por ende, no habría posibilidades de acción. Puesto que no podemos siquiera concebir la existencia humana sin acción, se deduce que las «oportunidades de inversión» siempre existirán.

que pueden producirse durante el curso de su acción. Este requisito de conjeturar cuál va a ser el curso de las condiciones pertinentes y su posible cambio durante la acción futura se denomina *acto empresarial*. Así, por lo menos hasta cierto punto, cada hombre es un empresario; cada uno hace una estimación de las situaciones de incertidumbre en relación con su acción venidera.

En consecuencia, los conceptos de *éxito* o *fracaso* empresariales son deducibles de la existencia de la acción. El empresario relativamente exitoso es el que ha previsto correctamente los cambios en las condiciones que se producirán durante la acción, y ha invertido en consecuencia. Es el Crusoe que ha decidido no fabricar la vara porque su juicio le dice que pronto encontrará una nueva arboleda pletórica de frutas, y la encuentra. Por otra parte, el empresario relativamente fracasado es aquel que se ha equivocado en su previsión de los cambios en las condiciones que tendrán lugar durante el curso de su acción. Es el Crusoe que no pudo proveerse de una vara para paliar las consecuencias de la plaga. El hombre eficaz, el empresario próspero, hace estimaciones correctas; el empresario que fracasa es aquel cuyas previsiones son equivocadas.

Supongamos ahora que ya se ha hecho una inversión y que se han acopiado bienes de capital con vistas a una meta determinada; en este punto, el cambio en las condiciones demuestra que se ha cometido un error. El sujeto tiene que decidir entonces qué hacer con el bien de capital. La respuesta depende de la *convertibilidad* de este. Si el bien pierde todo su valor para el uso que se le había asignado, el sujeto actuante, aunque haya cometido un error al invertir en él en primer lugar, lo tiene ahora en sus manos y debe sacarle el mayor provecho posible. Si puede usarlo convenientemente para otro propósito, así lo hará. Por ejemplo, si Crusoe encuentra la nueva arboleda, y la vara le resulta inútil como instrumento para recoger frutas, puede utilizarla como bastón. No habría invertido originalmente en ella si hubiera sabido que carecería de utilidad para recoger frutas, pero ahora que la tiene la destina a satisfacer la necesidad más urgente entre las que permanecen insatisfechas. Por otra parte, puede considerar que casi no vale la pena emplear tiempo en reponer la vara, ahora que solo es útil para caminar. O es posible que después de trabajar cincuenta

horas en la fabricación de un hacha encuentre una casa abandonada construida por otro náufrago que llegó a la isla antes que él. Sin embargo, el hacha puede servir para un propósito apenas menos importante; por ejemplo, puede servir para hacer un arco y flechas, o para construir una canoa con la que ir a pescar. Si se la destina a estos usos, puede resultar tan valiosa que Crusoe, posiblemente, trabajará para mantenerla en buenas condiciones o para reemplazarla.

Es evidente que la provisión acumulada de bienes de capital (o también bienes de consumo duraderos) ejerce un efecto conservador sobre la acción presente. El sujeto que actúa en el presente está influido por sus acciones pasadas (o por las de otra persona), aunque sean incorrectas hasta cierto punto. Así, es posible que Crusoe encuentre un hacha fabricada por otro náufrago; aunque considere que no está muy bien hecha, si le sirve, puede que decida usarla como un bien de capital y esperar hasta que se desgaste antes de reemplazarla por otra más apropiada. O bien puede pensar que tiene tan poco filo que no le será útil, y decida fabricar otra.

El efecto conservador que ejerce el pasado influye también sobre la *localización*, otro aspecto del mismo problema. Así, es posible que Crusoe ya haya quitado la maleza de un terreno y construido una casa en un sector de la isla. Un día, recorriendo los alrededores, puede que encuentre un sector en el otro extremo de la isla mucho más adecuado para pescar, recoger frutas, etc. Si no hubiera invertido en bienes de capital ni en bienes de consumo duraderos, se mudaría inmediatamente a esta área más abundante. Pero ya ha invertido en bienes de capital: algunos, como el hacha, son fácilmente convertibles a la nueva localización; otros, tales como el terreno desmalezado y la casa, no lo son en absoluto. Por lo tanto, tendrá que decidir, de acuerdo con su escala de valores, entre las ventajas y las desventajas de trasladarse: la pesca y las frutas más abundantes contra la necesidad de trabajar para construir una casa nueva, limpiar otro terreno, etc. Por ejemplo, puede decidir quedarse en la casa y en el terreno desmalezado hasta que se deterioren, sin hacer mantenimiento, y luego mudarse a la nueva localización.

Si un sujeto decide abandonar capital inconvertible, como la vara o el terreno desmalezado, para producir otros bienes de capital y de

consumo, *no* está, según podría parecer, permitiendo que aparezca una «capacidad ociosa» de sus recursos. Cuando Crusoe abandona la vara, o el terreno limpio, o la casa (que pueden ser considerados aquí como equivalentes al capital), está dejando de lado capital inconvertible para poder usar su trabajo en combinación con elementos naturales o bienes de capital que, según cree, le darán una utilidad mayor. De manera similar, si rehúsa adentrarse en la jungla para buscar frutas no está «desperdiciando» la oferta inconvertible de la combinación de tierra y frutas, pues juzga que hacer esto le resultaría mucho menos útil que otras formas de emplear su trabajo y su tiempo. La existencia de un bien de capital que no está en uso revela un error cometido por el sujeto, o por otra persona, *en el pasado*, pero indica que el sujeto espera obtener mayor utilidad empleando su trabajo de maneras diferentes, en lugar de continuar usando el bien de capital para su propósito original o para algún otro fin.³⁸

Todo esto nos da una guía para analizar cómo los sujetos actuantes emplearán los factores de producción originarios que proporciona la naturaleza. Así, supongamos que Crusoe, cuando explora la isla en busca de un sitio para establecerse, descubre que entre los posibles emplazamientos hay algunos en los que abundan las frutas (sin tomar en cuenta otros bienes de consumo), otros donde las hay en menor cantidad y otros completamente estériles. Es evidente que, *ceteris paribus*, se establecerá en la tierra más fértil —la «mejor» tierra— y empleará este factor hasta donde lo determine la utilidad de su producto, la posibilidad de invertir en bienes de capital útiles en la tierra, el valor que le da al ocio, etc. Las tierras menos fértiles permanecerán sin usar. Como vimos antes, cabe esperar que sea así; no hay razón para sorprenderse ante la evidencia de esta «capacidad ociosa». Por otra parte, cuando las áreas más fértiles estén agotadas, Crusoe empezará a utilizar algunas de las mejores que haya entre las restantes, hasta que la utilidad de su producción deje de ser mayor que la utilidad del ocio sacrificado. (Al decir «las mejores que haya entre las restantes» consideramos todos los factores intervinientes, tales como productividad, fácil acceso a la mejor tierra, etc.)

38. Benham, *op. cit.*, pp. 147-49, se ocupa del fantasma de la «capacidad ociosa».

Las áreas de uso potencial, pero que el sujeto actuante decide *no* emplear porque no «pagarían» en términos de utilidades sacrificadas, se denominan áreas submarginales. Por el momento no son objeto de la acción, pero el sujeto las tiene en mente para posibles usos futuros.

Por otra parte, la isla podría ser tan pequeña o estéril obligara a Crusoe a utilizar todas las tierras útiles disponibles. Entonces quizá debería explorar toda la isla para obtener su producción diaria de doscientas frutas. En este caso, si sus recursos son tales que siempre debe emplear la totalidad de los posibles factores útiles dados por la naturaleza, es obvio que está muy cerca del nivel de mera subsistencia.

En aquellos casos en los que los elementos dados por la naturaleza son elaborados, «mejorados» y mantenidos por el trabajo humano, estos se convierten, en efecto, en bienes de capital. Así, la tierra que ha sido librada de maleza, arada y cultivada por el trabajo humano se ha transformado en un bien de capital. Esta tierra es un bien producido y no un bien originario. Las decisiones acerca de si ha de mejorársela, y hasta qué punto, si se la mantendrá en barbecho o si se la extraerá el máximo de bienes de consumo presentes a costa de futuras pérdidas («erosión»), tienen exactamente la misma importancia que todas las decisiones sobre formación de capital. Dependen de una comparación entre la utilidad que se espera obtener de la producción futura y la utilidad de los bienes de consumo presentes a los que hay que renunciar.

Es obvio que la formación de capital y el concomitante alargamiento del periodo de producción prolongan el *periodo de provisión* del sujeto, es decir, que la formación de capital hará que el lapso durante el cual tendrá cubiertas sus necesidades en el futuro sea mayor. La *acción* implica la previsión de las necesidades futuras, una estimación de su urgencia relativa y el procedimiento para satisfacerlas. Cuanto más capital invierta un hombre, más largo tenderá a ser su periodo de provisión. Los bienes que se consumen directamente o en el presente son *bienes presentes*. Un *bien futuro* es la expectativa presente del goce de un bien de consumo en algún momento del porvenir. Un bien futuro puede ser un derecho sobre futuros

bienes de consumo, o un bien de capital que se convertirá más adelante en un bien de consumo. Puesto que los bienes de capital son etapas en el camino hacia los bienes de consumo, y los factores dados por la naturaleza son los puntos de partida, tanto unos como otros son bienes futuros.

Análogamente, el periodo de provisión puede extenderse prolongando la vida útil de los bienes de consumo que se producen. Por ejemplo, una casa dura más que una cosecha de frutas, y al invertir en ella Crusoe alarga considerablemente su periodo de provisión. Un bien de consumo durable solo se consume parcialmente cada día, de modo que su consumo diario es el de un bien presente, mientras que lo que resta es un bien futuro. Por lo tanto, si se construye una casa que durará 3.000 días, el uso de un día consumirá una $1/3.000$ parte de ella, mientras que el remanente será consumido en el futuro. Una $1/3.000$ parte de la casa es un bien presente, mientras que el resto es un bien futuro.³⁹

Podríamos agregar que otro método para alargar el periodo de provisión es la simple acumulación de *stock* de bienes de consumo que serán consumidos en el futuro en lugar de serlo en el presente. Por ejemplo, puede que Crusoe tenga cien frutas que habrá de consumir dentro de unos días, o de una semana. Esto se denomina a menudo *ahorro simple*, para distinguirlo del *ahorro capitalista*, en el cual el ahorro se incorpora al proceso de formación de capital.⁴⁰ Sin embargo, veremos que no hay una diferencia esencial entre ambos tipos de ahorro y que el ahorro simple también es ahorro capitalista en el sentido de que también resulta en formación de capital. Debemos tener en mente el hecho vital de que el concepto de «bien» hace referencia a una cosa cuyas unidades, según lo cree el sujeto actuante, le proporcionarán la misma utilidad. No se refiere a las características físicas o químicas del bien. Recordemos nuestra crítica a la popular y falaz objeción al hecho universal de la preferencia

39. Cf. Böhm-Bawerk, *op. cit.*, pp. 238-44.

40. El concepto de ahorro simple no debe aplicarse a un ejemplo anterior en el cual Crusoe ahorra bienes de consumo para consumirlos mientras se dedicaba a la producción de bienes de capital.

temporal según la cual, en cualquier invierno dado, el hielo en el próximo verano es preferible al hielo actual.⁴¹ Este no es el caso en que se prefiere el consumo del *mismo* bien en el futuro a su consumo en el presente. Si Crusoe tiene un *stock* de hielo en el invierno y decide «ahorrar» parte de él para el próximo verano, esto significa que el «hielo en verano» es un bien *diferente*, con una intensidad de satisfacción diferente, del «hielo en invierno», a pesar de sus similitudes físicas. El caso de las frutas, o de cualquier otro bien, es análogo. Si Crusoe resuelve posponer el consumo de una parte de su provisión de frutas, esto significa que esa parte proporcionará una satisfacción más intensa si se la consume más tarde que si se la consume ahora; en efecto, lo bastante más intensa como para sobrepasar su preferencia temporal por el presente. Las razones para tal diferencia pueden ser numerosas; entre ellas, la expectativa sobre gustos y condiciones de abastecimiento en el futuro. De todas maneras, las «frutas consumidas dentro de una semana» se vuelven mucho más valiosas que las «frutas consumidas ahora» y el número de unidades que se transferirá del consumo de esta semana al de la semana próxima estará determinado por el comportamiento de la utilidad marginal decreciente de las frutas de la semana próxima (a medida que aumenta el *stock*), la utilidad marginal creciente de las frutas de hoy (conforme disminuye el *stock*) y la tasa de preferencia temporal. Supongamos que, como consecuencia de todos estos factores, Crusoe decide destinar cien frutas para este propósito. En tal caso, estas cien frutas pasan de la categoría de bienes de consumo a la de bienes de capital. Sin embargo, este tipo de bienes de capital es tal que, como el vino, solo necesita *tiempo de maduración* para convertirse en bien de consumo, sin gasto de trabajo (con excepción del posible trabajo de acopiar las frutas y sacarlas más tarde del depósito).

Por lo tanto, resulta evidente que la acumulación de un *stock* de bienes de consumo también es ahorro que entra en la formación de capital.⁴² Los bienes ahorrados se convierten inmediatamente en

41. Véase nota 15.

42. El período de producción será igual a la diferencia de tiempo entre el acto de ahorro y el acto de consumo futuro, como en todos los demás casos de inversión.

bienes de capital que más tarde maduran hasta llegar a ser bienes de consumo más valorados. No hay una diferencia esencial entre los dos tipos de ahorro.

10. LA ACCIÓN COMO INTERCAMBIO

Hemos dicho que toda acción implica un intercambio: el abandono de una situación por otra que el sujeto actuante considera que será más satisfactoria.⁴³ Podemos ver ahora todo lo que se deduce de esta verdad, a la luz de los numerosos ejemplos que se han dado en este capítulo. Cada aspecto de la acción implica una *elección*, una alternativa: la renuncia a algunos bienes para adquirir otros. Dondequiera que se plantee una opción —entre bienes de consumo duraderos o bienes de capital, entre ahorro o consumo, entre trabajo u ocio, etc.—, siempre estará presente esa alternativa, esa renuncia a una cosa en favor de otra. En cada caso, el sujeto actuante adopta el curso de acción que, según cree, le otorgará la mayor utilidad según su escala de valores; y en cada caso, sacrifica lo que considera de menor utilidad.

Antes de seguir analizando la gama de elecciones alternativas, es necesario hacer hincapié en que *el hombre siempre debe actuar*. Puesto que siempre puede mejorar su situación, aun el «no hacer nada» es una forma de actuar. El «no hacer nada» —o dedicar todo su tiempo al ocio— es una elección que afectará a su provisión de bienes de consumo. Por lo tanto, siempre tiene que elegir y actuar.

Como el hombre siempre actúa, debe ocuparse permanentemente en tratar de alcanzar *aquello que está más alto en su escala de valores*, sea cual fuere el tipo de elección que esté considerando. *Siempre* debe haber lugar para algo mejor en su escala de valores; de lo contrario, todas sus necesidades estarían perfectamente satisfechas y la acción desaparecería. Como no puede ser así, el sujeto actuante siempre tiene la posibilidad de mejorar su situación, de

43. Véase nota 16.

alcanzar un valor mayor que aquel al que renuncia, es decir, de *obtener una ganancia psíquica*. Aquello que sacrifica puede denominarse sus *costes*, esto es, las utilidades de las que se priva para lograr una mejor posición. De modo que los costes del sujeto actuante son las oportunidades que pierde de gozar de bienes de consumo. De manera similar, la utilidad (mayor) que espera conseguir como resultado de la acción puede considerarse como su «ingreso psíquico», o «provecho psíquico» que, a su vez, será igual a la utilidad de los bienes que habrá de consumir como consecuencia de la acción. De aquí que, al comienzo de cualquier acción, el sujeto actuante cree que este curso de acción (entre otros posibles) *maximizará su ingreso psíquico* o *provecho psíquico*, esto es, obtendrá el valor más alto en su escala de valores.

APÉNDICE A: PRAXEOLOGÍA Y ECONOMÍA

En este capítulo hemos expuesto parte del *análisis praxeológico* (el análisis que constituye el *corpus* de la teoría económica). Su premisa fundamental es la existencia de la acción humana. Una vez que se ha demostrado que la acción humana es un atributo necesario de la existencia de los seres humanos, el resto de la praxeología (y de su subdivisión, la teoría económica) consiste en la elaboración de las implicaciones lógicas del concepto de acción. El análisis económico tiene la forma siguiente:

- 1) Aseveración *A*: Axioma de la acción.
- 2) Si *A*, entonces *B*; si *B* entonces *C*; si *C*, entonces *D*, etc., de acuerdo con las reglas de la lógica.
- 3) Por lo tanto, aseveramos (la verdad de) *B*, *C*, *D*, etc.

Es importante advertir que la economía no propone leyes sobre los *contenidos* de los fines humanos. Los ejemplos que hemos utilizado, tales como el del sándwich de jamón, las frutas, etc., son simplemente ilustrativos, y no aseguran absolutamente nada sobre el contenido de la meta de un hombre en un momento dado. El concepto

de acción implica el uso de medios escasos para la satisfacción de las necesidades más urgentes en algún momento futuro, y las verdades de la teoría económica se refieren a las relaciones formales entre fines y medios, y no a sus contenidos específicos. Los fines de un hombre pueden ser «egoístas» o «altruistas», «refinados» o «vulgares». Puede preferir el goce de los «bienes materiales» y de las comodidades, o bien inclinarse hacia la austeridad. A la economía no le interesa el contenido, y sus leyes se aplican sin tomar en cuenta la naturaleza de estos fines.

Por lo tanto, la praxeología difiere de la *psicología* y de la *ética*. Como todas estas disciplinas tratan acerca de las decisiones subjetivas de las mentes humanas individuales, muchos han creído que son fundamentalmente idénticas. No es así en absoluto. A la psicología y a la ética les interesa el contenido de los fines humanos; se preguntan *por qué* el hombre escoge tales y cuales fines, o *qué fines deben* valorar los hombres. La praxeología y la economía se ocupan de *cualquier* fin dado y de las implicaciones formales del hecho de que los seres humanos tienen fines y emplean medios para alcanzarlos. En consecuencia, son disciplinas distintas y separadas de las otras.

Por lo tanto, cualquier explicación de la ley de la utilidad marginal sobre bases psicológicas o fisiológicas es errónea. Por ejemplo, muchos autores han basado la ley de la utilidad marginal sobre una supuesta «ley de la satisfacción de deseos», según la cual, por ejemplo, un hombre puede comer cierto número de cucharadas de helado de una sola vez, y quedar satisfecho. Esto puede ser cierto o no desde el punto de vista psicológico, pero carece de importancia para la economía. Estos autores llegaron erróneamente a la conclusión de que, en las etapas iniciales de la oferta, la segunda unidad puede gozarse más que la primera, y que por lo tanto la utilidad marginal puede aumentar al principio antes de disminuir. Esto no es más que una falacia. La ley de la utilidad marginal no se basa en ningún supuesto psicológico o fisiológico, sino en la verdad praxeológica de que la primera unidad de un bien se usará para satisfacer la necesidad más urgente, la segunda unidad para satisfacer la más apremiante entre las que restan, etc. Debe recordarse que estas «unidades» deben tener la misma capacidad potencial de brindar servicios.

Por ejemplo, tomemos el falso razonamiento siguiente: el ejemplo de los huevos. Para hacer una tortilla se necesitan cuatro huevos. En este caso, el segundo huevo puede satisfacer una necesidad menos urgente que el primero, y el tercero, una menos urgente que la que satisface el segundo. Sin embargo, ya que el cuarto huevo permite terminar la tortilla, que de otro modo no quedaría lista, la utilidad marginal del cuarto huevo es mayor que la del tercero.

Este argumento no toma en cuenta el hecho de que un «bien» no es el componente físico de una cosa, sino cualquier material cuyas unidades constituyan una provisión igualmente útil. Como el cuarto huevo no tiene la misma utilidad que el primero ni es intercambiable con él, ambos *no* son unidades del mismo *stock*, y por lo tanto la ley de la utilidad marginal no se aplica en absoluto a este caso. Para que en este ejemplo se pudieran considerar los huevos como unidades homogéneas de un bien, habría que tomar *cada grupo de cuatro huevos* como una unidad.

Podríamos resumir así la relación y las diferencias entre la praxeología y cada una de las otras disciplinas:

- Por qué el hombre elige diversos fines: *psicología*.
- Cuáles deberían ser los fines del hombre: *ética*; también: *estética*.
- Cómo emplear los medios para llegar a los fines: *tecnología*.
- Cuáles son y cuáles han sido los fines del hombre y cómo ha empleado los medios para alcanzarlos: *historia*.
- Cuáles son las implicaciones formales del hecho de que el hombre usa medios para alcanzar diversos fines elegidos: *praxeología*.

¿Cuál es la relación entre la praxeología y el análisis económico? La economía es una subdivisión de la praxeología, hasta ahora la única que ha sido completamente estudiada. Con la praxeología como teoría general, y formal, de la acción humana, la economía incluye el análisis de la acción de un individuo aislado (economía robinsoniana) y, especialmente elaborado, el análisis del intercambio entre las personas (cataláctica). El resto de la praxeología es un área inexplorada. Se ha intentado formular una teoría lógica de la guerra y de la acción violenta. La violencia ejercida por el gobierno ha sido

tratada por la filosofía política y por la praxeología al investigar los efectos de la intervención gubernamental en el mercado libre. Se ha elaborado una teoría de los juegos y se han hecho algunos planteamientos interesantes en el análisis lógico de la elección por medio del voto.

Se ha sugerido que, puesto que la praxeología y la economía consisten en razonamientos lógicos basados en algunas premisas conocidas universalmente, para ser realmente científicas deben ser elaboradas de acuerdo con la notación simbólica de la lógica matemática.⁴⁴ Esto representa una mala interpretación, bastante curiosa, del papel de la lógica matemática o lógica simbólica. En primer lugar, la cualidad fundamental de las proposiciones verbales es que *cada una* tiene sentido. Por otra parte, los símbolos lógicos y algebraicos, tal como se emplean en la lógica simbólica, carecen de significado en sí mismos. La praxeología afirma que el axioma de la acción es verdadero, y a partir de aquí (junto con algunos axiomas empíricos, tales como la existencia de una variedad de recursos y de individuos) se deducen, según las reglas de la lógica, todas las proposiciones de la economía, cada una de las cuales es verbal y tiene sentido. Si se utilizara el conjunto de símbolos lógicos, ninguna proposición tendría sentido. Por lo tanto, la lógica simbólica se adecua mucho más a las ciencias físicas, en las que, a diferencia de lo que ocurre en las ciencias de la acción humana, más que los axiomas, se conocen las conclusiones. En las ciencias físicas, las premisas son solamente hipótesis y de ellas se extraen deducciones lógicas. En estos casos no tiene objeto tener proposiciones significativas en cada paso del razonamiento y, por ende, el lenguaje simbólico y matemático es más útil.

44. Cf. G.J. Schuller, «Rejoinder», *American Economic Review*, marzo de 1951, p. 188. Puede encontrarse una respuesta en Murray N. Rothbard, «Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics», en M. Sennholz (ed.), *On Freedom and Free Enterprise*, Essays in Honor of Ludwig von Mises (D. Van Nostrand Co., Princeton, N.J., 1956), p. 227. Véase también Boris Ischboldin, «A Critique of Econometrics», *Review of Social Economy*, septiembre de 1960, pp. 110-27; y Vladimir Niksa, «The Role of Quantitative Thinking in Modern Economic Theory», *Review of Social Economy*, septiembre de 1959, pp. 151-73.

El mero desarrollo verbal de la economía, para después traducirla a símbolos lógicos y por último verter nuevamente las proposiciones al idioma hablado, no tiene sentido y viola el principio científico fundamental de la navaja de Ockham, que exige la mayor simplicidad posible en la ciencia, evitando la multiplicación innecesaria de los entes o de los procesos.

Contrariamente a lo que podría creerse, la lógica tradicional no es inferior a la lógica simbólica. Por el contrario, esta última es meramente un artificio auxiliar basado en la primera. La lógica formal se ocupa de las reglas del pensamiento, necesarias y fundamentales, que deben ser expresadas verbalmente, y la lógica simbólica es solo un sistema de símbolos que emplea esta lógica formal como su fundamento. Por lo tanto, la praxeología y la economía no tienen en absoluto por qué avergonzarse del uso de la lógica verbal, base fundamental de la lógica simbólica, y significativa en cada etapa del camino.⁴⁵

APÉNDICE B: MEDIOS Y FINES

A menudo se aduce que cualquier teoría basada en una separación lógica de *medios* y *finés* no responde a la realidad, ya que ambos a menudo se funden en uno solo. Pero si la acción del hombre es intencionada, se dirige hacia *finés* y, sea cual fuere el camino que tome, debe, *ipso facto*, emplear *medios* para alcanzarlos. La diferenciación entre medios y fines es una distinción lógica necesaria arraigada en toda acción humana (en realidad, en toda acción intencionada). Es difícil encontrarle sentido a cualquier negación de esta verdad primordial. El único que podría tener es que en algunos casos ciertos *objetos*, o más bien ciertas *vías de acción*, se convierten en fines en sí mismos a la vez que son medios para otros fines. Esto, desde luego, puede suceder a menudo. Sin embargo, no hay dificultad en incorporarlas al análisis, como ya lo hemos hecho. Por ejemplo, un hombre

45. Cf. René Poirier, «Sur Logique», en André Lalande, *Vocabulaire technique et critique de la philosophie* (Presses Universitaires de France, París, 1951), pp. 574-75.

puede desempeñar cierta tarea no solamente por la paga, sino también porque le gusta lo que hace o su lugar de trabajo. Además, el deseo de ganar dinero es el deseo de un medio para conseguir otros fines. Los críticos de la praxeología confunden la necesaria y permanente separación de fines y medios como *categorías* con su frecuente coincidencia en un recurso concreto particular o en un curso de acción.

Capítulo segundo

El intercambio directo

I. TIPOS DE ACCIÓN INTERPERSONAL: LA VIOLENCIA

El análisis del Capítulo 1 está basado en las implicaciones lógicas del supuesto de la acción; por ende, sus resultados son válidos para toda acción humana. Sin embargo, la *aplicación* de estos principios se limitó a la «economía robinsoniana», en la cual se consideran las acciones de individuos aislados. En estas situaciones no hay interacción entre las personas. Por ende, el análisis podría aplicarse fácil y directamente a n número de Robinsones confinados en n islas u otras áreas aisladas. Ahora debemos aplicar y extender el análisis para considerar las interacciones entre seres humanos.

Supongamos que un día Crusoe descubre que otro individuo, digamos Jackson, está viviendo, también solo, del otro lado de la isla. ¿Qué tipos de interacción podría haber entre ellos? Un tipo podría ser la *violencia*; Crusoe podría sentir tal odio hacia Jackson que decidiera matarlo o agredirlo de alguna otra manera. En ese caso, alcanzaría su fin —matar a Jackson— valiéndose de la violencia. Otra posibilidad podría ser que Crusoe deseara arrebatarse a Jackson su casa y su provisión de pieles, y matarlo sería un medio para lograr ese fin. En cualquiera de los dos casos, Crusoe lograría su objetivo a costa de Jackson, quien, por lo menos, sufriría un gran perjuicio psíquico. Toda acción basada en *amenazas de violencia o intimidación* es fundamentalmente similar. Por lo tanto, Crusoe podría asaltar a Jackson amenazándolo con un puñal y robarle sus reservas de pieles y provisiones. Ambos ejemplos son casos de *acción violenta* e implican ganancia para uno a expensas del otro.

Los factores siguientes, solos o combinados, podrían influir sobre Crusoe (o sobre Jackson) para que *se abstuviera* de cualquier acción violenta:

- 1) Podría considerar que el uso de la violencia contra cualquier otro ser humano es *inmoral*, o sea que la represión del impulso agresivo es un fin en sí misma cuyo grado, en su escala de valores, es superior al capital o a los bienes que puede obtener recurriendo a métodos violentos.
- 2) Podría pensar que al emprender una acción violenta puede establecer un precedente indeseable, que daría lugar a que el otro lo atacase, de manera que él terminaría siendo la víctima en lugar del victimario. Si inicia un tipo de acción donde se obtiene una ganancia a expensas de otro, debe enfrentarse con el hecho de que *él mismo* pueda resultar perdedor.
- 3) Aunque crea que con su acción violenta triunfará en última instancia sobre el otro, puede llegar a la conclusión de que «el coste de la guerra» es mayor que el ingreso neto que obtendría con la victoria. Por lo tanto, que la pérdida de tiempo y la energía gastada *en hacer la guerra* (que puede definirse como la acción violenta ejercida por dos o más contrincantes), en acumular *armas* con ese propósito (capital y bienes para usos bélicos), etc., podrían, en definitiva, exceder en importancia el botín por conquistar.
- 4) Aunque Crusoe se sintiera razonablemente seguro de triunfar y creyera que el coste de la lucha habría de ser mucho menor que el provecho proveniente del botín a obtener, podría considerar que esta ganancia a corto plazo bien puede ser sobrepasada por las pérdidas a largo plazo. En consecuencia, al apoderarse de la casa y las pieles de Jackson podría quedar satisfecho durante un tiempo después del «periodo de producción» (que es igual al periodo de duración de la guerra más el de su preparación), pero, transcurrido cierto tiempo, la casa se deterioraría y las pieles perderían su valor. Entonces, podría llegar a la conclusión de que matando a Jackson perdería permanentemente muchos servicios que este podría ofrecerle si siguiera viviendo. Por ejemplo, compañía u otros tipos de bienes de consumo o de capital. Más adelante

veremos *cómo* podría Jackson serle útil a Crusoe si este no recurriera a la violencia, pero, sea como fuere, Crusoe podría desistir de una acción violenta por considerar que los perjuicios a largo plazo podrían ser mayores que las ganancias esperadas a corto plazo. Por el contrario, su preferencia temporal podría ser tan grande como para inducirle a pensar que los beneficios presentes son más ventajosos que las pérdidas futuras.

Sería posible que Crusoe ejerciera violencia contra Jackson sin tomar en consideración ni el coste de la guerra ni las consecuencias a largo plazo, en cuyo caso sus acciones resultarían erróneas, es decir, que los medios usados no conducirían a maximizar su provecho psíquico.

En lugar de matar a su oponente, Crusoe podría *esclavizarle*, y, bajo constantes amenazas de violencia, obligarle a trabajar para satisfacer las necesidades de su amo más que las propias.¹ En la *esclavitud* el amo trata al esclavo como a su ganado, caballos y otros animales, usándolos como factores productivos para satisfacer sus necesidades, y los alimenta, les proporciona alojamiento, etc., solo lo suficiente como para que puedan continuar a su servicio. Cierto es que el esclavo está de acuerdo con este arreglo, pero este consentimiento es el resultado de escoger entre servir al amo o soportar agresiones violentas. El trabajo en estas condiciones difiere cualitativamente del que se realiza sin estar bajo amenaza de violencia, y puede ser llamado *trabajo forzado*, en comparación con el *trabajo libre* o *trabajo voluntario*. Si Jackson consiente en seguir trabajando de esta manera bajo las órdenes de Crusoe, esto *no* quiere decir que sea un ferviente defensor de su propia esclavitud, sino, simplemente, que cree que el *rebelarse* contra su amo no mejorará su condición, por los *costes* de esa rebelión: la violencia que posiblemente sufriría, el trabajo de prepararse para la lucha, la lucha misma, etc.

1. Para un análisis de la transmutación del asesinato en esclavitud, véase Franz Oppenheimer, *The State* (Vanguard Press, Nueva York, 1914, reeditado en 1928), pp. 55-70, y *passim*.

El argumento según el cual el esclavo es un defensor entusiasta del sistema (por el alimento que le proporciona el amo, etc.) pasa por alto el hecho de que si así fuera, la violencia y la amenaza de violencia no serían necesarias. Jackson simplemente se pondría al servicio de Crusoe por su propia voluntad, y esto no sería esclavitud sino un convenio de otro tipo, que veremos en la próxima sección.^{2, 3} Es evidente que el esclavo está siempre peor de lo que estaría de no mediar la amenaza de violencia por parte del amo y, por consiguiente, este siempre gana a expensas de aquél.

De la relación entre las personas en el sistema de la esclavitud se dice que es *hegemónica*;⁴ uno manda y el otro obedece, y las órdenes se cumplen bajo amenazas de violencia. El amo usa a los esclavos como instrumentos, como factores productivos para satisfacer sus necesidades. Por lo tanto, la esclavitud, o la hegemonía, es un sistema en el cual un hombre debe trabajar a las órdenes de otro bajo amenaza de violencia. En el sistema hegemónico, el hombre que obedece —«esclavo», «siervo» o «súbdito»—, tiene solo dos opciones: 1) acatar el dominio del amo o «dictador», o 2) rebelarse contra el régimen de violencia, emprendiendo él mismo una acción violenta o rehusando obedecer órdenes. Si opta por lo primero, se somete al gobernante hegemónico y todas las demás decisiones y acciones corren por cuenta de este. El súbdito solo elige *una vez*, al escoger la obediencia; de allí en adelante, solo elegirá el gobernante. Aquel solo actúa como un factor de producción pasivo para uso del amo. Por ese único acto de elección (permanente) se obliga a realizar

2. Es cierto que el hombre, por ser lo que es, no puede garantizar a otro, por un acuerdo voluntario, que trabajará para él de por vida. Por lo tanto, en el presente, Jackson puede acceder a trabajar para Crusoe por siempre, a cambio de comida, vestido, etc., pero no puede garantizarle que no cambiará de idea en el futuro y decidirá dejar de hacerlo. En este sentido, la persona y la voluntad de alguien son «inalienables», es decir, no pueden ser cedidas a otra persona por un periodo futuro.

3. Tal arreglo *no* es una *garantía* de «seguridad» en las provisiones, ya que nadie puede garantizar un abastecimiento constante de tales bienes. Solo significa que A cree que B es más capaz de abastecerlo de esos bienes de lo que sería él mismo.

4. Véase Mises, *Human Action*, pp. 196-99, y, para una comparación entre los esclavos y los animales, *ibid.*, pp. 624-30.

trabajo forzado, u obligatorio, y solo el dictador tiene la libertad de escoger y de actuar.

La acción violenta puede provocar las siguientes situaciones: *a*) lucha de resultado incierto, en la que ninguno de los contendientes resulte victorioso, caso en el cual la guerra puede continuar durante mucho tiempo, con intervalos más o menos prolongados; o bien la acción violenta termina y se establece la *paz* (la ausencia de guerra); *b*) el vencedor mata al vencido, y en este caso ya no hay más interacción entre ambos; *c*) el vencedor simplemente roba al vencido y se va, volviendo definitivamente a su aislamiento, o tal vez regresando periódicamente para someterlo a violentos saqueos; o *d*) el vencedor establece una continua tiranía hegemónica sobre el vencido amenazándolo con el uso de la fuerza.

En el caso (*a*) la acción violenta es estéril y errónea; en (*b*) no hay más interacción personal; en (*c*) se alternan el robo y el aislamiento, y en (*d*) se instituye un lazo hegemónico permanente.

De estos resultados, solo en (*d*) se ha establecido una pauta continua de interrelación personal. Tales relaciones son compulsivas, e implican estos «intercambios» forzados: se trata a los esclavos como factores productivos a cambio de alimento y otras provisiones que son suministradas por los amos a cambio, a su vez, de esos factores. Si llamamos *sociedad* a una pauta permanente de intercambio entre individuos, es evidente que solo en (*d*) ha sido establecida una sociedad.⁵ En el caso en que Crusoe someta a Jackson a la esclavitud, la sociedad resultante será, evidentemente, de tipo hegemónico.

El término «sociedad», por consiguiente, denota un patrón de intercambios entre seres humanos.

Obviamente, es absurdo considerar a «la sociedad» como algo «real», con una fuerza independiente que le es propia. Su única realidad son los individuos que la componen, cuyas acciones determinan el tipo de pauta social que habrá de establecerse.

En el capítulo 1 hemos visto que toda acción implica cambio. Ahora podemos dividir los cambios en dos categorías. Uno es el *cambio*

5. Por supuesto, en este momento no juzgamos acerca de si el establecimiento de dicha sociedad es un acontecimiento beneficioso, malo o indiferente.

autístico, que es todo aquel que no implica forma alguna de cambio interpersonal de servicios. En consecuencia, todos los cambios que hace Crusoe, aislado, son autísticos. Por otra parte, la esclavitud entraña un *cambio interpersonal*, en el cual uno renuncia a algún bien para adquirir otros bienes del otro. Sin embargo, en esta forma de intercambio obligatorio solo el amo resulta beneficiado, ya que es el único que lo realiza libremente. Puesto que el súbdito actúa bajo amenaza de violencia, es evidente que pierde en el intercambio. El amo usa al esclavo como factor productivo para su propio beneficio, a expensas del otro, y esta relación hegemónica puede denominarse *explotación*. En el intercambio hegemónico el gobernante explota al súbdito para su propio beneficio.⁶

2. TIPOS DE ACCIÓN INTERPERSONAL: EL INTERCAMBIO VOLUNTARIO Y LA SOCIEDAD CONTRACTUAL⁷

De ahora en adelante desarrollaremos un análisis del funcionamiento de una sociedad basada puramente en la acción voluntaria, completamente *libre* de restricciones impuestas por la violencia o por la amenaza de violencia. Examinaremos acciones interpersonales absolutamente voluntarias, sin rastros de vínculos hegemónicos. Más adelante, con posterioridad a la determinación de las leyes que rigen un *mercado irrestricto*, investigaremos la naturaleza y los resultados de las relaciones hegemónicas, o sea acciones basadas en la violencia o en la amenaza de violencia. Precisaremos los diversos efectos de la interferencia violenta en las acciones voluntarias y consideraremos las consecuencias de un régimen totalmente hegemónico en el que imperan la esclavitud o la sumisión absolutas. Por ahora nos

6. Este sistema fue denominado a veces «cooperación obligatoria», pero preferimos usar el término «cooperación» para referirnos a la consecuencia de actos de elección voluntarios.

7. Para un análisis del intercambio, véase Menger, *op. cit.*, pp. 175-90. Un excelente tratamiento del tema se encuentra en Frédéric Bastiat, *Harmonies of Political Economy* (The Register Publishing Co., Santa Ana, California, 1944), I, 96-130.

limitaremos a un análisis de las acciones ejecutadas sin el impedimento de la violencia ejercida por otros.

La forma más importante de interacción voluntaria es el intercambio voluntario. A le da un bien a B a cambio de un bien que B le da a A. La esencia del intercambio es que se realiza porque *ambas personas esperan que las beneficie; si no fuera así, no estarían de acuerdo en llevarlo a cabo*. Una condición necesaria para el intercambio es que *los dos bienes tengan un orden de valoración distinto en las respectivas escalas de valores de las partes intervinientes*. Por tanto, supongamos que estas partes sean A y B, y que A le da a B el bien X a cambio del bien Y. Para que esto sea posible sus escalas de valores antes del intercambio deben haber sido las siguientes:

A	B
1. (Bien Y)	1. (Bien X)
2. Bien X	2. Bien Y

(Los paréntesis que encierran al «bien» indican que el sujeto no lo posee; la ausencia de paréntesis significa que sí.) A tiene el bien X, y B tiene el bien Y, y cada uno valora el bien que el otro posee más que el propio. Después de realizar el intercambio, los dos, A y B, pasan a ocupar una posición más alta en sus respectivas escalas de valores.

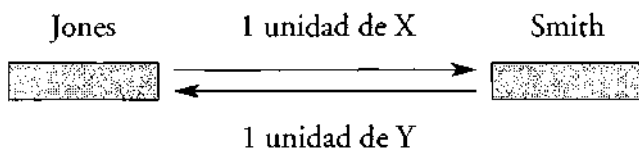
Por lo tanto, las condiciones del intercambio son: que los bienes sean valorados en orden inverso por las dos partes y que cada una de ellas *conozca* de la existencia de la otra y de los bienes que posee. Sin conocimiento de los activos de la otra persona, no podría ocurrir intercambio alguno.

Obviamente, las cosas que se van a intercambiar son *bienes*, que serán de utilidad para la parte que los recibe. Puede tratarse de bienes presentes o futuros (o derechos sobre bienes futuros, que se consideren equivalentes a estos); y pueden ser bienes de capital, o de consumo, trabajo o recursos naturales. Sea como fuere, los objetos del intercambio deben ser *medios escasos* para satisfacer los fines humanos, ya que si su abundancia fuera ilimitada serían condiciones generales del bienestar humano y no objeto de la acción humana; si fuera

así, no habría necesidad de dar algo a cambio para adquirirlos, y no se convertirían en objeto de intercambio.

Si se trata de bienes únicos, o sea que su oferta consta de solo una unidad, el problema de cuándo se realizará el intercambio y cuándo no, es simple. Si A tiene un florero y B una máquina de escribir y cada uno sabe lo que posee el otro, y si A valora más la máquina de escribir y B valora más el florero, habrá intercambio. Si, por otra parte, *cada uno* valora más lo que tiene que lo que posee el otro, entonces no lo habrá; como tampoco lo habrá si cualquiera de las dos partes no sabe que la otra tiene un florero o una máquina de escribir.

En el caso de que la *oferta* de los bienes disponibles conste de varias unidades homogéneas, el problema se hace más complejo. Aquí, el factor decisivo para determinar hasta dónde llegarán los intercambios de los dos bienes es la ley de la utilidad marginal.⁸ Si Jones y Smith poseen cierta cantidad de unidades de los bienes X e Y, entonces, para que Jones cambie *una unidad* de X por *una unidad* de Y, deben darse las siguientes condiciones: para Jones, la utilidad marginal de una unidad adicional de Y debe ser mayor que la utilidad marginal de la unidad cedida de X; y para Smith, la utilidad marginal de una unidad adicional de X debe ser mayor que la utilidad marginal de la unidad cedida de Y. Por lo tanto:



para Jones, U.M. de una unidad adicional de Y > U.M. de X
 para Smith, U.M. de una unidad adicional de X > U.M. de Y

8. Estrictamente, la ley de la utilidad marginal también es aplicable al caso en que la existencia se reduce a una unidad, y podemos decir que, en el ejemplo anterior, el intercambio se llevará a cabo si, para A, la utilidad marginal del bien Y es mayor que la utilidad marginal del bien X, y viceversa para B.

(Las utilidades marginales de los bienes para Jones y para Smith no son, naturalmente, comparables entre sí, puesto que no pueden medirse, y las dos escalas de valores no pueden ser reducidas a una medida o escala única.)

Sin embargo, a medida que Jones continúa entregando a Smith unidades de X a cambio de unidades de Y, la utilidad marginal de X aumenta para el primero por la ley de la utilidad marginal. Además, la utilidad marginal de la unidad adicional de Y continúa disminuyendo para Jones a medida que aumentan sus existencias de Y, precisamente por esa ley. En consecuencia, con el tiempo, Jones llegará a un punto en el cual cualquier intercambio adicional de X por Y hará que la utilidad marginal de X sea mayor que la utilidad marginal de Y, de manera que no querrá efectuar más intercambios. Además, Smith está en una posición similar. A medida que continúa cambiando Y por X, para él aumenta la utilidad marginal de Y, y disminuye la de una unidad adicional de X, igualmente debido a la ley de la utilidad marginal. También él llegará en algún momento a un punto en el cual un intercambio adicional hará descender su posición en su escala de valores, de manera que se negará a efectuar más intercambios. Como se necesitan dos personas para hacer un convenio, Jones y Smith intercambiarán unidades de X por unidades de Y *hasta que uno de ellos* llegue al límite más allá del cual otros intercambios conducirían a una pérdida en lugar de a una ganancia.

Por lo tanto, supongamos que Jones comienza teniendo en su *haber* (existencia de bienes) 5 caballos y 0 vacas, mientras que Smith empieza con un activo de 5 vacas y 0 caballos. Las escalas de valores de ambos reflejan cuántos cambios de una vaca por un caballo se llevarán a cabo (si es que se produce alguno). En consecuencia, supongamos que la figura 1 representa el diagrama de valores de Jones. Los puntos indican el valor de la utilidad marginal de cada vaca adicional, a medida que Jones hace intercambios de un caballo por una vaca, y las cruces, la utilidad marginal en aumento de cada caballo entregado. Jones dejará de hacer intercambios después del tercero, cuando tenga en su haber 2 caballos y 3 vacas, pues si hiciera más se perjudicaría.

Por otra parte, supongamos que el diagrama de valores de Smith está representado en la figura 2. Los puntos indican la utilidad

FIGURA 1

JONES

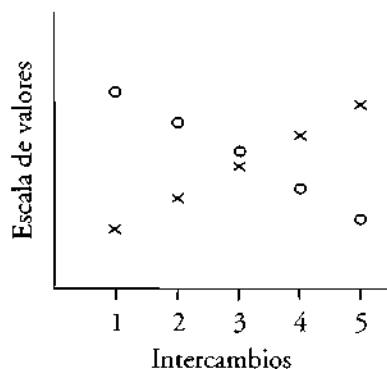
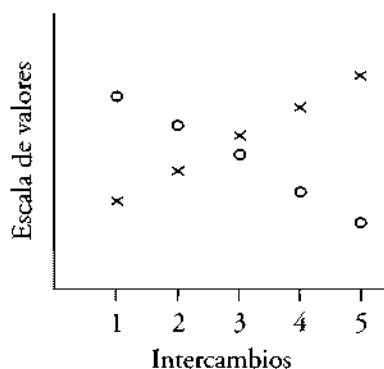


FIGURA 2

SMITH



marginal de cada caballo adicional, mientras que las cruces, la utilidad marginal de cada vaca entregada. Smith no hará más que dos intercambios, y por lo tanto Jones tendrá que hacer lo mismo. Terminarán cuando Jones tenga en su haber 3 caballos y 2 vacas, y Smith, 3 vacas y 2 caballos.

Es casi imposible sobrestimar la importancia del intercambio en un sistema económico evolucionado. Los intercambios ejercen enorme influencia sobre las actividades productivas. Su existencia implica que los bienes, y las unidades de estos, no solo tienen *valor de uso directo* para el productor, sino también *valor de cambio*. En otras palabras, pueden ahora ser cambiados por otros bienes de mayor utilidad para el sujeto actuante. Un hombre cederá una unidad de un bien mientras los bienes por los cuales la intercambia tengan mayor valor para él que el valor que tiene esa unidad en su uso directo, es decir, mientras su valor de cambio sea mayor que su valor de uso directo.

En el ejemplo anterior, los dos primeros caballos cedidos por Jones, y las dos primeras vacas que Smith le dio a cambio tenían, a criterio de sus dueños, un valor de cambio mayor que su valor de uso directo. Por otra parte, de allí en adelante, el valor de uso de sus respectivos activos fue mayor para ellos que el valor de cambio.⁹

9. Sobre valor de uso y valor de cambio, véase Menger, *op. cit.*, pp. 226-35.

La existencia del intercambio y sus posibilidades permiten a los productores producir para un «mercado», en vez de hacerlo exclusivamente para ellos mismos. En lugar de intentar maximizar su producto para condiciones de aislamiento, produciendo solo para su propio uso, cada persona puede ahora producir bienes previendo su valor de cambio, e intercambiarlos por otros más valiosos para él. Evidentemente, ya que esto brinda nuevas perspectivas a la utilidad de los bienes, cada persona puede aumentar su productividad. La praxeología nos enseña que todo el que realiza una transacción estima que se beneficiará con ella; de otro modo no la llevaría a cabo. Empíricamente sabemos que la economía del intercambio ha permitido incrementar la productividad y la satisfacción de todos los que participan en ella.

En consecuencia, cualquiera puede producir bienes para usarlos directamente o para intercambiarlos con otras personas por otros bienes que necesita. En el primer caso, *él mismo* es el consumidor de su propio producto; en el segundo, produce para *otros consumidores*, es decir, «para un mercado». Sea como fuere, es evidente que, en un «mercado» en el cual no existen interferencias, son los consumidores quienes determinan el rumbo de la producción.

En un momento dado, un bien o una unidad de un bien puede tener, para quien lo posee, valor de uso directo o valor de cambio, o una mezcla de ambos, y el que sea mayor es el determinante de su acción. Ejemplos de bienes que solo tienen valor de uso directo para sus propietarios son aquellos que se producen en condiciones de aislamiento o, en el caso de una economía compleja, por ejemplo, una receta de anteojos, resultante de una prescripción individual; por otra parte, para los productores de esos anteojos, o de instrumentos quirúrgicos, estos productos no tienen valor de uso directo, sino solo valor de cambio. Muchos bienes, como los que vimos en ejemplos anteriores, tienen para sus poseedores ambos valores. Para estos últimos, un cambio en las condiciones puede hacer que el valor de uso directo reemplace al valor de cambio en la escala de valores del sujeto actuante, o viceversa. Por tanto, si una persona que posee una provisión de vino pierde su predilección por él, el valor de uso de ese vino, que era anteriormente mayor que su valor de cambio, disminuirá hasta

llegar a ser casi nulo, mientras que el valor de cambio lo superará. De manera similar, una persona adulta podrá intercambiar los juguetes que usaba cuando era niño, ya que su valor de uso habrá declinado notablemente.

Puede resultar la situación inversa; el valor de cambio de los bienes puede decrecer, haciendo que sus poseedores los usen directamente en lugar de intercambiarlos. Por ejemplo, una modista puede confeccionar un sombrero con el propósito de intercambiarlo, pero un pequeño defecto podría hacer disminuir a tal punto el valor de cambio esperado que decida usarlo ella misma.

Uno de los factores más importantes que provocan modificaciones en la relación entre el valor de uso directo y el valor de cambio es un aumento en el número de unidades ofrecidas. Por la ley de la utilidad marginal sabemos que un aumento en la disponibilidad de un bien disminuye su utilidad marginal para uso directo. Por lo tanto, cuanto mayor sea la cantidad de unidades disponibles, mayor será la probabilidad de que el valor de cambio de la unidad marginal sea más elevado que su valor de uso directo, y que su dueño decida intercambiarlo. Cuantos más caballos tenga Jones, y cuantas más vacas posea Smith, mayores serán sus deseos de intercambiarlos. Inversamente, si la disponibilidad disminuye, predominará el valor de uso directo.

La multiplicidad de intercambios voluntarios da forma a una sociedad; da forma también a un patrón de interrelaciones que se conoce como *mercado*. Una sociedad constituida únicamente por el mercado, se dice que tiene un *mercado irrestricto*, o *mercado libre*, que no sufre la interferencia de las acciones violentas. Una sociedad que se fundamenta en los intercambios voluntarios se denomina *sociedad contractual*, la cual está cimentada en la libre participación, en las relaciones contractuales entre individuos, en contraste con la sociedad hegemónica, que se basa en la acción violenta. Los convenios entre individuos para realizar intercambios reciben el nombre de *contratos*, y una sociedad basada en convenios voluntarios es una sociedad contractual. Es la sociedad del mercado libre.

En este tipo de sociedad todos los individuos se benefician por los contratos que hacen. Cada uno es libre para tomar sus propias decisiones en cada momento. Por lo tanto, en un mercado libre las

relaciones entre las personas son «simétricas»; hay igualdad, en el sentido de que cada uno tiene igual poder para decidir sus propios intercambios. Esto contrasta con la relación hegemónica, donde el poder es asimétrico: allí el dictador toma todas las decisiones para sus súbditos, con excepción de la de obedecer, que se realiza, por así decirlo, a punta de bayoneta.

Por lo tanto, los rasgos sobresalientes de la sociedad contractual (mercado libre) son: responsabilidad individual, ausencia de métodos violentos, libertad, plenas facultades para tomar decisiones (exceptuando la decisión de agredir a otros) y beneficios para todos los participantes. Las características de una sociedad hegemónica son: el imperio de la violencia, la sumisión a un dictador que decide por los ciudadanos y la explotación de los súbditos para beneficio de los amos. Veremos a continuación que las sociedades existentes pueden ser totalmente hegemónicas, totalmente contractuales o combinaciones de ambas en grados diferentes; también analizaremos la naturaleza y las consecuencias de estas «mezclas» y de las sociedades absolutamente hegemónicas.

Antes de seguir examinando el proceso del intercambio, debemos considerar que para que una persona intercambie una cosa primero debe poseerla, o ser su *dueño*. Se renuncia a la *posesión* del bien X para obtener la del bien Y. La posesión por parte de uno o más individuos implica el control exclusivo y el uso de los bienes poseídos, y estos reciben el nombre de *propiedad*. Una situación exenta de violencia es aquella en la cual nadie puede apoderarse de la propiedad ajena por la fuerza o mediante amenazas, y en la que la propiedad de cada persona está «segura», a salvo de tales agresiones.

¿Qué bienes pueden ser objeto de propiedad? Evidentemente, solo los *medios escasos*. Las condiciones generales del bienestar, dado que existen en abundancia para todos, no son objeto de ninguna acción, y por lo tanto no pueden ser poseídas o convertirse en propiedad. En el mercado libre sería absurdo decir que alguien es «dueño» del aire. Solamente si un bien es escaso puede una persona querer poseerlo, o apropiarse de él para usarlo. La única forma que un hombre tiene para adueñarse del aire es por la fuerza, y una acción semejante no es concebible en el mercado libre.

En el mercado libre, irrestricto, un individuo puede adquirir la propiedad de bienes escasos de la siguiente manera: 1) En primer lugar *cada hombre es dueño de su ser*, de su voluntad y sus acciones, y del modo en que realizará su trabajo. 2) Adquiere factores escasos dados por la naturaleza apropiándose de aquellos todavía no aprovechados, o recibéndolos como un regalo de alguna otra persona que, en último análisis, debe haberse apropiado de ellos como factores todavía no utilizados.¹⁰ 3) Adquiere bienes de capital o bienes de consumo, combinando su propio trabajo con factores naturales, o recibéndolos como regalo de alguna otra persona. Al igual que en el caso anterior, los bienes que se le han cedido deben haber sido antes producidos por otro por su propio esfuerzo. Obviamente, serán factores naturales, bienes de capital y bienes de consumo *duraderos*, ya que los bienes de consumo perecederos serán consumidos rápidamente. 4) Puede *intercambiar* un factor de cualquier clase (servicios, factores naturales, bienes de capital, bienes de consumo) por otro factor de cualquier clase. Queda claro que, cuando el origen de la propiedad de un bien es el regalo o el intercambio, en última instancia, también provienen de la *apropiación de factores naturales no utilizados, y de la producción de bienes de capital y de consumo*; estas son las fuentes últimas de toda propiedad en un sistema económico libre. Para que pueda tener lugar una donación o un intercambio de bienes, estos deben haber sido obtenidos primero, por individuos, en alguna de esas maneras. Por ende, la secuencia lógica de los acontecimientos es la siguiente: un hombre es dueño de sí mismo; se apropia de factores naturales no usados para poseerlos; usa estos factores para producir sus bienes de capital y de consumo; consume los bienes de consumo, así como los bienes de capital, y/o los cede a otros; intercambia algunos de esos bienes por otros pertenecientes a otros hombres, quienes a su vez habrán llegado a poseerlos de la misma

10. Desde el punto de vista analítico, el hecho de que alguien reciba un factor de otro como obsequio simplemente sitúa el problema en una etapa anterior. El sujeto actuante ha debido apropiarse en algún momento de los factores no usados, como Crusoe tomó posesión de las tierras vírgenes de la isla.

manera.^{11, 12} Estos son los métodos para la adquisición de bienes en el mercado libre, e incluyen todo menos la violencia u otras formas de expropiación *agresiva* de la propiedad ajena.¹³

A diferencia de las condiciones generales del bienestar, que en el mercado libre no pueden pertenecer a nadie, los bienes escasos usados en la producción siempre deben estar bajo control de alguien y, por consiguiente, ser *propiedad de alguien*: de quienes los producen, de los primeros que los utilizan o de los que los reciben de otros. De la misma manera, en un sistema hegemónico, alguna persona, o personas, deben dirigir las operaciones con estos bienes. Sea quien fuere el encargado de hacerlo, es en verdad el dueño de esos bienes, y en consecuencia será su propietario, independientemente de la definición legal de propiedad. Esto se aplica tanto a las personas y sus servicios como a los bienes materiales. En el mercado libre cada uno es dueño de sí mismo, mientras que en el sistema hegemónico el individuo es propiedad de otros y no puede tomar decisiones, con excepción de una: la de no rebelarse contra la autoridad del amo. Por lo tanto, los regímenes violentos, o hegemónicos, no pueden *abolir* la propiedad, que se deriva de los fundamentos de la acción humana;

11. Sobre el hecho de que el hombre se pertenece a sí mismo y sobre la adquisición de la propiedad, véase el tratamiento clásico de John Locke, *An Essay Concerning the True Original Extent and End of Civil Government, Second Treatise*, en Ernest Barker (comp.), *Social Contract* (Oxford University Press, Londres, 1948), pp. 15-30.

12. El problema de que el hombre se pertenece a sí mismo se complica al considerar a los *niños*. No se puede decir que estos sean dueños de sí mismos porque todavía no poseen la facultad de razonamiento necesaria para gobernar sus actos. El hecho de que los niños estén bajo la autoridad hegemónica de los padres hasta que tengan edad suficiente como para ser dueños de sí mismos no se contrapone, por lo tanto, a nuestro supuesto de un mercado totalmente libre. Puesto que no son capaces de pertenecerse a sí mismos, la autoridad sobre ellos debe ser ejercida por otras personas; en el mercado irrestricto recaerá en sus *productores*, o sea sus padres. Por otro lado, la propiedad de los padres en este único caso no es exclusiva, ya que no pueden perjudicar al niño a su antojo. Poco tiempo después de su nacimiento el niño comienza a adquirir la facultad del razonamiento y a desarrollar la capacidad potencial de ser dueño de sí mismo. En consecuencia, en un mercado libre deberá ser defendido de actos violentos, igual que un adulto. Sobre el tema, véase *ibid.*, pp. 30-38.

13. Para un tratamiento más profundo de los actos agresivos y no agresivos en el mercado, véase la sección 13 de este capítulo.

únicamente pueden transferirla de una persona o grupo de personas (los productores o propietarios naturales) a otro grupo.

Ahora podemos resumir brevemente los diferentes tipos de acción humana:

ACCIÓN HUMANA

I. Aislamiento (intercambio autístico)

II. Acción interpersonal

A. Acción agresiva

1. Guerra.
2. Asesinato. Asalto.
3. Robo.
4. Esclavitud.

B. Acción no agresiva

1. Regalo. Donación.
2. Intercambio voluntario.

Este capítulo y los siguientes están dedicados a un análisis de la sociedad no agresiva, particularmente aquella cuya pauta constitutiva es el intercambio voluntario.

3. EL INTERCAMBIO Y LA DIVISIÓN DEL TRABAJO

Al describir las condiciones necesarias para la existencia del intercambio (tal como el orden de valoración inverso de los bienes), partamos del supuesto de que lo que se intercambia son *dos bienes diferentes*. Si Crusoe, en un extremo de la isla, produce solo moras, y Jackson, en el otro extremo, produce solo la misma clase de moras, no hay intercambio posible. Si Jackson produce doscientas moras y Crusoe ciento cincuenta es absurdo suponer que las intercambiarán.¹⁴ La única interacción personal voluntaria que podría haber en relación con las moras es que uno de ellos se las regalara al otro.

14. Es posible que Crusoe y Jackson, solo para divertirse, intercambien entre sí, una y otra vez, cincuenta moras. Esto, sin embargo, no sería un intercambio genuino, sino solo un juego.

Para que los sujetos intercambien dos bienes diferentes, cada uno debe tener en su haber una proporción diferente de bienes en relación con sus necesidades. Uno de ellos debe *especializarse* relativamente en la obtención de bienes diferentes de los que produce el otro. Esta especialización de cada individuo debe haber ocurrido por alguna de las tres razones siguientes o por una combinación de ellas: *a)* diferencias en la aptitud y rendimiento de los factores naturales; *b)* diferencias en los bienes de capital y de consumo duraderos dados; *c)* diferencias en las habilidades y en la conveniencia de los distintos tipos de trabajo.¹⁵ Estos factores, además del valor de cambio y del valor de uso potenciales de los bienes, determinarán la línea de producción que seguirá cada individuo. Si la producción se destina al intercambio, el valor de cambio desempeñará la parte más importante en su decisión. De este modo, Crusoe podría haber encontrado mieses en abundancia en el sector de la isla que habita. Estos recursos, sumados a su habilidad para la agricultura y la escasa desutilidad que implica para él una actividad a la que se siente inclinado, pueden decidirle a convertirse en agricultor; Jackson, por su parte, con mayor afición por la caza y teniendo en su sector profusión de animales, puede resolver especializarse en esa actividad. El intercambio, que es productivo para los dos, implica especialización de la producción o *división del trabajo*.

El grado al cual se lleva la división del trabajo en una sociedad depende *de los alcances del mercado para los productos*. Esto último determina el valor de cambio que el productor podrá obtener por sus bienes. Por lo tanto, si Jackson sabe que podrá intercambiar parte del producto de la caza por granos y frutas producidos por Crusoe, podrá dedicarse exclusivamente a cazar, y esto absorberá todo su tiempo de trabajo. Crusoe dedicará el suyo a la agricultura, y los «excedentes» de ambos se intercambiarán en los términos analizados en la sección anterior. Por otra parte, si Crusoe, por ejemplo, come poca carne, Jackson no podrá intercambiar mucha, y se verá obligado a autoabastecerse en mayor grado, produciendo tanto granos y frutas como carne para su consumo.

15. Básicamente, la clase (*b*) se reduce a las diferencias entre las clases (*a*) y (*c*), que son aquellas a las que se debe realmente la producción de cada uno.

Es evidente que, desde el punto de vista praxeológico, el hecho mismo del intercambio y la división del trabajo implica que esto tiene que ser más productivo que el trabajo aislado, autístico. El análisis económico solo, sin embargo, no puede darnos un conocimiento cabal del inmenso aumento de productividad que la división del trabajo engendra en la sociedad. Este solo puede adquirirse por la observación empírica, por la percepción de la enorme *variedad* de seres humanos y del mundo que los rodea. Es un hecho que, pese a su fundamental unidad, en las especies y objetos de la naturaleza existe gran diversidad, particularmente en lo que respecta a los factores mencionados que pueden dar origen a la especialización: el lugar en que se encuentran los recursos naturales, la clase a que pertenecen, y la habilidad, destreza y distintos gustos del ser humano. Citando al profesor Ludwig von Mises:

Así se pueden considerar estos dos hechos como un único y mismo hecho, es decir, la diversidad de la naturaleza que hace que el universo sea un complejo de infinitas variedades. Si la superficie de la Tierra fuera tal que las condiciones físicas de producción fueran las mismas en todos los lugares y si el hombre fuera [...] igual a todos los otros hombres [...] la división del trabajo no ofrecería ventaja alguna para el sujeto actuante.¹⁶

Es evidente que las condiciones para el intercambio y, por lo tanto, para el aumento de la productividad de los participantes, estarán dadas *cuando cada parte tenga una productividad superior en relación con uno de los bienes intercambiados*, sea porque cuenta con factores naturales mejores o por la habilidad del productor. Si los individuos dejan de producir para su autoabastecimiento y cada uno dedica su tiempo de trabajo a la especialidad que domina más, es obvio que la productividad total para cada uno de los productos aumentará. Supongamos que Crusoe puede producir más moras por unidad de tiempo, y Jackson puede cazar más animales; evidentemente, se incrementará la productividad en ambas líneas si Crusoe dedica todo su esfuerzo a

16. Mises, *Human Action*, pp. 157 y ss. Sobre la omnipresencia de la variedad, véase también F. A. Harper, *Liberty, A Path to Its Recovery* (Foundation for Economic Education, Irvington-on-Hudson, Nueva York, 1949), pp. 65-77, 139-41.

la producción de moras y Jackson a la caza, después de lo cual cada uno podrá intercambiar con el otro parte de sus productos. Además, la especialización exclusiva en una línea de producción probablemente aumentará la productividad de cada persona en esa línea e intensificará la superioridad relativa de cada uno.

El caso en el cual un individuo es superior a otro en todas las líneas de producción plantea un problema más complejo. Supongamos, por ejemplo, que Crusoe es superior a Jackson tanto en la recolección de moras como en la caza. ¿Hay posibilidades para el intercambio en esta situación? Superficialmente se podría responder que no, y que los dos continuarán aislados. Pero en realidad a Crusoe le conviene especializarse en aquella línea de producción en la que tiene mayor superioridad *relativa*, e intercambiar su producto por el producto en el cual se especializa Jackson. Es claro que el productor menos capaz se beneficia al recibir algunos de los productos del productor más eficiente. Sin embargo, también este último se beneficia porque puede dedicarse a la producción del bien en el que tiene la mayor superioridad productiva. Por lo tanto, si Crusoe es muy superior en la producción de moras pero no lo es tanto en la caza, le será provechoso dedicar todo su tiempo de trabajo a la producción de moras, para después intercambiar parte de ellas por los productos de caza de Jackson.

El ejemplo siguiente es del profesor Kenneth Boulding:

Un médico que es a la vez excelente jardinero puede preferir emplear a un hombre para que cuide su jardín aunque no lo haga tan bien como él, porque así podrá dedicar más tiempo a la práctica de la medicina.¹⁷

Este importante principio —que el intercambio puede ser provechoso para ambas partes, aunque una de ellas sea superior en ambas líneas de producción— se conoce como *ley de asociación*, *ley de costes comparados* o *ley de ventajas comparativas*.

Con la enorme diversidad existente, que ofrece un sinnúmero de posibilidades para la especialización, y las condiciones favorables

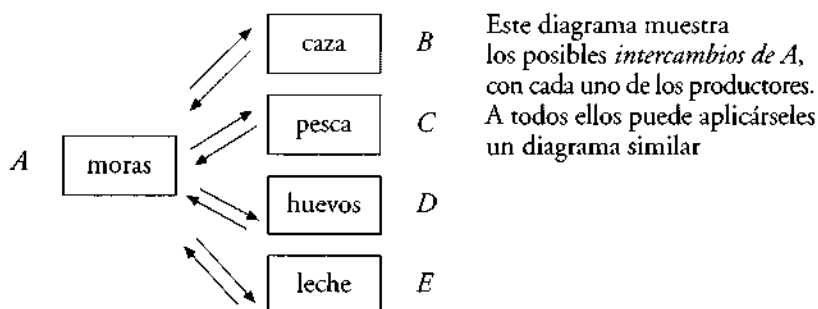
17. Kenneth E. Boulding, *Economic Analysis* (primera edición, Harper & Bros, Nueva York, 1941), p. 30; también *ibid.*, pp. 22-32.

para el intercambio, que se dan aun cuando una de las partes es superior en ambas líneas de producción, se abre un amplio espectro de oportunidades para una mayor división del trabajo, por ende para la ampliación del mercado. A medida que aumenta el número de personas relacionadas en el intercambio, más «extenso» será el mercado para cada uno de los productos, y más predominará en las decisiones del productor el valor de cambio comparado con el valor de uso directo. Por tanto, supongamos que hay cinco personas en la isla y cada una se especializa en aquella línea de producción en la cual tiene ventaja comparativa o absoluta. Supongamos que cada uno se concentra en los productos siguientes:

A	moras
B	caza
C	pesca
D	huevos
E	leche

Al aumentar el número de participantes en el proceso del mercado, mayores serán las oportunidades de intercambio para cada uno. Esto es cierto aunque cada acto de intercambio se realice solo entre dos personas y comprenda únicamente dos bienes. En consecuencia, puede darse la red de intercambios que muestra la figura 3. El valor de cambio adquiere ahora mucha mayor importancia en las decisiones de los productores. Crusoe (si A es Crusoe) sabe que si se especializa en la recolección de moras no tiene que depender ahora solamente de que Jackson las acepte, puesto que puede intercambiarlas por los productos de otras diversas personas. Si a Jackson dejan de gustarle repentinamente las moras, Crusoe no se verá empobrecido o imposibilitado de satisfacer todas sus demás necesidades, como habría ocurrido antes. Por otra parte, las moras le permitirán ahora a Crusoe acceder a una amplia variedad de productos, cada uno en mayor abundancia que antes; además, ahora podrá obtener algunos bienes de los que antes no disponía. La mayor productividad y amplitud del mercado y la predominancia del valor de cambio son beneficiosas para todos los que participan en él.

FIGURA 3
 MODELO DE LOS INTERCAMBIOS DE A



Evidentemente, como se verá con más detalle al tratar el intercambio indirecto, la sociedad contractual del mercado es realmente una *sociedad genuinamente cooperativa*. Cada persona se especializa en aquello para lo que es más capaz, y cada uno sirve a los otros para servirse a sí mismo en el intercambio. Al producir para intercambiar, cada hombre coopera con los demás voluntariamente y sin coerción. En contraposición con la sociedad hegemónica, en la cual una persona o grupo de personas explota a otros, una sociedad contractual deja a cada uno en libertad de beneficiarse en el mercado y, como consecuencia, beneficia también a los demás. Un aspecto interesante de este principio praxeológico es que el beneficio para los otros ocurre independientemente de los *motivos* por los cuales se lleva a cabo el intercambio. Así, Jackson puede especializarse en la caza e intercambiar su producto por otros aunque los demás participantes en el intercambio le sean indiferentes o incluso los deteste. Sin embargo, independientemente de sus motivos, los otros participantes se beneficiarán por sus acciones como consecuencia indirecta, aunque necesaria, de su propia ganancia. Este proceso casi maravilloso, por el cual el hombre, al perseguir su propio provecho, beneficia a otros, es el que hizo decir a Adam Smith que casi parecía que una «mano invisible» estuviera dirigiendo los acontecimientos.¹⁸

18. Los críticos de Adam Smith, y otros economistas que lo acusan de «dar por supuesto» que Dios o la naturaleza dirigen el proceso de mercado con una «mano

Por lo tanto, al explicar los orígenes de la sociedad no es necesario hablar de una confraternidad mística entre los hombres o de un «sentido de pertenencia». Mediante la razón, los individuos reconocen las ventajas del intercambio resultante de la mayor productividad que trae aparejada la división del trabajo y proceden en consecuencia. En efecto, es más probable que los sentimientos de amistad y confraternidad sean los *efectos* de un régimen de cooperación social (contractual), en lugar de su causa. Supongamos, por ejemplo, que la división del trabajo no fuera productiva o que los hombres no reconocieran su productividad. En este caso habría pocas oportunidades, o ninguna, para el intercambio y cada uno trataría de obtener sus bienes independientemente de los demás. El resultado sería, sin duda alguna, una lucha feroz para apoderarse de los bienes escasos, porque en un mundo semejante el beneficio de un hombre significaría una pérdida para algún otro. En tales condiciones resultarían casi inevitables la violencia y las guerras constantes. Puesto que cada hombre ganaría solo a expensas de otro, la violencia sería ley y probablemente predominaría un sentimiento de mutua hostilidad. Los hombres serían como animales disputándose huesos, cada uno rebosante de odio y enemistad hacia el otro, y la vida se reduciría a una áspera «lucha por la supervivencia». Por el contrario, en un mundo de cooperación social voluntaria a través de intercambios beneficiosos para las partes, donde la ganancia de uno es la *ganancia* de otro, existen evidentemente posibilidades casi ilimitadas para el desarrollo de las relaciones humanas. La sociedad pacífica y cooperativa es la que crea condiciones favorables para los sentimientos de amistad entre los hombres.

Los beneficios recíprocos provenientes del intercambio proporcionan un mayor incentivo (como en el ejemplo anterior de Crusoe) para que los *agresores* potenciales (los que emprenden acciones

invisible», para beneficio de todos los participantes, se equivocan de medio a medio. El hecho de que el mercado proporcione bienestar a todas las personas que participan en él es una *conclusión* basada en el análisis científico, no un presupuesto del análisis. La «mano invisible» no es más que una metáfora usada para ilustrar el proceso y sus resultados. Cf. William D. Grampp, «Adam Smith and the Economic Man», *Journal of Political Economy*, agosto de 1948, pp. 315-36, especialmente pp. 319-320.

violentas contra otros) moderen su agresividad y cooperen pacíficamente con sus semejantes. Los individuos comprenden entonces que las ventajas de la especialización y el intercambio son mayores que las que puede proporcionar la guerra.

Otro rasgo de la sociedad mercantil basada en la división del trabajo es su permanencia. Las necesidades de los hombres se renuevan periódicamente de tal manera que deben tratar de obtener una nueva provisión de bienes para cada periodo. Crusoe desearía tener un suministro permanente de carne, y a Jackson le gustaría contar con un abastecimiento constante de moras, etc. Por lo tanto, las relaciones sociales formadas por la división del trabajo tienden a ser permanentes a medida que los individuos se especializan en diferentes oficios y continúan produciendo en esos campos.

Hay un tipo de intercambio menos importante, que *no* implica división del trabajo, a saber, el de *la misma clase de trabajo* para ciertos oficios. Así, supongamos que Crusoe, Jackson y Smith necesitan cortar los árboles que les impiden el cultivo de sus tierras. Si cada uno se dedica a esa sola tarea en su propio terreno, tardará muchísimo en terminarla. En cambio, si todos aúnan sus esfuerzos para cortar y transportar los troncos de los demás, la productividad del trabajo experimentará un gran aumento. Cada hombre podrá terminar su tarea en un periodo más corto. Esto es aplicable sobre todo a trabajos pesados, como cortar y mover troncos, que serían casi imposibles para un hombre solo y que únicamente podría realizar con el concurso de otros. En nuestro ejemplo, cada hombre trabaja en los terrenos de los demás a cambio de que estos lo hagan en el suyo, dado que esto último le resulta más valioso. Un intercambio semejante implica una *combinación* del mismo tipo de trabajo, en lugar de una división del trabajo en tipos diferentes, para realizar tareas cuya envergadura excede la capacidad de un solo hombre. Sin embargo, esta acción cooperativa podría dar lugar solo a alianzas temporales basadas en trabajos específicos y no establecería, como lo hacen la especialización y la división del trabajo, lazos permanentes de intercambio y relaciones sociales.¹⁹

19. Véase Mises, *Human Action*, pp. 157-58.

Los amplios alcances de la división del trabajo no se limitan a situaciones en las que cada individuo elabora íntegramente un producto en particular, como en el ejemplo que vimos; también abarca la especialización en las diferentes etapas de producción necesarias para producir un bien de consumo específico. Por lo tanto, la ampliación del mercado permite que diferentes individuos se especialicen en cada una de las distintas etapas de producción de, por ejemplo, el sándwich de jamón al que nos hemos referido en el capítulo anterior. La productividad general aumenta enormemente a medida que algunas personas y algunas áreas se especializan en producir mineral de hierro, fabricar diferentes tipos de máquinas, hacer el pan, envasar la carne, vender al por menor, etc.

El sistema de intercambio cooperativo que surge de tal especialización constituye la esencia de las economías de mercado desarrolladas.²⁰

4. TÉRMINOS DE INTERCAMBIO

Antes de analizar el problema de los términos de intercambio recordemos cuál es la razón por la que el intercambio se lleva a cabo: el hecho de que cada individuo valora más el bien que recibe que el bien que ofrece. Esto basta para refutar la falacia de que si Crusoe y Jackson intercambian cinco mil moras por una vaca hay cierta «igualdad de valores» entre ambos bienes. El valor existe en la mente de los individuos que valoran, y si estos realizan el intercambio es precisamente porque para cada uno de ellos hay una *desigualdad* de valores entre las moras y la vaca. Para Crusoe la vaca vale más que las cinco mil moras, para Jackson vale menos. De otro modo el intercambio no se llevaría a cabo. Por lo tanto, en cada intercambio no hay una igualdad sino una *doble desigualdad de valores*; de aquí que no haya «valores iguales» y no puedan «medirse» de ninguna manera.²¹

20. Esa especialización en etapas requiere la adopción del *cambio indirecto*, del que nos ocuparemos en los capítulos siguientes.

21. Véase Mises, *ibid.*, pp. 204-206, y Menger, *op. cit.*, pp. 192-94, 305-06.

Ya hemos visto las condiciones necesarias para el intercambio y los alcances que pueden tener. Surge, entonces, la pregunta: ¿Existen ciertos principios que determinan los *términos* de intercambio? ¿Por qué Crusoe entrega a Jackson cinco mil moras por una vaca o dos mil moras por una vaca?

Tomemos el intercambio hipotético de cinco mil moras por una vaca. Estos son los términos o el *tipo de cambio* (5.000 moras por una vaca). Si expresamos una mercancía en términos de otra obtenemos el precio de esa mercancía. Por lo tanto, *el precio de un bien en términos de otro es la cantidad del otro bien dividida por la cantidad del primer bien*. Si se dan 2 vacas a cambio de 1.000 moras, el *precio* de las vacas en términos de moras (el «precio en moras de las vacas») es de 500 moras por vaca. A la inversa, el *precio* de las moras en términos de vacas (el «precio en vacas de las moras») es 1/500 de vaca por mora. El *precio* es el tipo de cambio entre dos bienes expresado en términos de uno de ellos.

Otros conceptos útiles en el análisis del intercambio son «venta» y «compra». Así, tomando el ejemplo anterior, podemos decir que Crusoe *vende* mil moras y *compra* dos vacas. Por otra parte, Jackson *vende* dos vacas y *compra* mil moras. La *venta* es el bien que se da en el intercambio y la *compra* es el bien que se recibe.

Volvamos al objeto del intercambio. En el capítulo 1 vimos que el objeto de toda acción es *maximizar el beneficio psíquico*, y para lograrlo el sujeto actuante tratará de que el ingreso psíquico de la acción exceda su coste psíquico. Esto es igualmente verdadero para el intercambio. El objeto del intercambio, para cada una de las partes, es maximizar las ganancias; lo llevarán a cabo mientras el ingreso psíquico sea mayor que el coste psíquico. El ingreso psíquico de cualquier intercambio consiste en el valor de los bienes recibidos. Para el comprador eso es igual a la utilidad marginal que significa añadir los bienes recibidos a sus existencias. El problema del coste psíquico de un intercambio es más complejo. El *coste psíquico* incluye todo aquello que el sujeto actuante cede al efectuar el intercambio. Esto es igual al *mejor uso siguiente* que pudo haber hecho de esos recursos si no los hubiera usado en ese intercambio.

Supongamos, por ejemplo, que Jackson posee cinco vacas y está considerando si vende o no una de ellas. En su escala de valores los usos posibles de la vaca son los siguientes:

1. 5.000 moras ofrecidas por Crusoe.
2. 100 barriles de pescado ofrecidos por Smith.
3. 4.000 moras ofrecidas por Jones.
4. Utilidad marginal de la vaca en uso directo.

En este caso las tres primeras opciones se refieren al valor de cambio de la vaca y la cuarta a su valor de uso. Jackson hará el mejor uso de su bien realizando el intercambio con Crusoe. Las 5.000 moras que este le entrega serán su ingreso psíquico, mientras que la pérdida de 100 barriles de pescado constituye su coste psíquico. Vimos antes que, para que sea posible el intercambio, la utilidad marginal de los bienes recibidos debe ser mayor que la utilidad marginal de los bienes entregados. Ahora vemos que, para que se produzca cualquier intercambio *específico*, la utilidad marginal de los bienes recibidos también debe ser mayor que la utilidad marginal perdida o no aprovechada, que podría haberse obtenido en un intercambio de otro tipo.

Es evidente que Jackson siempre preferirá una oferta de más unidades de un bien determinado, a una oferta de menos unidades del mismo bien. En otras palabras, el vendedor siempre preferirá *el precio de venta más alto posible por sus bienes*. Jackson preferirá el precio de 5.000 moras por vaca ofrecido por Crusoe en lugar del de 4.000 moras por vaca ofrecido por Jones. Se podría objetar que esto no siempre es cierto y que puede ser compensado por otros factores. Así, la perspectiva de recibir 4.000 moras de Jones podría ser más atractiva que la de recibir 5.000 moras de Crusoe, por: *a*) la desutilidad psíquica del trabajo y tiempo, etc., si la entrega de Crusoe se efectúa en un lugar mucho más distante de la casa de Jackson que la entrega de Jones; en este caso venderle a Crusoe resulta mucho menos conveniente a pesar del precio más alto en moras; o *b*) un sentimiento de amistad hacia Jones o de odio hacia Crusoe; esto puede cambiar las preferencias en la escala de valores de Jackson. En un análisis más detallado, sin embargo, veremos que esta

inversión *no* invalida el razonamiento anterior. La regla de que el vendedor preferirá el precio de venta más alto para sus bienes en términos de los otros bienes siempre mantiene su validez. Debemos reiterar que un *bien* no se define por sus características físicas sino por su utilidad para el sujeto actuante. Aquí resulta evidente que una mora entregada a una distancia mayor origina una desutilidad en tiempo y trabajo para transportarla, y *no* es el mismo bien que una mora entregada a una distancia menor, aunque físicamente sean iguales. El hecho aislado de que la primera solo puede obtenerse después de recorrer una distancia más larga quiere decir que no es exactamente el mismo bien. Para que un «precio» sea comparable con otro, debe tratarse del mismo bien. Por lo tanto, si Jackson prefiere vender su vaca por las 4.000 moras de Jones en lugar de hacerlo por las 5.000 moras de Crusoe, esto *no* significa que escogió el precio *más bajo* por su producto en términos del mismo bien (moras), sino que eligió el precio de un bien (las moras de Jones) respecto del precio de otro bien completamente diferente (las moras de Crusoe). De la misma manera, si, debido a sentimientos de amistad o enemistad, recibir moras de Crusoe es cualitativamente diferente de recibir moras de Jones, las dos cargas de moras ya no poseen la misma utilidad para Jackson y, en consecuencia, se han convertido para él en *dos bienes diferentes*. Si estos sentimientos le inducen a venderle a Jones por 4.000 moras en lugar de a Crusoe por 5.000 moras, esto no quiere decir que escogió el precio más bajo por el mismo bien, sino que eligió entre dos bienes diferentes: las moras de Crusoe y las moras de Jones. Por lo tanto, en todo momento, el sujeto venderá su producto al precio más alto que le sea posible en términos del bien recibido.

Obviamente, en el caso del comprador ocurre lo contrario: *el comprador siempre comprará un bien al precio más bajo posible*. La verdad de este aserto surge del ejemplo que acabamos de ver, ya que, si Jackson era vendedor de la vaca, era también *comprador de las moras*. Cuando el bien (las moras) era comparable, compró al precio más bajo posible, digamos, 1/5.000 de vaca por mora, prefiriéndolo con respecto a 1/4.000 de vaca por mora. En los casos en los cuales optó por el último precio, las dos moras no eran ya el mismo bien, sino que eran bienes diferentes. Si para adquirir moras el comprador

tiene que trasladarse a una distancia mayor o comprárselas a alguien que le disgusta, las moras se convierten en un bien diferente de las que se compran más cerca o de las que vende un amigo.

5. DETERMINACIÓN DEL PRECIO: EL PRECIO DE EQUILIBRIO²²

Uno de los problemas más importantes en el análisis económico es el siguiente: ¿Qué principios determinan la formación de precios en el mercado libre? ¿Qué puede decirse, por derivación lógica del supuesto fundamental de la acción humana, para explicar la determinación de todos los precios en los intercambios pasados, presentes y futuros?

Lo más conveniente es empezar con un caso de *intercambio aislado*, un caso en el cual solo dos individuos aisladamente llevan a cabo el intercambio de los bienes. Por ejemplo, Johnson y Smith están considerando el posible intercambio de un caballo del primero por algunos barriles de pescado que posee el segundo. ¿Qué puede decir el análisis económico sobre los determinantes del tipo de cambio establecido entre los bienes en ese posible intercambio?

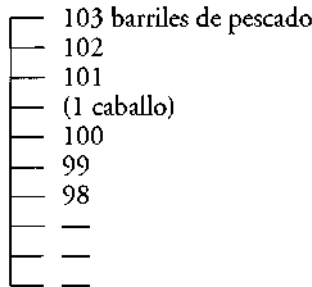
Un individuo decidirá si realiza o no un intercambio sobre la base de las posiciones relativas de los dos bienes en su escala de valores. Por lo tanto, supongamos que la escala de valores de Smith, que es el dueño de los barriles de pescado, sea la siguiente (figura 4).

(Se podría seguir asignando un número de orden a cada cantidad, pero aquí no es necesario hacerlo.)

Es evidente que Smith estaría dispuesto a comprarle un caballo a Johnson dando a cambio *100 barriles de pescado o menos*. Para Smith, 100 barriles de pescado o menos tienen menos valor que un caballo. Por otra parte, 101 barriles de pescado o más valen más para él que el caballo. En consecuencia, si el *precio* del caballo en términos del pescado ofrecido por Smith es *100 barriles o menos*, entonces Smith hará el intercambio. Si es de 101 barriles o más, no lo hará.

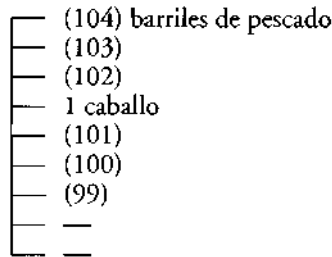
22. Cf. Böhm-Bawerk, pp. 195-222. También véase Fetter, *op. cit.*, pp. 42-72; y Menger, *op. cit.*, pp. 191-97.

FIGURA 4
ESCALA DE VALORES DE SMITH



Supongamos que la escala de valores de Johnson sea la siguiente (figura 5):

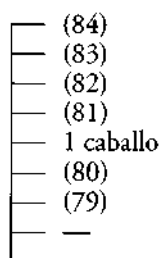
FIGURA 5
ESCALA DE VALORES DE JOHNSON



De esto se desprende que Johnson no cederá su caballo por menos de 102 barriles de pescado. Si el precio ofrecido es menor que 102 barriles de pescado, él no hará el intercambio. Aquí, como es evidente, *no habrá intercambio* porque, al precio mínimo de venta de Johnson (102 barriles de pescado), a Smith le conviene más conservar su pescado que adquirir el caballo.

Por lo tanto, para que el intercambio sea posible, *el precio mínimo de venta del vendedor debe ser menor que el precio máximo de compra del comprador*. En este caso, debe ser menor que el precio de 100 barriles de pescado por caballo. Supongamos que se cumple esta condición, siendo la escala de valores de Johnson la siguiente (figura 6):

FIGURA 6
ESCALA DE VALORES DE JOHNSON

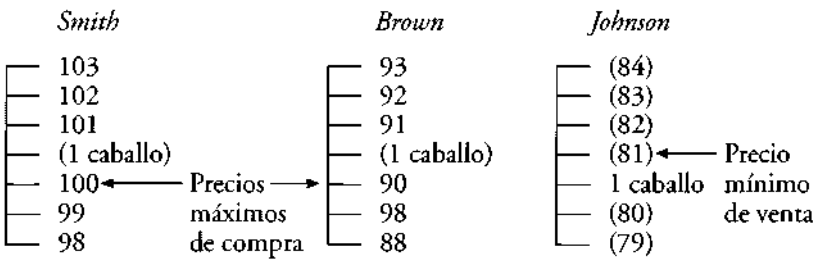


Johnson venderá el caballo por 81 barriles de pescado o por cualquier cantidad superior a esa. Este es, entonces, el precio mínimo de venta del caballo. ¿Cuál será el precio del caballo (y recíprocamente, del pescado) al que llegarán, de acuerdo con sus respectivas escalas de valores, Johnson y Smith? (Véanse figuras 4 y 6.) Todo lo que el análisis puede decir sobre este problema es que, puesto que el intercambio debe ser beneficioso para las dos partes, *el precio de un bien en un intercambio aislado será establecido en algún punto entre el precio máximo de compra y el precio mínimo de venta*; es decir, que el precio del caballo estará situado en algún punto entre 100 y 81 barriles de pescado. (De la misma manera, el precio del pescado estará en algún punto entre $1/81$ y $1/100$ de caballo por barril.) No podemos decir en qué punto se fijará el precio. Eso depende de los datos de cada caso particular y de las condiciones específicas. Sobre todo, estará relacionado con la *capacidad de negociación* de los dos individuos. Es obvio que Johnson tratará de fijar el precio del caballo lo más alto posible, mientras que Smith intentará fijarlo lo más bajo posible. Esto se basa en el principio por el cual el vendedor del producto trata de obtener el precio más alto mientras que el comprador trata de asegurar el precio más bajo. No podemos decir en qué punto llegarán a un acuerdo, excepto que estará entre el precio máximo de compra y el precio mínimo de venta.²³

23. Por supuesto que, dadas otras escalas de valores, los precios finales pueden ser determinados en nuestro punto o muy cerca de él; por lo tanto, si el precio máximo

Dejemos ahora el caso hipotético de un intercambio entre individuos aislados. Supongamos, primero, que Smith tiene un competidor, Brown, que también ofrece pescado a cambio del caballo de Johnson y que para estas dos ofertas tienen la misma utilidad. Supongamos también que la escala de valores de Smith es la misma que vimos en la figura 4 y que, según la de Brown, el caballo vale más de 90 barriles de pescado, pero menos de 91 barriles. Las escalas de valores de los tres individuos serán entonces (figura 7):

FIGURA 7
ESCALAS DE VALORES DE TRES INDIVIDUOS



Brown y Smith compiten entre sí por la compra del caballo de Johnson. Solo uno de ellos puede llevar a cabo el intercambio, y, como para Johnson los bienes ofrecidos son idénticos, el factor decisivo será el precio que se ofrezca por el caballo. Evidentemente, llegará a un acuerdo con el comprador potencial que le ofrezca el precio más alto. De acuerdo con sus escalas de valores, Smith y Brown continuarán pujando mientras el precio oscile entre 81 y 90 barriles de pescado por caballo. Por lo tanto, si Smith le ofrece a Johnson 82 barriles, Brown puede competir, aumentando la postura a 84 barriles, etc. Sin embargo, esto puede continuar solo mientras no se sobrepase el precio máximo de compra de Brown. Si Smith ofrece 91 barriles por el caballo, para Brown ya no vale la pena hacer el intercambio y abandona la competencia. Por ende, el precio en

de compra de Smith es 87, y el precio mínimo de venta de Johnson es 87, el precio será fijado únicamente en 87.

el intercambio habrá de ser suficientemente alto como para excluir al comprador de «menor capacidad de cambio», o «menos necesitado», aquel cuya escala de valores no permite ofrecer un precio tan alto como el del otro comprador, de «mayor capacidad de cambio». No sabemos exactamente cuál será el precio, pero sí que será fijado en *algún punto por debajo del precio máximo de compra del comprador de mayor capacidad y por encima del precio máximo de compra del comprador de mayor capacidad que le siga*. Estará en un punto entre 100 y 91 barriles, y el intercambio se hará con Smith. Vemos que la entrada de un nuevo comprador en la competencia estrecha considerablemente el margen de la negociación para determinar el precio final.

Este análisis puede extenderse fácilmente al caso de un vendedor y *n* número de compradores (cada uno de los cuales ofrece a cambio el mismo bien). Así, supongamos que hay cinco compradores potenciales para el caballo, que todos ofrecen pescado, y sus escalas de valores son las siguientes (figura 8):

FIGURA 8
ESCALAS DE VALORES
DE CINCO COMPRADORES POTENCIALES

<i>Smith</i>	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>	<i>Brown</i>
$\left[\begin{array}{l} 101 \\ (1 \text{ caballo}) \\ 100 \end{array} \right.$	$\left[\begin{array}{l} 100 \\ (1 \text{ caballo}) \\ 99 \end{array} \right.$	$\left[\begin{array}{l} 98 \\ (1 \text{ caballo}) \\ 97 \end{array} \right.$	$\left[\begin{array}{l} 95 \\ (1 \text{ caballo}) \\ 94 \end{array} \right.$	$\left[\begin{array}{l} 91 \\ (1 \text{ caballo}) \\ 90 \end{array} \right.$

Como la oferta es de solo un caballo, los compradores potenciales pujarán entre sí hasta que los de menor capacidad queden fuera de la competencia. Finalmente, Smith eliminará a A, el competidor de mayor capacidad que le sigue, con un precio de 100. Vemos que, en este caso, dadas las diferentes escalas de valores, el precio queda fijado en 100, ya que, a un precio más bajo, A seguiría compitiendo, y a un precio más alto ningún comprador desearía realizar el intercambio. De todos modos, aunque las escalas de valores no sean tales como para determinar un precio único, el aumento de los competidores reducirá considerablemente el margen de negociación.

La regla mantiene su vigencia: el precio será fijado entre el precio máximo de compra del competidor de mayor capacidad de cambio y el precio máximo de compra del competidor de mayor capacidad de cambio que le siga, incluyendo al primero y excluyendo al segundo.²⁴

También es evidente que el estrechamiento del margen de negociación se ha producido en una dirección ascendente, para ventaja del vendedor del producto.

El otro caso de competencia unilateral, en el cual hay *muchos vendedores con un solo comprador*, es exactamente opuesto y puede considerarse simplemente invirtiendo el ejemplo y tomando el precio del pescado en lugar del precio del caballo. A medida que aumenta el número de vendedores potenciales con un único comprador, el margen para la determinación del precio del pescado se estrecha, pero esta vez en una dirección descendente, lo que significa una mayor ventaja para el comprador. A medida que se agregan más vendedores, cada uno trata de rebajar el precio, es decir, de ofrecer el producto a un precio menor que el de sus competidores. Esto continúa hasta que todos, menos un vendedor, quedan excluidos del mercado. En este caso, el precio será fijado en *un punto entre el precio mínimo de venta del segundo competidor de mayor capacidad de cambio y el precio mínimo de venta del competidor de mayor capacidad de todos*; estrictamente, en un punto ubicado por debajo del primero y hasta (e incluyendo) al segundo. En el ejemplo dado, el precio cayó hasta quedar fijado en 1/100 de caballo por barril.

Hasta ahora hemos considerado los casos de un comprador y más de un vendedor, y de un vendedor y más de un comprador. Veremos ahora el único caso realmente importante en una economía moderna y compleja basada en una intrincada red de intercambios: *la competencia bilateral de compradores y vendedores*. Consideremos, por lo tanto, un mercado con cualquier número de competidores (compradores y vendedores). Podríamos tomar cualquier producto, pero nuestro ejemplo hipotético seguirá siendo la venta de caballos a

24. Las subastas son ejemplos de mercados de bienes únicos, en los cuales hay un solo vendedor y muchos compradores. Véase Boulding, *op. cit.*, pp. 41-43.

cambio de pescado (unos y otros considerados siempre, por todas las partes intervinientes, como unidades homogéneas de un mismo bien). La siguiente es una lista de los precios máximos de compra de los diversos compradores, según sus respectivas escalas de valores:

Compradores de caballos	Precios máximos de compra
X1.....	100 barriles de pescado
X2.....	98
X3.....	95
X4.....	91
X5.....	89
X6.....	88
X7.....	86
X8.....	85
X9.....	83

Y esta es una lista de los precios mínimos de venta de los diversos vendedores:

Vendedores de caballos	Precios mínimos de venta
Z1.....	81 barriles de pescado
Z2.....	83
Z3.....	85
Z4.....	88
Z5.....	89
Z6.....	90
Z7.....	92
Z8.....	96

Reconoceremos a Smith como el «comprador de mayor capacidad de cambio» de pescado con un precio de compra de 100 barriles. Johnson es el «vendedor de mayor capacidad de cambio», aquel que tiene el precio mínimo de venta más bajo: 81 barriles. El problema consiste en encontrar el principio por el cual se determinará el precio, o los precios, de los caballos.

Tomemos primero el caso de X1 (Smith). Es obvio que para él resulta ventajoso realizar el intercambio aun a un precio de 100 barriles por caballo. Sin embargo, lo que más le conviene es comprar al precio más bajo posible. No le interesa sobrepasar lo que ofrecen sus competidores por el solo hecho de hacerlo, sino que tratará de obtener el bien por el precio más bajo que pueda. Por lo tanto, comenzará compitiendo a los precios más bajos ofrecidos por sus competidores, y solo subirá el precio si es necesario hacerlo para no quedar fuera del mercado. Johnson, por su parte, vendería gustosamente a un precio de 81 barriles, pero le interesa vender su producto al precio más alto posible. Solo aceptará menos si es necesario hacerlo para no ser excluido del mercado.

Es evidente que los compradores tratarán de iniciar las negociaciones ofreciendo los precios más bajos posibles, mientras que los vendedores comenzarán por pedir los precios más altos que puedan conseguir. Por supuesto que este «tanteo» preliminar del mercado tiende a ser más prolongado en un mercado «nuevo», cuyas condiciones no se conocen, pero no lo será tanto en un mercado «ya existente», donde los participantes están relativamente familiarizados con los resultados de procesos anteriores respecto de la formación de precios y pueden estimar mejor cuáles serán esos resultados ahora.

Supongamos que los compradores comienzan ofreciendo un precio de 82 barriles por caballo, con el cual cada uno de ellos estaría de acuerdo; solo un vendedor, Z1, aceptaría esa oferta. Es posible que Z1, por ignorancia, realice el intercambio con alguno de los compradores a 82, sin ver que podría obtener un precio más alto. Asimismo, es posible que los otros compradores permitan, también por ignorancia, que el comprador favorecido se vaya con esa «ganga» sin haber competido por un caballo tan barato, pero este resultado no es verosímil. Lo más probable es que Z1 no venda a un precio tan bajo y que los compradores pujen inmediatamente para que aquello no suceda. Aun si, por casualidad, se realizara un intercambio a 82, es evidente que tal precio no duraría; como ningún otro vendedor aceptaría este precio, tendría que aumentar necesariamente en los próximos intercambios, como resultado de mejores ofertas por parte de los compradores.

Supongamos, ahora, que a ese precio no hay intercambio debido a que los compradores aumentan sus ofertas y los vendedores se enteran de ello. A medida que el precio ofrecido sube, los compradores de menor capacidad de cambio empiezan a quedar excluidos del mercado, como en el caso anterior. Un precio de 84 traerá dos vendedores al mercado, pero excluirá a X9 del lado de los compradores. A medida que sube el precio, disminuye la desproporción entre *la cantidad ofrecida para la venta y la cantidad demandada para la compra* a ese precio, pero mientras esta última sea mayor que la primera, las pujas de los compradores entre sí continuarán haciendo subir el precio. La cantidad que se ofrece para la venta a un precio dado se denomina *oferta*; la cantidad demandada para la compra a ese precio se conoce como *demanda*. Evidentemente, al primer precio de 82 la oferta de caballos en el mercado es igual a 1 y la demanda es igual a 9. A ese precio, solo un vendedor querría vender, mientras que los nueve compradores estarían dispuestos a comprar. Sobre las bases establecidas del precio máximo de compra y el precio mínimo de venta, podemos presentar una lista de las cantidades del bien que serán demandadas y ofrecidas a cada precio hipotético.

El cuadro 1 refleja la entrada progresiva de los vendedores al mercado, y la salida de los compradores, a medida que el precio aumenta. Como vimos, mientras la demanda exceda a la oferta los compradores continuarán pujando y el precio seguirá aumentando.

Lo contrario ocurre si el precio inicial está cerca de su punto más alto. Así, si los vendedores demandan en primera instancia un precio de 101 barriles por caballo, habrá ocho vendedores y ningún comprador. A un precio de 99 algún vendedor podrá encontrar un comprador, pero es posible que no se realice venta alguna, puesto que el comprador se dará cuenta de que no hay razón para pagar un precio tan alto, y que los otros vendedores gustosamente lo ofrecerán por menos. Por lo tanto, cuando el precio es tan alto que *la oferta excede a la demanda* a ese precio, la rebaja en las ofertas hará disminuir el precio. A medida que este baje, más vendedores quedarán excluidos del mercado y más compradores entrarán a él.

Si la puja de los compradores hace subir el precio toda vez que la cantidad demandada es mayor que la ofrecida, y si la rebaja en las

EL INTERCAMBIO DIRECTO

CUADRO 1

<i>Precio</i>	<i>Oferta</i>	<i>Demanda</i>	<i>Precio</i>	<i>Oferta</i>	<i>Demanda</i>
80...	0 caballos	9 caballos	91...	6 caballos	4 caballos
81...	1	9	92...	7	3
82...	1	9	93...	7	3
83...	2	9	94...	7	3
84...	2	8	95...	7	3
85...	3	8	96...	8	2
86...	3	7	97...	8	2
87...	3	6	98...	8	2
88...	4	6	99...	8	1
89...	5	5	100...	8	1
90...	6	4	101...	8	0

ofertas de los vendedores hace caer el precio cuando la oferta es mayor que la demanda, es evidente que el precio del bien llegará a un punto en el que la cantidad demandada será igual a la cantidad ofrecida, es decir, la oferta igualará a la demanda. A ese precio, y solo a ese precio, *se compensará el mercado*, lo que significa que los compradores carecerán de incentivo para seguir pujando y los vendedores para seguir rebajando sus precios. En nuestro ejemplo, este precio final, o *precio de equilibrio*, es 89, y a este precio se venderán cinco caballos a cinco compradores. Este precio de equilibrio es el que tenderá a establecerse y permitirá llevar a cabo esas ventas.²⁵

25. Es posible que el punto de equilibrio no sea fijado únicamente a un solo precio determinado. Por lo tanto, la pauta de los cuadros de oferta y demanda podría ser la siguiente:

P	S	D
89	5	6
90	6	5

Si bien la desigualdad es la menor posible, no hay un punto de igualdad. En ese caso, si las unidades son aún más divisibles, entonces el precio se establecerá de manera que se compense el mercado en un punto medio, por ejemplo, 89,5 barriles de pescado por cada caballo. Si los dos bienes intercambiados no son ya divisibles, como,

Específicamente, se venderá a ese precio, a los cinco compradores de mayor capacidad de cambio: X1, X2, X3, X4 y X5. Los otros compradores, con menor capacidad (o con menos necesidad de adquirir el bien) quedarán excluidos del mercado porque sus escalas de valores no les permiten comprar caballos a ese precio. Asimismo, los vendedores Z1-Z5 son los que harán las ventas a 89; los otros vendedores serán excluidos porque sus escalas de valores no les permiten vender en el mercado a ese precio.

Z5 es el vendedor de menor capacidad de cambio de los que han podido permanecer en este mercado de caballos y pescado. Z5, con un precio mínimo de venta de 89, puede hacer su venta justo a ese precio. Él es el *vendedor marginal* (el que vende en el margen, el que quedaría excluido con una pequeña disminución del precio). X5, por su parte, es el comprador de menor capacidad de cambio que ha podido permanecer en el mercado. Es el *comprador marginal* (el que sería excluido por una pequeña subida del precio). Ya que sería una tontería por parte de los otros compradores pagar más de lo que deben para obtener sus bienes; pagarán el mismo precio que el comprador marginal, es decir, 89. Igualmente, los otros vendedores no venderán por menos de lo que pueden obtener; venderán al precio que permite al vendedor marginal permanecer en el mercado.

Evidentemente, los compradores (y los vendedores) de mayor capacidad de cambio, o que experimentan «mayor necesidad» —los *supramarginales* (entre los que están incluidos los marginales)— obtienen un beneficio psíquico en el intercambio, puesto que están mejor de lo que estarían si el precio hubiera sido más alto (o más bajo). Sin embargo, como los bienes solamente pueden ser clasificados por la escala de valores de cada individuo, y no hay manera de *medir* la ganancia psíquica, sea en un individuo o entre individuos diferentes, poco es lo que puede decirse sobre este beneficio psíquico, excepto que existe. (No podemos siquiera decir, por ejemplo, que el beneficio psíquico obtenido por X1 en el intercambio es mayor

por ejemplo, vacas a cambio de caballos, entonces el precio de equilibrio será de 89 o de 90, y esta será la mayor aproximación al equilibrio, más que el equilibrio mismo.

que el obtenido por X5.) Los vendedores y compradores excluidos se denominan *submarginales*.

El rasgo específico de la «compensación del mercado» realizada por el precio de equilibrio es que solo a este precio todos los compradores y vendedores que desean hacer el intercambio pueden hacerlo. A este precio, cinco vendedores de caballos encontrarán cinco compradores para ellos. A cualquier otro precio, habrá vendedores y/o compradores frustrados. Por ejemplo, al precio de 84 hay ocho personas a las que les gustaría comprar, pero solo hay dos caballos disponibles. A este precio hay una gran «demanda insatisfecha», o *exceso de demanda*. A la inversa, al precio de 95, habrá siete vendedores que querrán ofrecer caballos, pero solo tres compradores que deseen adquirirlos. Por lo tanto, a este precio, hay «oferta insatisfecha», o *exceso de oferta*. Otros términos que expresan el exceso de demanda y el exceso de oferta son «escasez», o déficit, y «excedente», o superávit del bien. Además del hecho universal de que todos los bienes son escasos, un precio que esté por debajo del precio de equilibrio creará una escasez adicional de ofertas, mientras que un precio que se encuentre por encima del precio de equilibrio dará origen a un excedente de bienes para la venta. Vemos que el proceso del mercado siempre tiende a eliminar tales déficit y superávit y a establecer un precio al cual los que demandan puedan encontrar oferta, y los que ofrecen puedan encontrar demanda.

Es importante advertir que este proceso de puja entre los compradores y de rebaja por parte de los vendedores se da siempre en el mercado, aun cuando, en el análisis superficial de un caso específico, parezca que solo los vendedores (o los compradores) están fijando el precio. Un bien puede ser vendido en un negocio minorista a un precio «establecido» simplemente por el vendedor. Pero en ese mercado, como en cualquier otro, se produce el mismo proceso que hemos descrito. Si el vendedor fija el precio por debajo del precio de equilibrio, los compradores se apresurarán a adquirir ese bien y sobrevendrá su escasez; se formará una cola de compradores deseosos de comprar un bien que no estará disponible. El vendedor, al darse cuenta de que podría obtener un precio más alto, lo aumentará. A la inversa, si fija su precio por encima del precio de equilibrio, se

originará un excedente y tendrá que rebajar el precio para colocar una producción que de otro modo sería invendible y compensar, de ese modo, el mercado.

También es similar el caso en el cual los compradores cotizan el precio, y en consecuencia parecen fijarlo. Si lo asignan por debajo del precio de equilibrio, no podrán satisfacer todas sus demandas a ese precio; en consecuencia, tendrán que aumentar la cotización. Por otra parte, si los compradores fijan precios demasiado altos, encontrarán gran número de vendedores ofreciendo *stocks* invendibles; entonces aprovecharán la oportunidad para bajar el precio compensando el mercado. Por lo tanto, no importa cuál sea la *forma* del mercado; el proceso siempre tenderá a establecer precios de equilibrio por acción de la demanda y la oferta (compradores y vendedores).

Es evidente que, si elimináramos el supuesto de que no hubo ventas antes de la fijación del precio de equilibrio, los resultados del análisis no cambiarían en absoluto. Aun si, por ignorancia o por error, se produjera una venta a un precio de 81 o 99, estos precios serían efímeros y temporales, y el precio final del bien tendería a ser el precio de equilibrio.

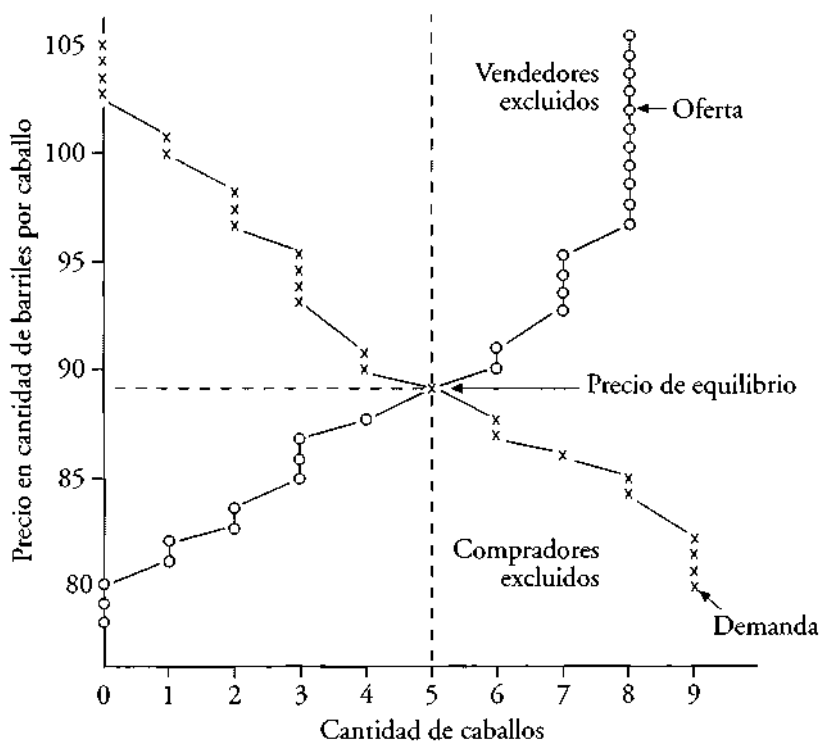
Una vez establecido el precio de mercado, *este regirá sobre todo el mercado*. Esto resulta claro debido al hecho de que todos los compradores y vendedores tenderán a intercambiar al mismo precio que sus competidores marginales. Siempre existirá en el mercado la tendencia a establecer solo un precio para cada bien en cada momento. Supongamos que el precio de mercado ha sido establecido en 89, y que un vendedor astuto trata de inducir a un comprador a comprar a 92. Es evidente que ningún comprador comprará a 92 si sabe que puede comprar a 89. De la misma manera, ningún vendedor querrá vender a un precio más bajo que el de mercado si sabe que puede hacerlo rápidamente a 89. Si, por ejemplo, un vendedor inadvertido vendiera un caballo a 87, el comprador, probablemente, entraría en el mercado como vendedor para venderlo a 89: tales tendencias a obtener *ganancias de arbitraje* (comprar y vender para aprovechar las diferencias en el precio de un bien) establecen rápidamente un único precio para cada bien en todo el mercado. Tales precios de mercado tienden a cambiar solo cuando las condiciones cambiantes

de la oferta y la demanda alteran el precio de equilibrio y determinan un exceso de oferta o un exceso de demanda en un mercado previamente compensado.

En la figura 9 se grafica un precio de equilibrio, tal como lo determinan las condiciones de oferta y demanda.

Es evidente que, a medida que el precio sube, entrarán en el mercado nuevos vendedores con precios mínimos de venta más altos, mientras que empezarán a quedar excluidos aquellos compradores cuyos precios máximos de compra sean más bajos. Por consiguiente, a medida que el precio baja, la cantidad demandada debe siempre mantenerse igual o aumentar, pero nunca disminuir y, de manera similar, la cantidad ofrecida debe permanecer igual o disminuir, pero

FIGURA 9
DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE EQUILIBRIO



nunca aumentar. Por lo tanto, a medida que el precio disminuye, la curva de la demanda será siempre vertical o decreciente hacia la derecha, mientras que la curva de la oferta será siempre vertical o decreciente hacia la izquierda. La intersección de ambas curvas determinará el precio de equilibrio, donde la oferta y la demanda son iguales.

Evidentemente, una vez establecida la zona de intersección de las curvas de oferta y demanda, serán los compradores y los vendedores marginales —los que estén en el entorno del punto de equilibrio— los que determinarán cuál será el precio de equilibrio y cuál la cantidad intercambiada.

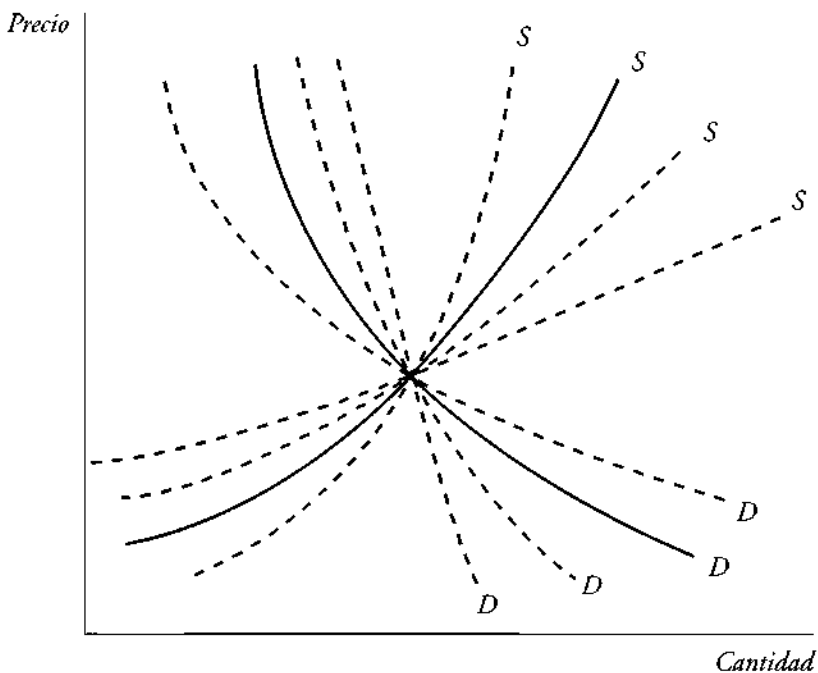
La tabulación de las ofertas a cada precio se denomina *cuadro de la oferta*, mientras que su representación gráfica, que presentamos aquí, para mayor claridad, con los puntos unidos, se conoce como *curva de oferta*. Análogamente, la tabulación de la demanda se denomina *cuadro de la demanda*, y su representación gráfica, *curva de demanda*, para cada producto y mercado. Dado el punto de intersección entre oferta y demanda, las curvas podrán tener, por encima y por debajo de ese punto, diferentes formas, sin que por ello se afecte el precio de equilibrio. Los determinantes directos del precio serán, por lo tanto, los compradores y vendedores marginales, mientras que las valoraciones de los participantes supramarginales determinarán *cuáles* son los vendedores y compradores que estarán en el margen. Las valoraciones de *los vendedores y compradores excluidos* (fuera del margen) no ejercen influencia directa en el precio y solo adquirirán importancia si un cambio en las curvas de oferta o demanda los acerca al punto de intersección.

Por lo tanto, dado el punto de intersección, las formas de las curvas de oferta y demanda (representadas por líneas continuas y discontinuas) podrían ser algunas de las variantes representadas en la figura 10.

Hasta ahora hemos supuesto, para mayor simplicidad y claridad, que cada comprador y cada vendedor se limitaban a una unidad del bien de cuyo precio nos hemos ocupado, a saber, el caballo. Ahora completaremos nuestro análisis de los intercambios que se realizan en el mercado real, permitiendo que demandantes y oferentes

FIGURA 10

FORMAS POSIBLES DE LAS CURVAS DE OFERTA Y DEMANDA



intercambien cualquier número que deseen de caballos. Se notará inmediatamente que, al eliminar nuestra implícita restricción, no se produce ningún cambio sustancial en el análisis. Por lo tanto, volvamos al caso de Johnson, cuyo precio mínimo de venta por un caballo era de 81 barriles de pescado. Supongamos ahora que Johnson posee varios caballos. Está dispuesto a vender uno —el primero— a un precio mínimo de 81 barriles de pescado, ya que en su escala de valores el caballo está situado entre 81 y 80 barriles de pescado. ¿Cuál será el precio mínimo de venta para que se desprenda de un segundo caballo? Ya hemos visto en este capítulo que, según la ley de la utilidad marginal, a medida que disminuye la existencia de bienes, aumenta el valor de cada unidad; y viceversa, a medida que aumenta el *stock*, disminuye la utilidad marginal de cada unidad. Por lo tanto, la utilidad marginal del segundo caballo (o, estrictamente,

de cada caballo después de vender el primer caballo), será mayor que la utilidad marginal del primero. Esto es cierto aunque cada caballo pueda prestar el mismo servicio. De la misma manera, el valor del tercer caballo entregado será aun mayor. Por otra parte, mientras la utilidad marginal de cada caballo cedido aumenta, la utilidad marginal del pescado adicional adquirido a cambio disminuye. El resultado de estos dos factores será, inevitablemente, una subida en el precio mínimo de venta de cada caballo vendido. Por lo tanto, supongamos que el precio mínimo de venta del primer caballo es de 81 barriles de pescado. En el segundo intercambio, el valor asignado al segundo caballo entregado será mayor, y el valor de los barriles de pescado recibidos, menor. Como resultado, el precio mínimo de venta por debajo del cual Johnson no venderá el caballo aumentará, digamos, a 88. Por lo tanto, a medida que las existencias del vendedor disminuyan, su precio mínimo de venta aumentará. La escala de valores de Johnson aparecerá así (véase figura 11).

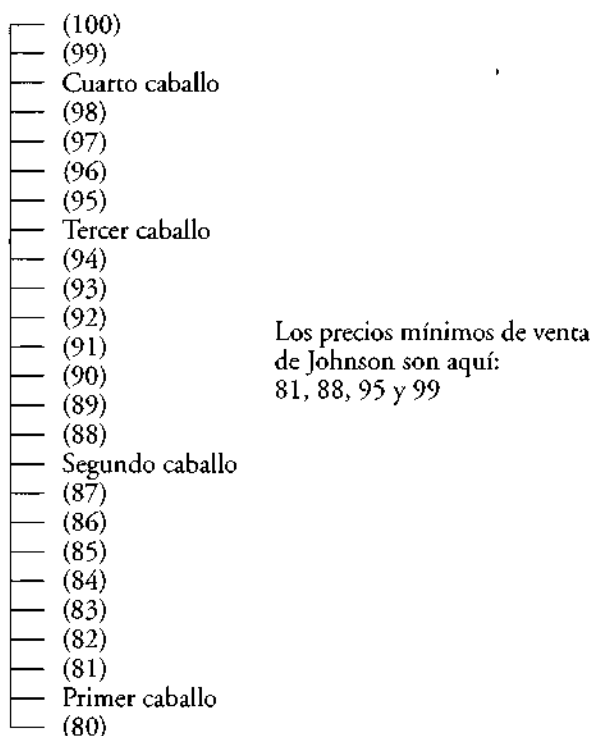
Sobre la base de esta escala de valores podemos trazar el cuadro de la oferta individual de Johnson. Este ofrecerá 0 caballos hasta llegar a un precio de 80; un caballo a un precio entre 81 y 87; 2 caballos a un precio entre 88 y 94; 3 caballos a un precio entre 95 y 98; y 4 caballos a un precio de 99 o más. Lo mismo puede aplicarse a cada vendedor en el mercado. (En el caso del vendedor que tiene solo un caballo para vender, el cuadro de la oferta se realiza de manera similar.) Es obvio que el cuadro de la oferta de todo el mercado puede construirse simplemente agregando las ofertas de los distintos vendedores individuales participantes a cada precio dado.

Lo esencial de este análisis de la oferta del mercado continúa inalterable. Por lo tanto, el resultado de elaborar un cuadro de oferta del mercado en este caso es *exactamente el mismo que si hubiera cuatro vendedores, cada uno de ellos ofreciendo un caballo, y cada uno con precios mínimos de venta de 81, 88, 95 y 99*. El hecho de que el mismo hombre ofrezca las nuevas unidades, en lugar de que lo hagan hombres diferentes, no cambia el resultado del análisis; simplemente confirma la regla de que la curva de oferta debe ser siempre vertical o ascendente hacia la derecha a medida que el precio aumenta, es decir, *que la oferta permanecerá igual o aumentará al incrementarse*

EL INTERCAMBIO DIRECTO

FIGURA 11

ESCALA DE VALORES DE JOHNSON



el precio. Además del hecho de que nuevos oferentes entrarán al mercado debido al aumento del precio, el mismo oferente lanzará al mercado más unidades del bien. Por ende, la ley de la utilidad marginal sirve para ratificar la regla según la cual la oferta no puede disminuir cuando los precios suben, sino que debe aumentar o permanecer igual.

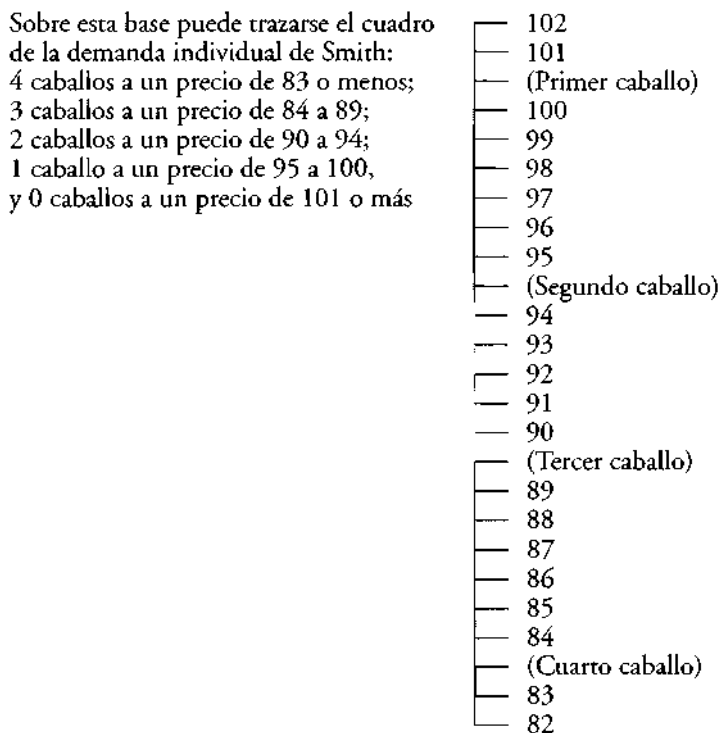
Sucede exactamente lo contrario en el caso de la demanda. Supongamos que los compradores pudieran adquirir cualquier cantidad de caballos. Recordemos que el precio máximo de compra de Smith por el primer caballo era de 100 barriles de pescado. Si desea comprar otro caballo, la utilidad marginal del segundo será menor que la del primero, y la utilidad marginal de la misma cantidad de pescado

que tendrá que dar a cambio aumentará. Si la utilidad marginal de las compras decrece a medida que estas se realizan, y la utilidad marginal del bien cedido aumenta, la consecuencia es una disminución de los precios máximos de compra a medida que se van adquiriendo sucesivas unidades (para el caso, caballos). Por lo tanto, la escala de valores de Smith puede ser la que se representa en la figura 12.

Este cuadro de la demanda individual puede aplicarse a cada comprador del mercado, y su suma formará la curva de demanda para todos los compradores del mercado.

Es evidente que, nuevamente, la curva de demanda del mercado no cambia en su esencia. A los fines del análisis, la curva de demanda

FIGURA 12
ESCALA DE VALORES DE SMITH



individual de Smith, con los precios máximos de compra que vimos, es equivalente a la de cuatro compradores con precios máximos de compra de 83, 89, 94 y 100, respectivamente. Si cada comprador demanda más de una unidad, la ley de la utilidad marginal confirma la regla que hemos enunciado, a saber, que la curva de demanda se inclina hacia la derecha conforme el precio va bajando, es decir, *que la demanda debe aumentar o permanecer constante a medida que el precio disminuye*. Además del hecho de que los precios más bajos atraerán al mercado a compradores que antes estaban excluidos, cada individuo tenderá a demandar más a medida que el precio disminuya, porque los precios máximos de compra decrecerán con la compra de más unidades sucesivas, de acuerdo con la ley de la utilidad marginal.

Recapitulemos ahora los factores que determinan los precios en un intercambio. Para cada bien en el mercado se tenderá a establecer un precio, y ese precio tenderá a ser el de equilibrio, resultante de la intersección de las curvas de oferta y demanda. Los participantes que pueden intercambiar a este precio serán los compradores y vendedores supramarginales y marginales, mientras que los de menor capacidad de cambio, o submarginales, quedarán excluidos porque sus escalas de valores no les permiten hacer un intercambio. Sus precios máximos de compra son demasiado bajos, o sus precios mínimos de venta excesivamente altos. Los cuadros de oferta y demanda resultan determinados por los precios mínimos de venta y los precios máximos de compra de todos los participantes del mercado. Estos precios, a su vez, quedarán determinados de acuerdo con el lugar que ocupen las unidades (para la compra y para la venta) en la escala de valores de cada individuo, según la ley de la utilidad marginal.

Además de la ley de la utilidad marginal, hay otro factor que influye sobre las escalas de valores de cada individuo. Es evidente que la cantidad que Johnson ofrecerá, a cada precio dado, está limitada por la *existencia* de bienes de que dispone. Por lo tanto, aunque estuviera de acuerdo en ofrecer el cuarto caballo a un precio de 99, si esto agota su *stock*, ningún precio más alto podrá inducirlo a hacer otra oferta. Así será, por lo menos, mientras no disponga de más caballos para vender. Por lo tanto, en cada momento dado, la existencia

total disponible de un bien pone un límite máximo a la cantidad de este que puede ser ofrecida en el mercado. Inversamente, la existencia total del bien disponible para la compra pondrá un límite máximo a la cantidad total de ese bien que cualquier individuo puede demandar en el mercado.

Simultáneamente con la determinación del precio de equilibrio, los cuadros de oferta y demanda del mercado fijan también, evidentemente, la *cantidad* de los dos bienes que se intercambian. En nuestro ejemplo anterior, las cantidades en equilibrio intercambiadas son 5 caballos, y 5×89 , o 445 barriles de pescado, en todo el mercado.

6. ELASTICIDAD DE LA DEMANDA²⁶

El cuadro de la demanda nos dice cuántas unidades de un bien pueden adquirirse a cada precio hipotético. Con ella podemos saber fácilmente cuál es *el número total de unidades del bien en venta que serán ofrecidas a cambio a cada precio*. Por lo tanto, observando el cuadro 1 vemos que, a un precio de 95, serán demandados tres caballos. Si se demandan tres caballos a un precio de 95 barriles de pescado, entonces el número total de unidades del bien en venta que será ofrecido a cambio será 3×95 , o 285 barriles de pescado. Esto, entonces, es el *gasto total* de bienes en venta ofrecidos en el mercado a ese precio.

El gasto total de bienes en venta, a cada precio hipotético, se detalla en el cuadro 2.

La figura 13 es una representación gráfica de la curva de gasto total. Es evidente que se trata de una derivación lógica de la curva de demanda y, por consiguiente, es también una curva de gasto de los compradores a cada precio hipotético.

Un rasgo sobresaliente de la curva de gasto total es que, en contraste con las otras curvas (tal como la curva de demanda), puede inclinarse en cualquier dirección a medida que el precio aumenta o disminuye. Esto se debe a la acción de los dos factores que determinan la posición de la curva. Gasto = precio \times cantidad demandada

26. Cf. Benham, *op. cit.*, pp. 60-63.

EL INTERCAMBIO DIRECTO

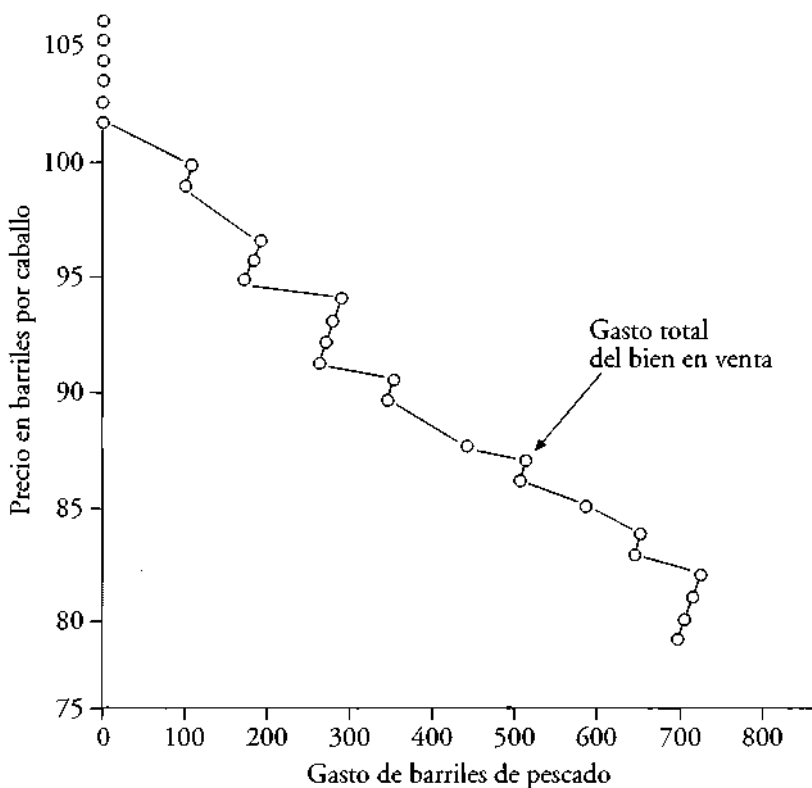
CUADRO 2

<i>Precio</i>	<i>Compradores</i>	
	<i>Demanda</i>	<i>Gasto total de bienes en venta</i>
80...	9 caballos	720 barriles de pescado
81...	9	729
82...	9	738
83...	9	747
84...	8	672
85...	8	680
86...	7	602
87...	6	522
88...	6	528
89...	5	445
90...	4	360
91...	4	364
92...	3	276
93...	3	279
94...	3	282
95...	3	285
96...	2	192
97...	2	194
98...	2	196
99...	1	99
100...	1	100
101...	0	0

(del bien a comprar). Pero sabemos que, a medida que el precio disminuye, la demanda aumenta o permanece igual. Por lo tanto, una disminución del precio tiende a ser compensada por un aumento en la cantidad, y como resultado, el gasto total del bien en venta puede aumentar o disminuir a medida que cambia el precio.

Podemos comparar el gasto total de un bien en venta que será entregado por los compradores, dados dos precios cualesquiera. Si el precio más bajo representa un gasto total mayor que el precio más alto, se dice que la curva de gasto total es *elástica*. Si el precio más bajo permite un gasto total menor que el precio más alto, entonces la

FIGURA 13
CURVA DE GASTO TOTAL



curva es *inelástica*. Alternativamente, podemos decir que, en el primer caso, *la elasticidad es mayor que la unidad*, en el segundo *la elasticidad es menor que la unidad*, y, en el caso en el cual el gasto total es igual para los dos precios, *la elasticidad es unitaria*, o igual a 1. Puesto que la precisión numérica no es importante para el concepto de elasticidad, podemos simplemente usar los términos «elástica», «inelástica» y, para el último caso, «neutra».

Algunos ejemplos aclararán estos conceptos. Supongamos que examinamos, en el cuadro 2, el gasto total a precios de 96 y 95. A 96, el gasto total es de 192 barriles; a 95, de 285 barriles. El gasto es mayor a un precio más bajo y, por lo tanto, la configuración del

gasto es *elástica* en ese rango. Por otra parte, tomemos los precios 95 y 94. A 94, el gasto es de 282. En consecuencia, la configuración aquí será *inelástica*. Es evidente que hay un simple recurso geométrico para decidir si la curva de demanda es elástica o inelástica entre dos precios hipotéticos: si la curva de gasto decrece hacia la derecha a medida que el precio baja, la curva de demanda es elástica; si decrece hacia la izquierda, es inelástica.

No hay razón por la cual el concepto de elasticidad deba limitarse a dos precios próximos entre sí. Se pueden comparar dos precios cualesquiera. Es evidente que el análisis de la curva de gasto total demuestra que la curva de demanda es básicamente elástica. Es elástica en casi toda su extensión con algunas excepciones poco importantes. Si comparamos dos precios cualesquiera bastante separados entre sí, es evidente que el gasto será menor al precio más alto. Si el precio es lo suficientemente alto, la demanda de cualquier bien será igual a cero y, por lo tanto, el gasto irá disminuyendo hasta llegar a cero.

Resulta especialmente interesante la elasticidad de la curva de demanda al precio de equilibrio. Si subimos hasta el precio de 90, la curva es evidentemente elástica (el gasto total es menor al precio más alto). Si bajamos a 88, la curva también es elástica. Esta curva de demanda en particular es elástica cerca del precio de equilibrio. Por supuesto, otras podrían ser inelásticas alrededor de su precio de equilibrio.

Contrariamente a lo que se pudo pensar al principio, el concepto de «elasticidad de la oferta» no es significativo, como sí lo es el de «elasticidad de la demanda». Si multiplicamos la cantidad ofrecida a cada precio por el precio, obtendremos el número de barriles de pescado (el bien en venta) que los vendedores de caballos demandarán a cambio. Se puede ver fácilmente, sin embargo, que esta cantidad *siempre aumenta* a medida que el precio aumenta, y *viceversa*. A 82 es 82, a 84 es 168, a 88 es 352, etc. La razón es que su otro determinante, la cantidad ofrecida, cambia en la *misma* dirección que el precio, no en dirección opuesta como lo hace la cantidad demandada. En consecuencia, la oferta siempre es «elástica», y el concepto es irrelevante.²⁷

27. El hecho de que algunos autores hagan hincapié en la elasticidad de la oferta se debe a una comprensión errónea del análisis global de la utilidad, la oferta y la

7. LA ESPECULACIÓN Y LOS CUADROS DE OFERTA Y DEMANDA

Hemos visto que, en último análisis, el precio de mercado se determina por la intersección de las curvas de oferta y demanda. Ahora veremos cuáles son los determinantes de estas. ¿Es posible establecer otras conclusiones sobre las causas de la forma y posición de las curvas de oferta y demanda?

Recordemos que, a un precio dado, la cantidad de un bien que un individuo comprará o venderá quedará determinada por la posición de ese bien (a comprar o vender) en su escala de valores. Demandará un bien si la utilidad marginal de una unidad agregada del bien a comprar es mayor que la utilidad marginal del bien en venta que va a entregar a cambio. Inversamente, un individuo venderá si su valoración de las unidades es opuesta. Hemos visto que, sobre estas bases y teniendo en cuenta la ley de la utilidad marginal, cuando el precio disminuye la demanda del mercado nunca decrecerá y la oferta nunca aumentará.

Analicemos más profundamente las escalas de valores de los compradores y de los vendedores. Ya hemos visto que el valor de un bien puede originarse en el valor de uso directo y en el valor de cambio,

demanda. Parten del supuesto de que es posible considerar la acción humana en términos de diferencias «infinitamente pequeñas» y, por lo tanto, aplicar elegantes conceptos matemáticos tales como el cálculo infinitesimal, etc., a los problemas económicos. Este procedimiento es sofisticado e ilusorio, ya que la acción humana debe tratar todos los asuntos en términos de pasos discretos. Si, por ejemplo, la utilidad de X es apenas inferior a la de Y, de modo que se la podría considerar igual o casi igual, entonces la acción humana los tratará de la misma manera, es decir, como si fueran el mismo bien. Puesto que es conceptualmente imposible medir la utilidad, incluso el trazado de curvas continuas de utilidad es perjudicial. Para representar los cuadros de oferta y demanda, se pueden trazar curvas continuas con el fin de lograr una mayor claridad, pero los conceptos matemáticos de continuidad y el cálculo infinitesimal no son aplicables. En consecuencia, el concepto aparentemente preciso de «elasticidad en un punto» (el aumento porcentual de la demanda dividido por una disminución porcentual «insignificante» en el precio) está completamente fuera de lugar. A causa de esta sustitución errónea de las realidades de la acción humana por pulidos conceptos matemáticos, el concepto de «elasticidad de la oferta» adquiere clara importancia en comparación con el concepto de elasticidad de la demanda.

y que la decisión del sujeto actuante queda determinada por el valor más alto. Por lo tanto, una persona puede demandar un caballo en intercambio por una de dos razones: el valor de uso directo que tiene para él, o el valor de cambio que cree poder obtener en una transacción posterior. En el primer caso, será el consumidor que aprovechará los servicios del caballo; en el segundo, comprará para hacer después un intercambio más ventajoso. Por lo tanto, supongamos en este ejemplo que el precio de mercado no ha llegado al equilibrio y ahora es de 85 barriles de pescado por caballo. Muchos demandantes pueden darse cuenta de que el precio está por debajo del de equilibrio y que, por lo tanto, pueden obtener una ganancia de intermediación comprando a 85 y revendiendo a un precio final más alto.

Ahora podemos profundizar el análisis anterior, que no investigaba si se llevaban a cabo o no ventas antes de que fuera establecido el precio de equilibrio. Supongamos ahora explícitamente que el cuadro 1 se refiere a la demanda para uso directo. Simplificando la curva de demanda reproducida en la figura, podemos representarla tal como aparece en la figura 14. Podríamos decir que esta es la curva de demanda para uso directo. En ella, entonces, la aproximación al precio de equilibrio opera a través de compras *reales* a los diferentes precios, por lo cual los faltantes o los excedentes revelan las pujas o las rebajas hasta que por fin se llega al precio de equilibrio. Sin embargo, en la medida en que los compradores puedan prever cuál será el precio de equilibrio, no comprarán a un precio más alto (aunque lo harían si ese fuera el precio final), sino que esperarán a que baje. Del mismo modo, si el precio está por debajo del precio de equilibrio, y los compradores prevén cuál será el precio final, tenderán a comprar algunas unidades del bien (caballos, por ejemplo) para revenderlas con ganancia al precio final. Por lo tanto, si empieza a jugar el valor de cambio y un número importante de compradores actúa de acuerdo con sus expectativas, la curva de demanda puede cambiar como se ve en la figura 15. La curva de demanda, que se basa solamente en la demanda para uso directo, es DD, y la nueva curva, que incluye la previsión del precio de equilibrio, es D'D'. Es obvio que las previsiones de los compradores tornarán la curva de demanda mucho más *elástica*, ya que se comprará más a precios más bajos y menos a precios más altos.

FIGURA 14
CURVA SIMPLIFICADA DE DEMANDA

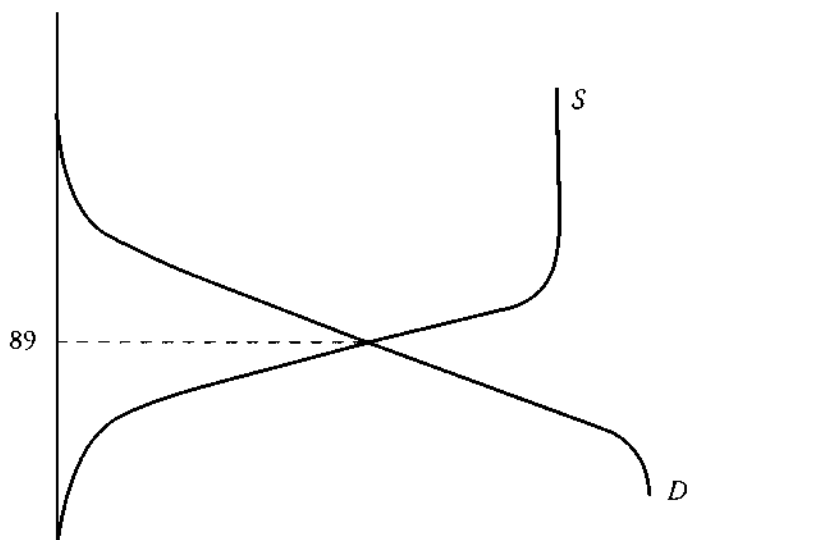
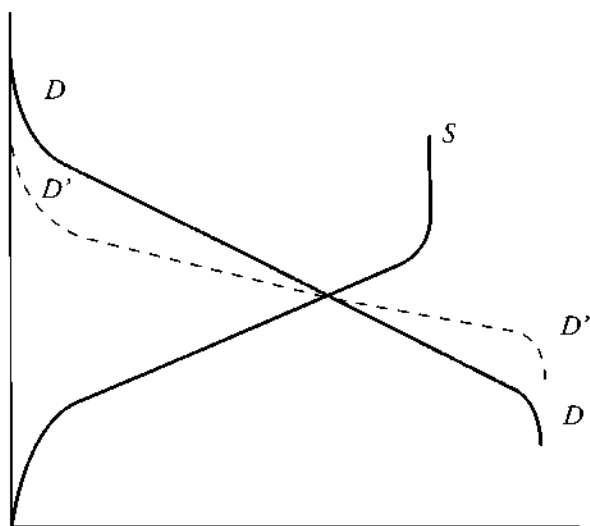


FIGURA 15
CURVA DE DEMANDA MODIFICADA POR LA ESPECULACIÓN

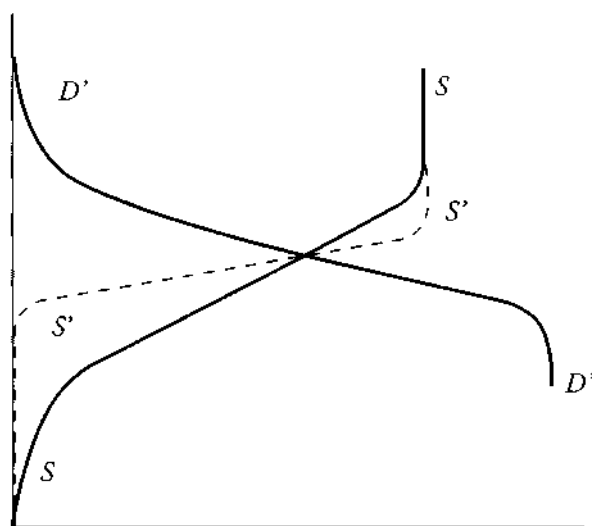


Por lo tanto, la inclusión del valor de cambio puede hacer disminuir la demanda por encima del precio de equilibrio que se prevé, y aumentarla por debajo de ese precio, aunque la demanda final al precio de equilibrio resulte ser la misma.

Consideremos ahora la situación del vendedor de la mercancía. La curva de oferta de la figura 9 trata acerca de la cantidad ofrecida a cada precio sin considerar el posible precio de equilibrio.

Por lo tanto, podríamos decir que con esa curva de oferta las ventas estarán dirigidas hacia el precio de equilibrio, y los excedentes o los faltantes revelarán finalmente la trayectoria hacia el precio final. Por otra parte, supongamos que muchos vendedores prevén cuál será el precio final de equilibrio. Por supuesto, rehusarán vender a un precio más bajo, aunque lo harían si ese fuera el precio final. Pero venderán sus caballos por encima del precio de equilibrio, ya que, de este modo, podrán obtener una ganancia de arbitraje al volver a comprarlos luego al precio de equilibrio. Por lo tanto, la curva de oferta puede cambiar, como lo muestra la figura 16; como resultado de la previsión del precio de equilibrio, se ha modificado de SS a $S'S'$.

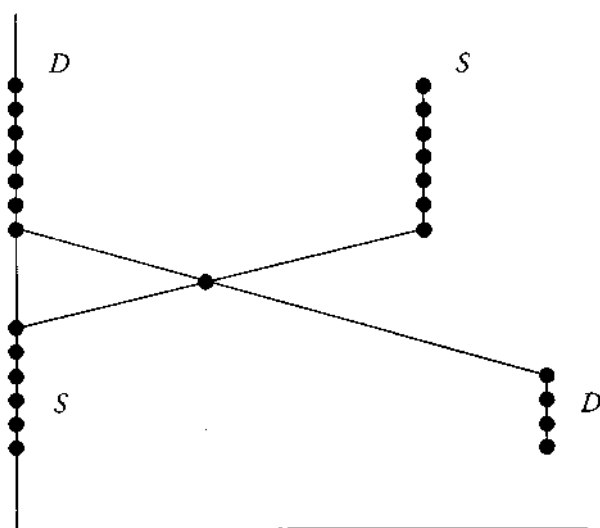
FIGURA 16
CURVA DE OFERTA MODIFICADA POR LA ESPECULACIÓN



Supongamos ahora que *todos* los demandantes y oferentes fueran capaces de prever *exactamente* el precio de equilibrio, lo que es sumamente improbable. ¿Cuál sería la forma de las curvas de oferta y demanda en el mercado, en este caso extremo? Sería así: a un precio mayor que el de equilibrio (digamos 89) nadie demandaría el bien y los potenciales vendedores ofrecerían todas sus existencias. A un precio menor que el de equilibrio, nadie ofrecería el bien y todos demandarían tanto como pudieran comprar, como lo muestra la figura 17. Aunque una previsión tan unánime y tan correcta es casi imposible, este caso demuestra que cuanto más interviene el elemento de la previsión o *especulación* en la oferta y en la demanda, más rápidamente tenderá al equilibrio el precio de mercado.

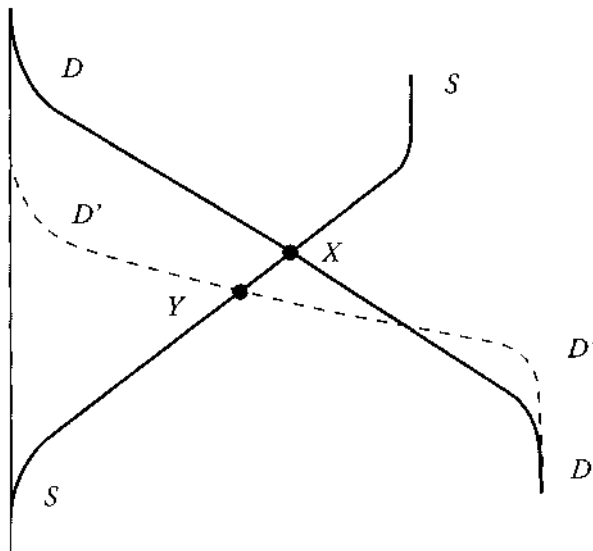
Evidentemente, cuanto más puedan prever los participantes en el mercado el precio final, más se apartarán entre sí la oferta y la demanda a cualquier precio diferente del precio de equilibrio, más acentuados serán los sobrantes y los faltantes y más rápido se establecerá el precio final.

FIGURA 17
PREVISIONES UNÁNIMEMENTE CORRECTAS
DEL PRECIO FINAL



Hasta ahora hemos supuesto que estas oferta y demanda *especulativas*, es decir, esta previsión del precio de equilibrio, han sido correctas y han apresurado la fijación del precio final. Supongamos, sin embargo, que la mayoría de estas expectativas fuera errónea; que, por ejemplo, los demandantes tienden a suponer que el precio de equilibrio será más bajo que el que, en realidad, resulta ser. ¿Cambia esto el precio de equilibrio u obstaculiza el camino hacia él? Supongamos que las curvas de demanda y oferta son tales como aparecen en la figura 18. Supongamos que la curva de demanda básica es DD , pero que los demandantes prevén precios de equilibrio más bajos; como consecuencia, la curva baja a $D'D'$. Como la curva de oferta es SS , la intersección de oferta y demanda estará en Y en lugar de en X , digamos en 85 en vez de en 89. Sin embargo, evidentemente, este punto será solo un punto provisional para el precio, ya que, apenas este se fije en 85, los demandantes verán que, a ese precio, aparecen faltantes y querrán comprar más bienes que los disponibles

FIGURA 18
CURVA DE DEMANDA MODIFICADA POR ERRORES
DE PREVISIÓN



y, en este punto, las pujas de los aspirantes a compradores harán subir, inexorablemente, el precio hasta llevarlo otra vez al verdadero precio de equilibrio.

El mismo proceso ocurre si hay errores de anticipación por parte de los oferentes y, por lo tanto, las fuerzas del mercado tienden siempre al establecimiento del auténtico precio de equilibrio, sin ser distorsionadas por errores especulativos, que se ponen de manifiesto por sí mismos y son eliminados. Tan pronto como los oferentes y demandantes advierten que el precio fijado no es en realidad el precio de equilibrio, y que empiezan a aparecer excedentes y/o faltantes, tienden a actuar de modo de restablecer la posición de equilibrio.

Las acciones, tanto de los compradores como de los vendedores, en el mercado pueden relacionarse con los conceptos de ingreso, ganancia y costes psíquicos. Recordemos que el propósito de todo sujeto actuante es alcanzar la posición más alta de ingreso psíquico y, por lo tanto, una ganancia psíquica en comparación con su mejor opción siguiente, o sea su coste. El hecho de que un individuo *compre* o no depende de que el hecho de hacerlo sea su mejor opción con los recursos de que dispone, en este caso, el pescado. El ingreso que espera de cualquiera de sus acciones será comparado con el coste esperado (su siguiente mejor alternativa). En este caso, el ingreso será: *a*) la satisfacción de sus fines, resultante del uso directo del caballo, o *b*) la reventa del caballo a un precio más alto; elegirá la que le proporcione mayor utilidad. Su coste será: *a*) la utilidad marginal del pescado que entrega, considerando su valor de uso directo, *b*) (posiblemente) el valor de cambio del pescado por algún otro bien, o *c*) la esperada compra futura del caballo a un precio más bajo; cualquiera que le brinde la mayor utilidad. Comprará el caballo si el ingreso esperado es mayor; no lo comprará si el coste previsto es mayor. El ingreso esperado, para el comprador, es la utilidad marginal de un caballo adicional; el coste esperado es la utilidad marginal del pescado entregado. Tanto para el ingreso como para el coste se elegirá el valor más grande (de uso directo o de cambio) como la utilidad marginal del bien.

Consideremos ahora al vendedor. Este, como el comprador, intenta obtener el máximo beneficio psíquico, tratando de lograr un

ingreso mayor que su coste psíquico, es decir, la utilidad de la mejor opción siguiente a la que tiene que renunciar debido a su acción. El vendedor comparará la utilidad marginal de adicionar un bien (en este caso, el pescado) con la utilidad marginal del bien cedido (el caballo), al decidir si hace o no la venta a determinado precio.

El ingreso psíquico para el vendedor será la mayor de las utilidades que surjan de las causas siguientes: *a*) el valor de uso directo del bien que le entregan (el pescado) o *b*) el valor especulativo de volver a cambiar el pescado por el caballo a un precio más bajo en el futuro. El coste de la acción del vendedor será la mayor utilidad a que deba renunciar entre las siguientes: *a*) el valor de uso directo del caballo entregado, *b*) el valor especulativo de vender a un precio más alto en el futuro, o *c*) el valor de cambio del caballo para adquirir algún otro bien. Venderá el caballo si el ingreso esperado es mayor; no lo venderá si el coste esperado es mayor. Vemos, por lo tanto, que las situaciones de los compradores y las de los vendedores son comparables. Ambos actúan o dejan de actuar según su estimación de la alternativa que les proporcionará mayor utilidad. La posición que ocupan las utilidades en las escalas de valores de los compradores y vendedores individuales es lo que determina el precio de mercado y la cantidad que se intercambiará a ese precio. En otras palabras, sea cual fuere el bien en cuestión, solo la *utilidad* determina el precio y la cantidad que habrá de intercambiarse. Únicamente la utilidad determina cuál será la naturaleza de las configuraciones de oferta y demanda.

Por consiguiente, la creencia popular de que la utilidad y el «coste» tienen, independientemente uno del otro, la misma importancia en la determinación del precio es una falacia. El «coste» es, simplemente, la utilidad de la mejor opción entre aquellas a las que se debe renunciar en cada acción y, por lo tanto, es parte de la utilidad en la escala de valores del individuo. Naturalmente, este coste es siempre una consideración *presente* de un acontecimiento *futuro*, aunque este «futuro» sea muy cercano. Así, la utilidad perdida al hacer la compra podría ser el consumo directo de pescado que el sujeto actuante podría realizar dentro de pocas horas. O tal vez, la posibilidad de cambiarlo por una vaca, que le sería útil durante mucho tiempo. Es innecesario decir que, como vimos en el capítulo anterior, la

consideración presente de ingresos y costes en cualquier acción se basa en el valor presente de los ingresos y costes futuros esperados. Lo importante es que tanto la utilidad que se obtiene como la que se pierde, en cualquier acción, se refieren a algún momento futuro, aunque esté muy próximo, y que los *costes pasados* no desempeñan papel alguno en la acción humana y, por lo tanto, en la determinación del precio. La importancia de esta verdad fundamental se verá claramente en los próximos capítulos.

8. LAS EXISTENCIAS Y LA DEMANDA TOTAL POR TENENCIA

Hay otra manera de estudiar los cuadros de oferta y demanda que, para algunos aspectos del análisis, es de mayor utilidad que lo que hemos tratado recientemente. En cualquier punto del mercado, los aspirantes a vendedores se comprometen a ofrecer parte de sus existencias del bien y retienen el resto. Así, a un precio de 86, ofrecerán tres caballos en el mercado y retendrán los otros cinco. Esto se debe a uno de los factores mencionados como costes posibles del intercambio: sea porque el uso directo del bien (digamos, el caballo) tiene mayor utilidad que la adquisición del pescado para uso directo; sea porque el caballo podría ser intercambiado por algún otro bien; o sea, por último, porque el vendedor espera que el precio final sea más alto, como para obtener una ganancia si retrasa la venta. La cantidad que los vendedores se reservan la denominaremos *demanda por retención*. Esta no es, como la demanda que hemos estudiado, una demanda del bien en *intercambio*, sino una demanda por *retener existencias*. Por lo tanto, una «demanda por tenencia de existencias de un bien» siempre incluirá ambos componentes de la demanda: la demanda de bienes en intercambio por parte de los que no los poseen, *más* la demanda por retención de existencias por parte de los que sí los poseen. La demanda de los bienes en intercambio también es una demanda por tenencia, ya que, independientemente de lo que el comprador haga con los bienes en el futuro, tiene que tenerlos desde el momento en que pasan a ser de su propiedad debido al intercambio. Llegamos, por lo tanto, al concepto de la «demanda

EL INTERCAMBIO DIRECTO

total por tenencia» de un bien, diferente del concepto anterior de demanda en intercambio, aunque lo incluye, junto con el de demanda por retención, de parte de los vendedores.

Si sabemos cuál es la existencia total de un bien (por ejemplo, 8 caballos), podemos, estudiando los cuadros de demanda y oferta, conocer la «demanda total por tenencia», o *el cuadro de la demanda total* en el mercado. Por ejemplo, a un precio de 82, los compradores demandan 9 caballos en intercambio, y los vendedores retienen $8-1=7$, es decir, los vendedores los demandan al retenerlos. En consecuencia, la demanda total por tenencia de caballos en el mercado es $9+7=16$ caballos. Por otra parte, a un precio de 97, los vendedores no retendrán ningún caballo, y por lo tanto la demanda por retención será 0, mientras que la demanda por parte de los compradores será 2. La demanda total a este precio será $0+2=2$ caballos.

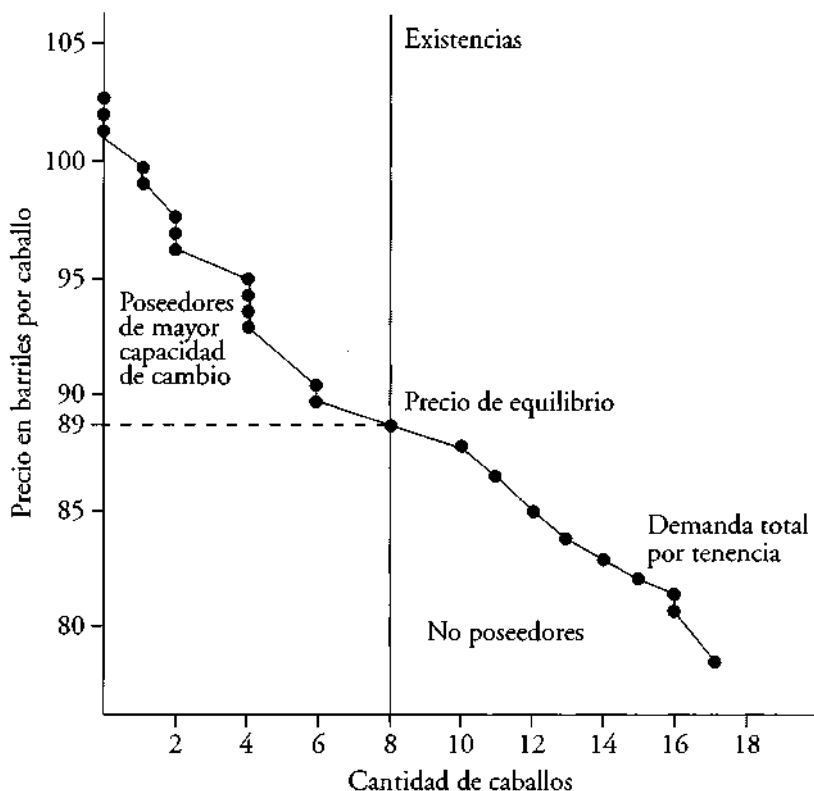
El cuadro 3 muestra la demanda total por tenencia que se deriva de los cuadros de oferta y demanda proporcionados en el cuadro 1; también muestra las existencias totales que, por el momento, se consideran fijas. La figura 19 representa la demanda total por tenencia y las existencias totales.

CUADRO 3

Precio	<i>Demanda total por tenencia</i>		Precio	<i>Demanda total por tenencia</i>	
		<i>Existencias totales</i>			<i>Existencias totales</i>
80...	17 caballos	8 caballos	91...	6 caballos	8 caballos
81...	16	8	92...	4	8
82...	16	8	93...	4	8
83...	15	8	94...	4	8
84...	14	8	95...	4	8
85...	13	8	96...	2	8
86...	12	8	97...	2	8
87...	11	8	98...	2	8
88...	10	8	99...	1	8
89...	8	8	100...	1	8
90...	6	8	101...	0	8

FIGURA 19

LAS EXISTENCIAS Y LA DEMANDA TOTAL POR TENENCIA



Es obvio que el corrimiento hacia la derecha de la curva de demanda total, cuando baja el precio, es aún más acentuado que el de la curva de demanda, puesto que la demanda aumenta o permanece igual a medida que el precio baja, mientras que la demanda por retención de los vendedores también tiende a crecer a medida que el precio baja. El cuadro de la demanda total se obtiene de la suma de ambas. Evidentemente, la demanda por retención de los vendedores aumenta a medida que el precio disminuye por la misma razón que lo hace la curva de demanda de los compradores. Con un precio más bajo, el valor del bien de compra para uso directo o para futuros intercambios aumenta relativamente y, por consiguiente, el

vendedor tiende a retener una mayor cantidad del bien. En otras palabras, la curva de demanda por retención es el anverso de la curva de oferta.

Otro punto interesante es que, al precio de equilibrio de 89, la demanda total es 8, igual a las existencias totales. Por ende, el precio de equilibrio no solo iguala la demanda y la oferta en el mercado, sino que *también iguala las existencias de un bien con el deseo de tenerlo por parte de las personas, incluyendo compradores y vendedores*. En el diagrama anterior, las existencias totales han sido establecidas en 8.

Es evidente que el mercado tiende siempre a establecer el precio de un bien de manera tal que las existencias sean iguales a la demanda total. Supongamos que el precio de un bien sea más alto que este precio de equilibrio. Digamos que el precio es 92 y, a ese precio el *stock* es 8 y la demanda total, 4. Esto significa que hay cuatro caballos cuyos dueños no quieren poseerlos. Es obvio que *alguien* debe poseer ese *stock* porque todos los bienes deben ser propiedad de alguien, ya que, de otra manera, no serían objeto de la acción humana. Como en todo momento la totalidad de las existencias debe pertenecer a alguien, el hecho de que el *stock* de un bien sea mayor que la demanda total significa que hay un desequilibrio en la economía, que algunos de los poseedores están insatisfechos con lo que poseen. Tenderán entonces a fijar precios más bajos para poder vender y el precio caerá hasta que el *stock* iguale a la demanda total. Inversamente, supongamos que el precio sea más bajo que el de equilibrio, digamos 85, al cual se demandan 13 caballos cuando la existencia es de 8. La puja de los potenciales compradores por los bienes escasos hará subir el precio hasta que alcance el equilibrio.

En aquellos casos en los cuales los individuos prevén correctamente el precio de equilibrio, el elemento especulativo tenderá a hacer la curva de demanda total aún más «elástica» y plana. A un precio más alto que el de equilibrio pocos desearán conservar sus existencias (los compradores demandarán muy poco y los vendedores querrán deshacerse de sus reservas). Por el contrario, a un precio más bajo que el de equilibrio, la demanda total será mucho mayor que las existencias; los compradores demandarán mucho, pero los vendedores se negarán a vender sus reservas. Las diferencias entre la demanda

total y las existencias serán más grandes, y la puja de los aspirantes a compradores y las rebajas de los potenciales vendedores conducirán, muy pronto, al precio de equilibrio.

Hemos visto que, al precio de equilibrio, los compradores de mayor capacidad de cambio (o los que «más urgentemente necesitan el bien») realizan intercambios con los vendedores de mayor capacidad de cambio. Aquí vemos que el resultado del proceso de intercambio es que las existencias van a parar finalmente a manos de *los poseedores de mayor capacidad de cambio*. Recordemos que, en la transacción por ocho caballos, los compradores de mayor capacidad, X1-X5, compraron a los vendedores de mayor capacidad, Z1-Z5. Una vez realizado el intercambio, los poseedores eran X1-X5, y los vendedores excluidos, Z6-Z8. Esos individuos terminaron poseyendo los ocho caballos, siendo los poseedores de mayor capacidad. A un precio de 89 barriles de pescado por caballo fueron los que, a causa de sus escalas de valores, prefirieron el caballo en lugar de los 89 barriles de pescado, y actuaron sobre la base de sus preferencias. Para cinco de esos individuos esto significó cambiar el pescado que poseían por el caballo; para tres significó rehusarse a cambiar sus caballos por pescado. Los otros nueve participantes del mercado fueron los poseedores de menor capacidad, y terminaron siendo los poseedores del pescado en lugar de los del caballo (aunque hubieran empezado poseyendo caballos). Fueron los únicos en cuyas escalas de valores 89 barriles de pescado valían más que un caballo. Cinco de ellos poseían originalmente caballos que cambiaron por pescado; los otros cuatro simplemente retuvieron el pescado que tenían sin cambiarlo por caballo alguno.

El análisis de la demanda total por tenencia es tan útil como el de la oferta y la demanda. Cada uno tiene sus ventajas para ser usado en esferas diferentes. El análisis de la demanda total tiene el defecto de que no muestra las diferencias entre compradores y vendedores. Al considerar la demanda total, hace abstracción de los intercambios reales, y no determina, como lo hacen las curvas de demanda y oferta, la cantidad de intercambios. Solo revela el precio de equilibrio, sin mostrar la cantidad intercambiada a ese precio. Sin embargo, se concentra más rigurosamente en la verdad fundamental de que

el único determinante del precio es la *utilidad*. La curva de oferta es reducible a una *curva de demanda por retención* y a una *cantidad dada de existencias físicas*. En consecuencia, el análisis de la demanda total y el *stock* demuestra que la curva de oferta no está basada en un cierto «coste» independiente de la utilidad en las escalas de valores individuales. Vemos que los determinantes fundamentales del precio son las escalas de valores de todos los individuos (compradores y vendedores) que participan del mercado, y que el *stock* físico simplemente se distribuye de acuerdo con estas escalas.²⁸

En estos intercambios directos de bienes útiles se hace evidente que, aun cuando la utilidad de los bienes para los compradores y vendedores está determinada, en el momento de la transacción, por el valor de cambio que poseen para cada individuo, la única fuente *última* de utilidad para cada bien es su valor de uso directo. Si, para el que posee un caballo, la mayor utilidad de este es el pescado o la vaca que puede obtener a cambio, y el mayor valor para los poseedores del pescado o de la vaca es el caballo por el cual pueden intercambiar esos bienes, etc., el determinante último de la utilidad de cada bien es el valor de uso directo para el consumidor individual.

9. MERCADOS CONTINUOS Y CAMBIOS DE PRECIO

¿Cómo podremos, entonces, resumir el análisis de nuestro mercado hipotético de pescado y caballos? Hemos comenzado con un *stock* de ocho caballos (y también con cierto *stock* de pescado), y con una situación en la cual las posiciones relativas de ambos bienes en las escalas de valores de diferentes personas permitían establecer las condiciones adecuadas para su intercambio. De los poseedores originales, los vendedores «de mayor capacidad de cambio» vendieron sus caballos, mientras que, entre los que originalmente no poseían

28. Sobre el análisis de la demanda total y el *stock*, véase Philip H. Wicksteed, *The Common Sense of Political Economy and Selected Papers* (Routledge and Kegan Paul, Londres, 1933), I, 213-38; II, 493-526, y 784-88. Véase también Boulding, *op. cit.*, pp. 51-80.

este bien, los compradores «de mayor capacidad de cambio» adquirieron unidades de ese *stock* a cambio de su pescado. El precio final de venta fue el precio de equilibrio resultante de sus diferentes escalas de valores, las que también determinaron el número de intercambios realizados a ese precio. Como resultado neto, cada bien pasó a manos de los poseedores de mayor capacidad de cambio, de acuerdo con la posición relativa de esos bienes en sus escalas de valores. Terminados los intercambios, los poseedores de mayor capacidad de cambio tomaron posesión de las existencias y *el mercado para ese bien quedó cerrado*.

Después de haber alcanzado el equilibrio, y con los bienes en poder de los poseedores de mayor capacidad de cambio, el intercambio ya no tiene objeto. El mercado se ha cerrado y no hay actividad con vistas a «determinar el precio del mercado», porque no existen motivos para un intercambio. Sin embargo, nuestra experiencia nos dice que los mercados de casi todos los bienes se encuentran en constante renovación.

El mercado se modificará solo si se produce un cambio en la posición relativa de los dos bienes en consideración, en las escalas de valores de dos individuos por lo menos, uno de ellos poseedor de uno de los bienes, y el otro poseedor del otro bien. Entonces, los intercambios se llevarán a cabo en una cantidad y a un precio final determinados por la intersección de las nuevas curvas de oferta y demanda. Esto podrá establecer una cantidad diferente de intercambios al precio de equilibrio anterior o a un precio nuevo, según su contenido específico. También puede ocurrir que la nueva combinación de cuadros de oferta y demanda —en el nuevo periodo— sea idéntica a la anterior y, por lo tanto, establezca la misma cantidad de intercambios y el mismo precio vigente en el mercado previo.

El mercado siempre tiende rápidamente hacia la posición de equilibrio; cuanto más amplio sea, y cuanto mejor resulte la comunicación entre los participantes, más pronto se equilibrará. Además, las especulaciones más eficientes tenderán a mejorar las previsiones con respecto al punto de equilibrio, y este se alcanzará más rápido. Sin embargo, en aquellos casos en los cuales el mercado no llega al equilibrio antes de que se modifiquen los cuadros de oferta y demanda,

el punto de equilibrio ya no se alcanza. El mercado se hace *continuo*, moviéndose hacia una nueva posición de equilibrio antes de haber podido alcanzar la anterior.²⁹

Los diagramas de la figura 20 representan las distintas modificaciones introducidas por un cambio en los cuadros de oferta y/o demanda.

Estos cuatro diagramas muestran ocho situaciones que pueden desarrollarse a partir de los cambios en los cuadros de oferta y demanda. Debe observarse que estos diagramas se aplican *tanto* a un mercado que ha alcanzado el equilibrio, que por lo tanto se *renueva* en algún momento futuro, como a un mercado continuo, que experimenta modificaciones en las condiciones de oferta y/o demanda antes de alcanzar el punto de equilibrio anterior. Las líneas continuas representan los trazados «originales»; las líneas discontinuas, los «nuevos».

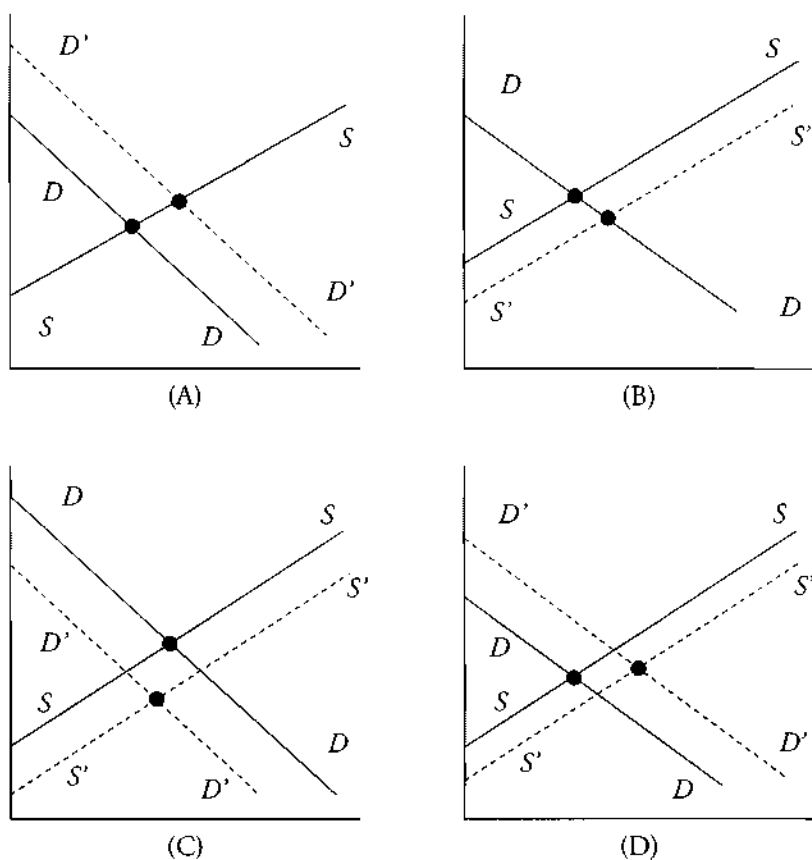
En todos estos diagramas se han usado líneas rectas solo por conveniencia, ya que pueden tener cualquier forma, siempre que se cumplan las condiciones mencionadas respecto de las inclinaciones de las curvas (inclinación descendente hacia la derecha en las curvas de demanda, etc.).

En el diagrama (A), *la demanda en el mercado aumenta*. A cada precio hipotético, los participantes desearán incrementar sus existencias de bienes (independientemente de que posean ya unidades

29. No es probable que se produzca esta situación en el caso del *equilibrio de mercado* que hemos descrito. Generalmente el mercado tiende a «compensarse» rápidamente mediante la determinación de un precio de equilibrio, después de lo cual se realiza cierto número de intercambios hasta que se llega a lo que se ha dado en llamar el estado *final de inactividad*, o sea, la etapa que sigue a esos intercambios. Estos precios de equilibrio, sin embargo (como lo veremos en los próximos capítulos), tienden a modificarse hacia una posición de equilibrio a largo plazo, de acuerdo con el cuadro de la demanda y con las existencias producidas. La curva de oferta en este *estado final* de reposo implica las últimas decisiones con respecto a la producción de un bien y difiere de la curva de oferta del mercado. Mientras se va realizando el movimiento hacia ese «estado final», van cambiando condiciones tales como la curva de demanda; por ende, se establece un nuevo estado final como meta de los precios de mercado. El estado final, entonces, nunca se alcanza. Véase Mises, *Human Action*, pp. 245 y ss.

FIGURA 20

CAMBIOS EN LOS CUADROS DE OFERTA Y DEMANDA



del bien o no). La oferta permanece igual. Como resultado, el nuevo precio de equilibrio es más alto que el anterior, y la cantidad de intercambios que se llevan a cabo en la nueva posición de equilibrio es mayor que la de la posición anterior.

En el diagrama (B), la oferta aumenta, mientras que la demanda permanece igual. A cada precio hipotético, la gente desea liquidar más existencias. Como consecuencia, el nuevo precio de equilibrio es más bajo que el anterior, y la cantidad intercambiada en la posición de equilibrio es mayor.

Los diagramas (A) y (B) también muestran lo que ocurre cuando disminuye la demanda manteniéndose constante la oferta y viceversa. En este caso, las líneas discontinuas representan las configuraciones primitivas y las líneas continuas, las nuevas. En el diagrama (A), vemos que una disminución en la demanda conduce a una reducción del precio y de la cantidad intercambiada. En el diagrama (B), vemos que *una disminución en la oferta* conduce a un precio más alto y a una reducción en la cantidad intercambiada.

En los diagramas (C) y (D) se ha eliminado la restricción de que una de las curvas deba permanecer igual mientras la otra se modifique. En el diagrama (C), la demanda disminuye y la oferta aumenta. Esto definitivamente conducirá a *una disminución del precio de equilibrio*, aunque lo que ocurra con la cantidad intercambiada dependerá del cambio relativo de las dos curvas y, por lo tanto, el resultado no se puede prever sobre la base de un aumento en la oferta y una disminución en la demanda. Inversamente, una disminución en la oferta, más un aumento en la demanda, conducirá a *un aumento en el precio de equilibrio*.

El diagrama (D) revela que un *aumento* en ambos cuadros de demanda y oferta conducirá a *un aumento en la cantidad intercambiada*, aunque el hecho de que el precio disminuya o no dependerá de la proporción relativa de los cambios. Inversamente, una disminución de ambos cuadros (oferta y demanda) hará que *la cantidad intercambiada sea menor*. En el diagrama (C), lo que ocurre con la cantidad, y en el diagrama (D), lo que sucede con el precio dependen de la forma específica de ambas curvas y de los cambios producidos en ellas.

Las conclusiones de estos diagramas pueden resumirse en el cuadro 4.

Si estos son los efectos de los cambios en los cuadros de demanda y oferta de un periodo a otro, trataremos de explicar ahora las causas que los motivan. Una modificación en la demanda se debe simplemente a un cambio en la utilidad relativa de los dos bienes (el bien a comprar y el bien en venta) en las escalas de valores de los compradores individuales. Un aumento en la demanda, por ejemplo, significa que en general el bien a comprar ha subido en las escalas de

CUADRO 4

Si		Entonces	
<i>la demanda</i>	y <i>la oferta</i>	<i>el precio de equilibrio</i>	y <i>la cantidad intercambiada</i>
aumenta	es igual	aumenta	aumenta
disminuye	es igual	disminuye	disminuye
es igual	aumenta	disminuye	aumenta
es igual	disminuye	aumenta	disminuye
disminuye	aumenta	disminuye	—
aumenta	disminuye	aumenta	—
aumenta	aumenta	—	aumenta
disminuye	disminuye	—	disminuye

valores de los compradores. Esto puede atribuirse a *a*) un aumento en el valor de uso directo del bien; *b*) menos oportunidades para intercambiar el bien en venta por otros bienes (por ejemplo, como consecuencia de una elevación en el precio de las vacas en términos de pescado), o *c*) una menor actividad especulativa en espera de una mayor reducción del precio del bien. Este último caso ha sido visto en detalle y se ha demostrado que se corrige por sí mismo, ya que obliga al mercado a alcanzar más rápidamente la posición de equilibrio. Podemos, por lo tanto, omitir este caso ahora y concluir que un aumento en la demanda se debe a un incremento en el valor de uso directo del bien o a un precio más alto de otros bienes de compra potenciales, en términos del bien en venta, que los compradores ofrecen a cambio. Una disminución en la demanda se debe precisamente a los casos contrarios: una caída del valor de uso directo o mejores oportunidades para adquirir otros bienes de compra a cambio de este bien en venta. Esto último podría significar un mayor valor de cambio (por ejemplo, del pescado) en otras esferas de intercambio. Las modificaciones en las oportunidades para otros tipos de intercambio pueden ser el resultado de precios más altos o más bajos para los demás bienes, o bien pueden ser consecuencia del hecho de que en el mercado se están ofreciendo nuevos tipos de bienes a cambio de pescado. Por ejemplo, si se empieza a ofrecer vacas a cambio

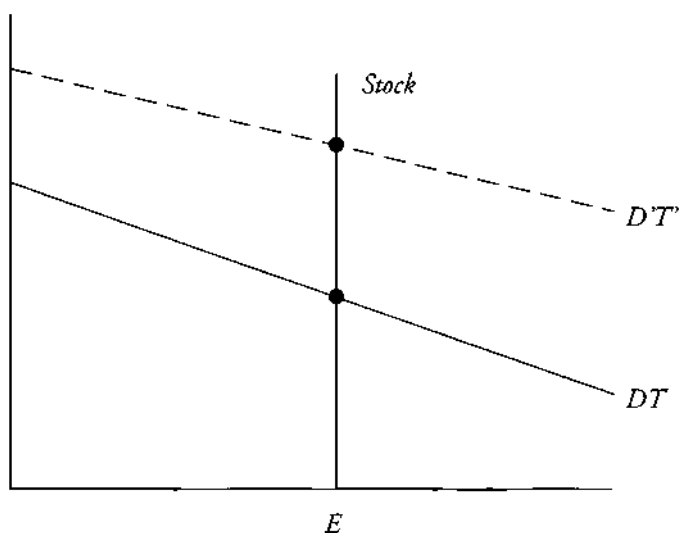
de pescado en un mercado en el cual esto no ocurría antes, se amplían las oportunidades de intercambiar pescado, y esto resultará en una declinación general de la curva de demanda de *caballos* en términos de pescado.

Obviamente, un cambio en la curva de oferta del mercado es también resultado de un cambio en la utilidad relativa de los bienes en las escalas de valores de los vendedores. Esta curva, sin embargo, puede descomponerse en dos: la cantidad de existencias físicas y la demanda por retención por parte de los vendedores. Si partimos del supuesto de *un stock constante* en los dos periodos comparados, entonces una modificación en la curva de oferta se debe puramente a un cambio en la curva de demanda por retención. Una disminución en la oferta causada por un aumento en la demanda por retención de existencias puede ser causada por *a*) un aumento en el valor de uso directo del bien para los vendedores; *b*) mejores oportunidades para hacer intercambios por otros bienes de compra, o *c*) mayor especulación acerca de un aumento del precio en el futuro. Podemos omitir aquí el último caso por la misma razón que lo hicimos al referirnos a la curva de demanda. Por el contrario, una caída en la demanda por retención puede deberse a *a*) una disminución en el valor de uso directo del bien para los vendedores, o *b*) menores oportunidades para intercambiar por otros bienes de compra.

En consecuencia, con un *stock* total constante, las modificaciones en las curvas de oferta y de demanda se deben solamente a cambios en la demanda total por tenencia del bien, por parte de los compradores o de los vendedores; estos cambios, a su vez, se originan en variaciones en la utilidad relativa de los dos bienes. De esta manera, en los diagramas (A) y (B) el *aumento* en el cuadro de la demanda y la *disminución* en el cuadro de la oferta, de $S'S'$ a SS , son el resultado de un aumento en la demanda total. En un caso, el aumento en la demanda total por tenencia se debe a los compradores, en el otro, a los vendedores. La figura 21 ilustra este hecho. En ambos casos de aumento en la demanda total, digamos de DT a $D'T'$, *el precio de equilibrio sube*. Y a la inversa, cuando la demanda disminuye, y/o la oferta aumenta, esto significa que existe una disminución general en la demanda total y, en consecuencia, *una baja en el precio de equilibrio*.

FIGURA 21

AUMENTO EN LA DEMANDA TOTAL POR TENENCIA



Un diagrama de la demanda total por tenencia no puede proporcionar información sobre la cantidad intercambiada, sino solo sobre el precio de equilibrio. Así, en el diagrama (C), las dos líneas discontinuas representan una caída en la demanda total, y en consecuencia, podremos estar seguros de que la demanda total disminuirá y, por lo tanto, también lo hará el precio. (Si pasamos de las líneas discontinuas a las continuas tendremos ejemplificado el caso opuesto.) En el diagrama (D), sin embargo, como un aumento de la oferta representaba una caída en la demanda por retención, y un aumento en la demanda significaba un incremento en la demanda por tenencia, no siempre podíamos estar seguros del efecto neto sobre la demanda total y, por lo tanto, sobre el precio de equilibrio.

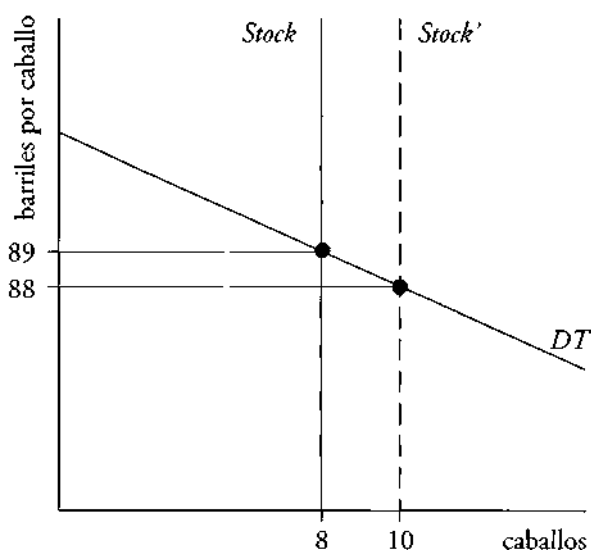
Desde el comienzo del análisis de la oferta y la demanda hasta este punto hemos dado por sentado que las existencias físicas son constantes. Por lo tanto, hemos supuesto un *stock* de ocho caballos y hemos considerado los principios según los cuales este *stock* pasará a manos de diferentes poseedores. El análisis se aplica a *todos los bienes*, en aquellos casos en los cuales las existencias de un bien se

intercambian por las existencias de otro. Para algunos bienes, el análisis solo puede llegar hasta este punto. Sería el caso de aquellos bienes cuyo *stock* es fijo y no puede ser aumentado mediante la producción. Pueden ser bienes naturales o producidos por el hombre, pero la cantidad disponible no puede acrecentarse por la acción humana. Un ejemplo podría ser un cuadro de Rembrandt después de la muerte de este. Ese cuadro podría ocupar una posición tan elevada en las escalas de valores de algunos individuos que demandaría un precio muy alto en intercambio por otros bienes. Sin embargo, la cantidad disponible no puede aumentar nunca, y el intercambio y la fijación del precio solo pueden llevarse a cabo en términos de un análisis de los intercambios anteriores del *stock* existente, determinados por la posición relativa de este bien, y de otros, en numerosas escalas de valores. Supongamos que se ha producido cierta cantidad de diamantes y que ya no se puede conseguir más en ninguna parte. Aquí, nuevamente, el problema sería parecido, dado que solo se podría intercambiar el *stock* disponible. En estos casos no existe el problema posterior de la *producción*, o sea, el de decidir cuánto se debe producir en un cierto periodo. Sin embargo, para la mayoría de los bienes esto es fundamental. Gran parte de este libro está dedicado, en realidad, a analizar el problema de la producción.

Veremos ahora casos en los cuales las reservas existentes de un bien *se modifican* de un periodo a otro. Por ejemplo, puede haber un aumento del *stock* por haberse producido *una nueva cantidad* del bien, que constituye *un agregado a las existencias totales*. Así, tres días después de empezar a operar el mercado de caballos podrían sumarse dos caballos nuevos a la reserva existente. Si el cuadro de la demanda de los compradores y el cuadro de la demanda por retención de los vendedores permanecen iguales, tendrá lugar la situación representada en la figura 22.

El aumento en las existencias hará bajar el precio del bien. Al precio de equilibrio anterior, los potenciales vendedores encuentran que su *stock* excede la demanda total por tenencia y, en consecuencia, pedirán menos a cambio de sus bienes para poder venderlos, lo cual determinará un nuevo precio de equilibrio más bajo que el anterior.

FIGURA 22
EFECTO DE UN AUMENTO EN EL STOCK



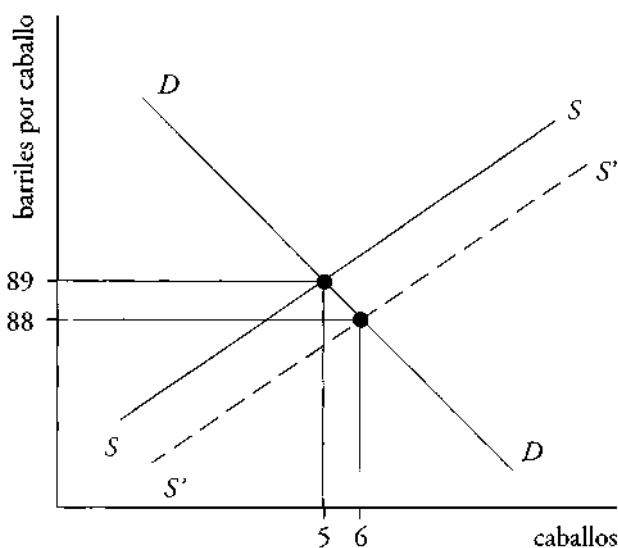
En términos de las curvas de oferta y demanda, un aumento del *stock*, permaneciendo constantes los cuadros de demanda y de demanda por retención, es equivalente a *un aumento uniforme en el cuadro de oferta* por el agregado de nuevas existencias (en este caso, los dos caballos). La cantidad ofrecida sería el total anterior más el agregado de dos unidades. Los que poseen un exceso de *stock* al precio de equilibrio anterior tienen que rebajar sus precios para poder vender sus actuales existencias incrementadas. Si volvemos a la tabla 2 veremos que un aumento de 2 en la oferta hace bajar el precio de equilibrio a 88 (donde la demanda es 6 y la oferta nueva es 6).

La situación puede ser representada como lo muestra la figura 23.

El aumento de las existencias se refleja en un aumento uniforme en la curva de oferta y, en consecuencia, una caída del precio y un incremento en la cantidad intercambiada.

Naturalmente, no hay razón para suponer que, en realidad, un aumento en las existencias será acompañado necesariamente por una

FIGURA 23
EFECTO DE UN AUMENTO EN LA OFERTA



curva de demanda por retención invariable. Pero para estudiar los diversos factores causales cuya interacción da origen al resultado histórico real, es necesario aislar cada uno de ellos y considerar cuál sería su efecto si los demás permanecieran constantes. Así, si un incremento en el *stock* fuera absorbido al mismo tiempo por un aumento equivalente en la demanda por retención, la curva de oferta no aumentaría en absoluto, y el precio y la cantidad intercambiada no se modificarían. (En el cuadro de demanda total y *stock*, esta situación sería reflejada por un aumento en las existencias acompañado por una elevación compensatoria en la curva de demanda total, dejando el precio en el nivel original.)

Una *disminución* en las existencias de un periodo a otro puede ser el resultado de haber *consumido* existencias. Por lo tanto, si consideramos solamente bienes de consumo, parte del *stock* podrá ser consumido. Ya que los bienes generalmente se agotan en el proceso de consumo, si no hay suficiente producción durante el lapso que se considera, el *stock* total decrecerá. Se puede agregar un caballo nuevo

al *stock*, pero dos pueden morir en el intervalo y, como consecuencia, podría haber un caballo menos en el mercado. Una *disminución* de las existencias, con una demanda invariable, ejerce el efecto exactamente opuesto, como podemos ver en los diagramas si pasamos de las líneas discontinuas a las continuas. Al precio de equilibrio anterior hay un exceso de demanda total por tenencia en comparación con las existencias disponibles, y el resultado será una puja que hará subir los precios hasta alcanzar un nuevo punto de equilibrio. La oferta disminuirá de manera uniforme al decrecer el *stock*, lo que resultará en un precio más alto y una cantidad menor de bienes intercambiados.

Podemos resumir la relación entre existencias, producción y tiempo, expresando que las existencias de un momento dado (definiendo este como el lapso durante el cual las existencias permanecen inalteradas) se relacionan con las existencias de uno anterior, de esta manera:

Si S_t es igual al *stock* de cierto momento (t)

S_{t-n} es igual al *stock* de un momento anterior ($t-n$),
 n unidades de tiempo antes

P_n es igual a la producción del bien durante el periodo n

C_n es igual a la cantidad del bien consumido durante
el periodo n

Entonces:

$$S_t = S_{t-n} + P_n - C_n$$

Por lo tanto, en el caso anterior, si el *stock* original es de 8 caballos, y se agrega uno pero dos mueren, el nuevo *stock* del bien será: $8 + 1 - 2 = 7$ caballos.

Es muy importante tratar de no confundirse con el término «aumento de la demanda». Cuando aparece desvinculado de otras consideraciones en este trabajo, siempre significa *un aumento en el cuadro de la demanda*, es decir, un aumento en las cantidades que

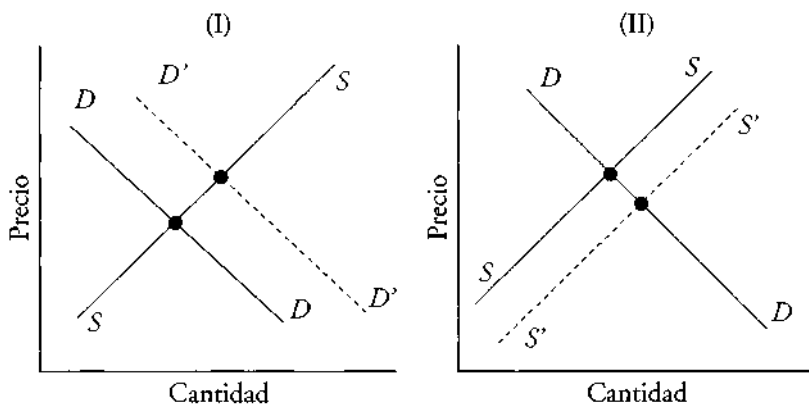
serán demandadas a cada precio hipotético. Esta «variación hacia la derecha de la curva de demanda» siempre tiende a causar un aumento en el precio.

Nunca debe confundirse con el «aumento de la cantidad demandada» que se da, por ejemplo, en respuesta a un aumento de la oferta. Un incremento en el cuadro de la oferta, bajando los precios, lleva al mercado a demandar la mayor cantidad ofrecida. Esto, sin embargo, *no* es un aumento en la demanda, sino que es *una extensión del mismo cuadro de demanda*. Es una cantidad mayor demandada en respuesta a una oferta con un precio más atractivo. Este simple movimiento dentro del mismo cuadro no debe confundirse con un aumento de este a *cada* precio dado. Los diagramas de la figura 24 ponen de manifiesto la diferencia.

El diagrama I muestra un aumento en la demanda, mientras que el diagrama II indica una extensión de la cantidad demandada dentro del mismo cuadro, como resultado de un incremento en la oferta. En ambos casos, las escalas de valores de los diversos individuos determinan el resultado final, pero pueden producirse grandes confusiones si no se distinguen claramente los conceptos cuando se usan términos tales como «aumento» o «disminución» de la demanda.

FIGURA 24

AUMENTO EN EL CUADRO DE LA DEMANDA
Y EN LA CANTIDAD DEMANDADA



10. LA ESPECIALIZACIÓN Y LA PRODUCCIÓN DE EXISTENCIAS

Hemos analizado los intercambios que se llevan a cabo con un *stock* dado y los efectos de *los cambios* en el *stock* de un bien. Todavía permanece sin respuesta la pregunta: ¿En qué principios se basa la determinación de la magnitud de las existencias? Con excepción de los bienes de producción y de consumo dados por la naturaleza, *todos los bienes deben ser producidos por el hombre*. (Incluso los productos aparentemente dados por la naturaleza deben ser buscados, encontrados y posteriormente usados por el hombre; por lo tanto, en definitiva, se deben al esfuerzo humano.) La magnitud del *stock* de un bien depende de la proporción en que dicho bien se ha producido y *se produce*. Y puesto que las necesidades humanas, respecto de la mayoría de los bienes, son ilimitadas, los bienes que se consumen a causa del uso deben ser reemplazados constantemente por otros recién producidos. Por consiguiente, el estudio de la producción y de sus determinantes es muy importante para el análisis de la acción humana.

Por ahora no es posible dar una respuesta cabal a este problema, pero podemos hacer ciertas reflexiones generales sobre la producción. En primer lugar, aunque cualquier individuo puede ser, en momentos diferentes, comprador y vendedor de las existencias disponibles, la *producción* de estas debe ser consecuencia de la *especialización*. Hemos hablado ya de esta omnipresencia de la especialización, y el proceso que da lugar a ella será tanto más avanzado cuanto más compleja sea una economía. Se ha demostrado que las bases para la especialización son las diferentes habilidades del hombre y los distintos lugares donde se encuentran los recursos naturales. El resultado de este proceso productivo es un bien que más tarde será vendido por sus productores a cambio de otro producido de la misma manera. Las primeras ventas de cualquier bien serán efectuadas por sus productores originarios. Las compras estarán a cargo de compradores que utilizarán estos bienes directamente o los retendrán para venderlos más tarde a un precio más alto. Por lo tanto, los productores originarios venderán nuevas existencias del bien, en cualquier momento dado. El *stock* anterior será vendido por: a) productores

originarios, que han acumulado reservas mediante demandas por retención; *b*) compradores que han adquirido el bien para revenderlo a precios más altos, y *c*) compradores anteriores, en cuyas escalas de valores la utilidad relativa del bien, para su uso directo, ha disminuido.

Entonces, *el cuadro de la oferta del mercado* siempre está formado por las ofertas agregadas de los siguientes grupos de vendedores:³⁰

- a) La oferta de los *productores* del bien.
 1. La oferta inicial de las nuevas existencias.
 2. La oferta de viejas existencias retenidas previamente por los productores.

- b) La oferta de viejas existencias por parte de sus compradores.
 1. Ventas por parte de los compradores que han especulado con la posibilidad de revender a un precio más alto.
 2. Ventas por parte de los compradores que han comprado el bien para su uso directo, pero en cuyas escalas de valores la utilidad relativa de ese bien ha disminuido.

El cuadro de la demanda del mercado consiste en la suma de las demandas de:

- c) Los que compran el bien para su uso directo.
- d) Los que compran para especular con la reventa a precios más altos.

Puesto que el bien consiste en unidades que tienen la misma utilidad para los compradores, es necesariamente indiferente el hecho de que las existencias que adquieren sean viejas o nuevas. Si no fuera así, se trataría de dos bienes diferentes y no del mismo bien.

La curva de oferta de la clase de vendedores del grupo (*b*) ya ha sido analizada (la relación entre el *stock* del bien y la demanda por

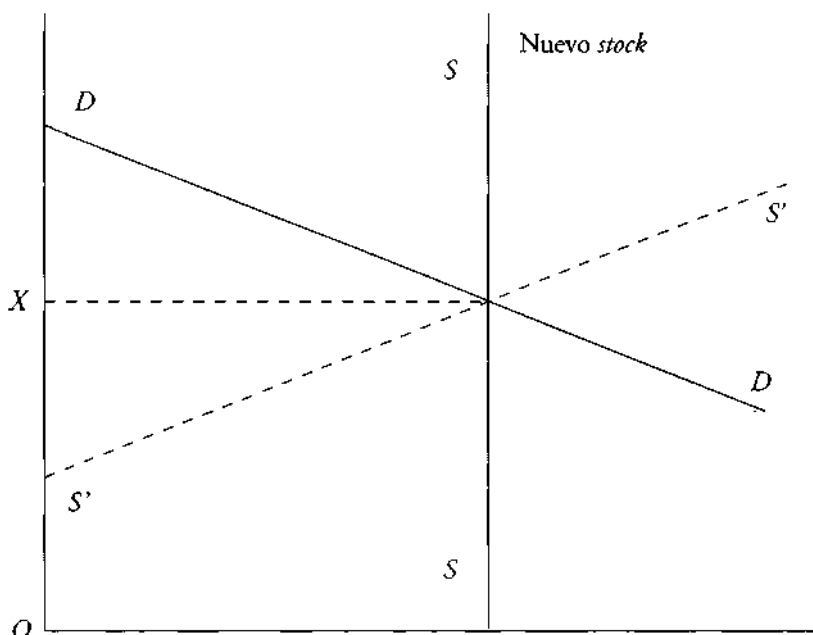
30. *El agregado* de los cuadros de oferta puede entenderse fácilmente: si a un precio *X*, los vendedores de clase (*a*) proveerán *T* toneladas de un bien y los de clase (*b*) proporcionarán *T'* toneladas, la oferta total del mercado para ese precio es $T + T'$ toneladas. El mismo proceso se da para cada precio hipotético.

retención por parte de los que especulan con la reventa y de aquellos para los cuales la posición respecto de la utilidad del bien ha cambiado). Sin embargo, ¿qué más puede decirse del cuadro de la demanda de los vendedores del grupo (*a*), que son los productores originarios del bien?

En primer lugar, la existencia de un nuevo *stock* del bien producido en poder de los productores también es *fija* en cada momento. Por ejemplo, los productores de cobre deciden producir 5.000 toneladas para el mes de diciembre. A fines de ese mes las existencias de su nueva producción de cobre serán de 5.000 toneladas. Podrían arrepentirse de su decisión y creer que, si pudieran decidir otra vez, producirían, digamos, 1.000 toneladas. Pero el hecho es que ahora tienen 5.000 toneladas y deben darles el mejor uso posible. El rasgo característico de los productores originarios es que, como resultado de la especialización, el valor de uso directo de su producto es casi nulo para ellos. Cuanto mayor especialización existe, menor valor de uso posible tiene el producto para su productor. Imaginemos, por ejemplo, cuánto cobre podría consumir para su uso personal el productor, o qué valor de uso directo tendría su enorme producción de automóviles para la familia Ford. Por lo tanto, en el cuadro de la oferta de los productores, el elemento de uso directo desaparece en su demanda por retención. La única razón por la que un productor puede retener parte de sus existencias es especulativa (cuando prevé un precio más alto en el futuro para el bien). (En el intercambio directo existe también la posibilidad de trocarlo por un tercer bien, en nuestro ejemplo, vacas en lugar de pescado.)

Si, por el momento, suponemos que no hay vendedores del grupo (*b*) en el mercado y que los productores no tienen una demanda por retención actual o resultante de una acumulación anterior, entonces los cuadros de demanda y de oferta pueden representarse como *SS* y *DD* en la figura 25. Por lo tanto, sin demanda por retención, la curva de oferta será una línea recta vertical (*SS*) al nivel de las nuevas existencias. Sin embargo, es mucho más probable que un precio que esté por debajo del de equilibrio induzca a los productores a retener *stock* previendo precios más altos en el futuro (lo que se denomina «formación de inventarios»), y que un precio por encima del

FIGURA 25
EFECTOS DE UN NUEVO STOCK
DE LOS PRODUCTORES DEL GRUPO (A)



de equilibrio los haga disponer de las reservas anteriores, acumuladas en el pasado como demanda por retención (lo que se conoce como «liquidación de inventarios»). En ese caso, la curva de oferta toma una forma más familiar (la línea discontinua $S'S'$).

La eliminación del valor de uso directo del cálculo de los vendedores significa que todas las existencias deberán ser vendidas de manera que, *finalmente*, los productores no reservarán parte alguna del *stock*. Harán sus ventas en el momento en que consideren que el precio de mercado sea el más alto que puedan obtener (es decir, en el momento en el cual la demanda del mercado sea supuestamente la mayor).³¹ Por cuánto tiempo podrán los productores retener sus

31. Por supuesto que, estrictamente, sus cálculos tendrían que incluir los costes de almacenaje.

existencias dependerá, naturalmente, de la durabilidad del bien; las frutillas son sumamente perecederas y no podrían permanecer en buen estado durante mucho tiempo; por lo tanto, su curva de oferta en el mercado será probablemente una línea vertical.

Supongamos que en el mercado se ha alcanzado un precio de equilibrio respecto de un bien. En este caso, desaparece el elemento especulativo de la demanda por retención. Sin embargo, en contraste con el mercado de reventa de *reservas existentes*, el de los *nuevos productos* no termina. Como las necesidades se renuevan permanentemente en cada periodo, también en cada periodo se producirán nuevas existencias de bienes y, si se mantiene constante la magnitud del *stock* y dada una curva de demanda, se seguirá vendiendo la misma cantidad al mismo precio de equilibrio. Por ejemplo, supongamos que los productores de cobre producen 5.000 toneladas en un mes y se venden (sin demanda por retención) a un precio de equilibrio de OX, según el diagrama anterior. La cantidad de equilibrio es OS. Si al mes siguiente se producen 5.000 toneladas, el precio de equilibrio será el mismo. Si se producen más, entonces, como vimos, el precio de equilibrio será más bajo; si se producen menos, será más alto.

Si excluimos los elementos especulativos del cuadro de la demanda, esta será determinada exclusivamente por la utilidad del bien en uso directo (comparada con la utilidad del bien en venta). Los dos únicos elementos en el valor de un bien son su valor de uso directo y su valor de cambio; el cuadro de la demanda consta de la demanda para uso directo y de la demanda especulativa para la reventa a un precio más alto en el futuro. Si eliminamos este último elemento (por ejemplo, al precio de equilibrio), la única fuente de demanda será el valor de uso directo del bien para el comprador. Por consiguiente, si abstraemos el componente de la especulación, *el único* determinante del precio de mercado de un bien será su valor de uso directo para los compradores.

Como hemos demostrado en las secciones anteriores, la producción debe llevarse a cabo en un periodo dado. Para fabricar cierta cantidad de existencias adicionales en una fecha futura, el productor debe realizar primero una serie de actos, usando trabajo, naturaleza y bienes de capital, y el proceso requiere tiempo, desde los actos

iniciales e intermedios hasta que se obtiene la existencia final del producto. Por consiguiente, la esencia de la producción especializada es la *previsión por parte de los productores con respecto al estado futuro del mercado*. Al decidir si producirá o no cierta cantidad de un bien para una fecha futura, el productor debe emplear su criterio para calcular el precio de mercado al cual le será posible vender su *stock*. Este será probablemente un precio de equilibrio, pero puede durar poco tiempo, sobre todo porque, debido al cambio constante en las escalas de valores, la curva de demanda también cambia permanentemente. Cada productor trata de usar sus recursos —trabajo y bienes— de la manera que le permita obtener, en la producción de su *stock*, el máximo ingreso psíquico posible y, por lo tanto, una ganancia psíquica. El productor está siempre expuesto a equivocarse, y los errores en la previsión del mercado le provocarán una pérdida psíquica. El factor empresarial es, por lo tanto, esencial en la producción para el mercado. Es preciso tener en cuenta que los cuadros de la demanda, y consecuentemente los precios futuros, no son y nunca serán automática y definitivamente conocidos por los productores. Estos deben estimar el estado futuro de la demanda lo mejor que puedan.

El espíritu de empresa es también la característica dominante de los compradores y vendedores que actúan especulativamente, previendo si los precios habrán de subir o bajar en el futuro. Esto es muy importante y su éxito depende del acierto o error de sus pronósticos. Puesto que, como vimos, las especulaciones correctas apresuran el movimiento hacia el equilibrio y las equivocadas tienden a corregirse a sí mismas, la actividad de estos especuladores tiende a acelerar la llegada a una posición de equilibrio.

Los que van a usar un bien, al adquirirlo, también deben *prever su deseo futuro de ese bien*. Cuando lo compran, será para utilizarlo en algún momento futuro, aun si este es muy cercano. La posición que ese bien ocupa en sus escalas de valores representa una estimación del valor que esperan obtener en el futuro, descontado por la preferencia temporal. Para el comprador es muy posible hacer una previsión equivocada del valor que el bien tendrá para él en el futuro; cuanto más duradero sea el bien, mayor será la posibilidad de error. Por tanto, es más probable que se equivoque el comprador de una

casa, al prever su valor futuro, que un comprador de frutillas. Por lo tanto, el espíritu empresarial es también una característica del comprador, aun en el uso directo de los bienes. Sin embargo, en el caso de los productores especializados, la actividad empresarial está destinada a estimar las necesidades futuras de *otras personas* y esto, naturalmente, es un trabajo mucho más difícil que pronosticar las valuaciones *propias*.

La acción humana se lleva a cabo por etapas y, en cada una, el sujeto actuante debe hacer el mejor uso posible de sus recursos con vistas a los acontecimientos futuros. El pasado se ha ido para siempre; como ejemplo del papel que desempeñan las equivocaciones en las diferentes etapas de la acción humana, podemos considerar el simple caso de un hombre que compra un bien para utilizarlo directamente. Supongamos que la estimación de sus usos futuros lo lleva a comprar 10 litros de leche a cambio de 100 barriles de pescado (este sería su máximo precio de compra por ese bien) y que, después de completada la compra, descubre que, por alguna razón, su valoración ha cambiado y que ahora la leche ocupa un lugar mucho más bajo en su escala de valores. Ahora debe hacer frente al problema de cómo hacer el mejor uso posible de los 10 litros de leche, que no desaparece por el hecho de que él haya cometido una equivocación al asignar sus recursos. Si el precio siguiera siendo de 100 barriles de pescado, lo mejor que podría hacer sería revender la leche y volver a obtener los 100 barriles de pescado. Si fuera mayor que 100, obtendría una ganancia especulativa, pudiendo vender la leche a cambio de más pescado. Y si el precio de la leche ha bajado, pero el pescado ocupa todavía una posición más alta que los 10 litros de leche en su escala de valores, también obtendría el máximo beneficio psíquico vendiendo la leche por menos de 100 barriles de pescado.

Es importante reconocer que es absurdo criticar tal acción diciendo que sufrió una pérdida neta de X barriles de pescado en el curso de los dos intercambios. Con seguridad, si hubiera previsto correctamente los acontecimientos no habría hecho el primer intercambio. Por consiguiente, al analizarlo retrospectivamente, el intercambio *originario* puede considerarse erróneo. Pero, una vez realizado este, tiene que hacer el mejor uso posible presente y futuro de la leche,

a pesar de las equivocaciones pasadas y, por lo tanto, el segundo cambio fue su mejor decisión posible en vista de las circunstancias.

Si, por otra parte, el precio de la leche ha caído por debajo de su nuevo precio máximo de compra, entonces su mejor opción será utilizar la leche en su uso directo más valioso.

Del mismo modo, un productor puede decidirse a producir cierta cantidad de bienes y, después de haberlo hecho, el cambio del mercado lo hace arrepentirse de su decisión. Sin embargo, debe emplear lo mejor que pueda las existencias ya producidas y obtener el máximo beneficio psíquico de ellas. En otras palabras, si consideramos retrospectivamente su acción desde el comienzo, cuando *invirtió* sus recursos en la producción, su acto significó una pérdida psíquica porque no hizo el mejor uso posible de sus recursos. Pero una vez que las existencias están producidas, *este* es su recurso disponible y venderlas al mejor precio posible le reportará un beneficio psíquico.

Ahora podemos resumir lo dicho con respecto al ingreso (psíquico) esperado y al coste (psíquico) esperado, factores que entran en las decisiones de compradores y vendedores en todo intercambio directo de dos bienes.

Si eliminamos el elemento temporal especulativo, nos quedan los factores: ingreso A , coste A , y coste C para compradores; e ingreso A , coste A , y coste B para vendedores. Del mismo modo, si consideramos a los vendedores como los productores originales especializados —y esto será tanto más cierto cuanto mayor sea la proporción de la tasa de producción con respecto a las existencias acumuladas—, el coste A desaparece para ellos. Si también recordamos que un intercambio involucra dos bienes, puesto que el conjunto de compradores de un bien es el conjunto de vendedores del otro bien, el coste A también será eliminado para los compradores. Solo los factores marcados con un asterisco permanecerán. El ingreso para compradores y vendedores es el uso directo que esperan hacer de los bienes adquiridos; los costes se reducen al intercambio por un tercer bien, que se hace imposible debido a este intercambio (cuadro 5).

Los ingresos y los costes que implica tomar *la decisión original con respecto a la producción* son, como hemos indicado, de orden diferente, y se analizarán en capítulos posteriores.

CUADRO 5

<i>Ingresos del comprador</i>		<i>Ingresos del vendedor</i>	
*A.	Uso directo del bien de compra	*A.	Uso directo del bien en venta
o:	B. Expectativa de una venta posterior a un precio más alto (el que sea más alto en su escala de valores)	o:	B. Expectativa de una compra posterior a un precio más bajo (el que sea más alto en su escala de valores)
<i>Costes del comprador</i>		<i>Costes del vendedor</i>	
A.	Uso directo del bien en venta	A.	Uso directo del bien de compra
o:	B. Expectativa de una compra posterior a un precio más bajo	o:	*B. Intercambio por un tercer bien
o:	*C. Intercambio por un tercer bien (el que sea más alto en su escala de valores)	o:	C. Una venta posterior a un precio más alto (el que sea más alto en su escala de valores)

II. TIPOS DE BIENES INTERCAMBIABLES

Para mayor claridad del análisis, los ejemplos de bienes intercambiables dados en este capítulo han hecho referencia en su mayoría a bienes *tangibles*, tales como caballos, pescado, huevos, etc. Sin embargo, no son estos los únicos bienes sujetos a intercambio. A puede cambiar sus *servicios personales* por un bien de B. Por ejemplo, A puede ofrecer su *trabajo* al granjero B a cambio de un producto de su granja. Más aun, A puede entregar sus servicios personales directamente como si fueran *bienes de consumo* a cambio de algún otro bien. Un individuo puede, por lo tanto, intercambiar atención médica o la ejecución de una obra musical por alimentos o ropa. Estos

servicios son tan legítimamente bienes de consumo como los bienes tangibles. Asimismo, el trabajo individual es un bien de producción, del mismo modo que lo son los bienes de capital palpables. En realidad, los bienes concretos no se valoran tanto por lo que son físicamente cuanto por los *servicios* que prestan al que los usa, sea este consumidor o productor. El individuo que actúa valora el pan porque le brinda alimento, la casa porque le proporciona alojamiento, la máquina porque le ayuda a producir un bien de orden inferior. En último análisis, los bienes tangibles también son valorados por sus servicios y, en consecuencia, están en el mismo plano de los «servicios» personales intangibles.

Por tanto, la economía *no es* una ciencia que se ocupa particularmente de los «bienes materiales» o del «bienestar material». Trata, en general, de la acción del hombre para satisfacer sus deseos y, de modo más específico, del proceso de intercambio de bienes como medio para que cada individuo satisfaga sus deseos. Aquellos pueden ser bienes tangibles o servicios personales intangibles. Los principios de oferta y demanda y de determinación del precio se aplican por igual a unos y a otros, y el análisis que hemos realizado vale para todos los bienes.

Por lo tanto, hemos cubierto las siguientes posibilidades de intercambio:

- a) Un bien por otro (por ejemplo, caballos a cambio de pescado).
- b) Un bien por servicios personales (por ejemplo, atención médica a cambio de manteca, o trabajo en una granja a cambio de comida).
- c) Un servicio personal por otro servicio personal (por ejemplo, atención médica a cambio de un trabajo de jardinería, o la enseñanza a cambio de una ejecución musical).³²

En los casos en que compiten varias unidades homogéneas, se pueden sumar los cuadros de oferta y demanda; en aquellos en los cuales una de las partes, o ambas, están aisladas o son las únicas que

32. Sobre la importancia de los servicios, véase Arthur Latham Perry, *Political Economy* (21.ª ed., Charles Scribner's Sons, Nueva York, 1892), pp. 124-39.

llevan a cabo el intercambio, la zona de determinación del precio será establecida como lo indicamos antes. Por ende, si un profesor de aritmética hace un trato con un violinista para intercambiar sus servicios, las respectivas escalas de valores delimitarán la zona de determinación del precio. Si varios profesores de aritmética y varios violinistas que ofrecen servicios homogéneos forman un mercado para sus dos bienes, el precio de mercado se formará con el agregado y la intersección de los cuadros de oferta y demanda. Si los servicios de diferentes individuos no son considerados de igual calidad por los consumidores, se los evaluará por separado, y cada servicio tendrá un precio distinto.³³ La curva de oferta será entonces un conjunto de unidades de un bien poseídas por *un único* individuo. Esta curva de oferta individual es, por supuesto, de inclinación ascendente hacia la derecha. Si un solo individuo es el oferente de un bien en el mercado, su curva de oferta es idéntica a la curva de oferta del mercado.

Una razón evidente por la cual el intercambio se confunde con un mero cambio de objetos materiales es que gran parte de las propiedades intangibles *no puede*, por su naturaleza, ser intercambiada. Un violinista puede *ser dueño* de su habilidad musical e intercambiar unidades de esta, en forma de servicio, por los servicios de un médico. Pero otros atributos personales, que no pueden ser objeto de intercambio, pueden ser también deseados como bienes. Por ejemplo, Brown puede tener un deseo: obtener la aprobación de Smith. Este es un bien de consumo particular que no es posible comprar con ningún otro, pues lo que él desea es verdadera aprobación y no una mera demostración de ella, la cual sí podría comprarse. En este caso, el bien de consumo pertenece a Smith, pero no puede ser intercambiado; podría conseguirse de alguna manera, pero no por intercambio. En relación con el intercambio, este bien intangible es propiedad *inalienable* de Smith, es decir, no puede cederlo. Otro ejemplo es que un hombre no puede transferir su voluntad a otro, aunque pueda hacerlo con muchos de sus servicios y propiedades. Como vimos, una persona

33. Esto, naturalmente, no significa negar que la existencia de *varios* violinistas de diferentes calidades afectará las valoraciones del consumidor con respecto a cada uno.

no podría consentir en trabajar para otra por el resto de su vida; podría cambiar su decisión más tarde y, entonces, en el mercado libre nadie podría obligarla a continuar trabajando. Puesto que la voluntad del hombre es una propiedad inalienable, en el mercado irrestricto no puede ser forzado a mantener un arreglo por el cual deba someter su albedrío a las órdenes de otros, aunque previamente hubiera estado conforme con hacerlo.³⁴ ³⁵ Por otra parte, cuando se transfiere una propiedad, que *puede ser enajenada*, se convierte, naturalmente, en propiedad de la persona que la ha recibido en intercambio —bajo su única y exclusiva jurisdicción—, y su propietario original no puede ya reclamarla una vez realizada la transacción.

Por lo tanto, los intercambios se realizan con bienes susceptibles de transferirse; pueden ser bienes de consumo, con diferentes grados de durabilidad, o bienes de producción. Pueden ser tangibles, o bien servicios personales intangibles. Hay otras clases de cosas que pueden intercambiarse, relacionadas con los bienes transferibles. Por ejemplo, supongamos que Jones deposita un bien (digamos 1.000 bushels de trigo) en un almacén para guardarlos. Continúa siendo dueño del bien, pero transfiere su posesión física al dueño del almacén, Green, para que se lo guarde. Green le da un *recibo* a Jones por el trigo, certificando que está en depósito. El dueño del recibo tiene el *derecho* de recuperar el trigo cuando presente el recibo en el almacén. A cambio del servicio de guardar el trigo, Jones le paga cierta cantidad convenida de

34. En un mercado libre, si alguien ha tomado la propiedad de otro por medio de un acuerdo semejante, tendrá que reintegrarla. Por lo tanto, si A ha acordado trabajar durante toda su vida para B a cambio de 10.000 gramos de oro, deberá devolver una cantidad proporcional de esa propiedad si da por terminado el acuerdo y deja de trabajar.

35. En otras palabras, no puede estipular contratos obligatorios comprometiendo sus actos personales futuros. (Sobre el cumplimiento de los contratos en un mercado irrestricto, véase la sección 13.) Esto también es aplicable a los *contratos de matrimonio*. Puesto que una persona es dueña de sí misma, y esta es una propiedad inalienable, en un mercado libre un hombre o una mujer no pueden ser obligados a permanecer casados si no lo desean, al margen de cualquier acuerdo previo. En consecuencia, un contrato de matrimonio, al igual que un contrato individual de trabajo, puede anularse cuando *cualquiera* de las dos partes lo desee.

algún otro bien, digamos esmeraldas. Por lo tanto, este derecho se origina en el intercambio de un bien por un servicio (esmeraldas por almacenamiento), y el precio de este intercambio se determina según los principios del análisis que hemos enunciado. Ahora, sin embargo, el recibo del depósito surge de un derecho sobre el trigo. En el mercado libre este derecho podría considerarse absolutamente seguro y sería respetado. Por lo tanto, Jones podría intercambiar ese recibo como *sustituto* del trigo. Podría encontrar a otra persona, Robinson, que desea comprar trigo a cambio de caballos. Si llegan a un acuerdo, Robinson aceptará el *recibo* del depósito como un perfecto sustituto del trigo transferido. Sabe que cuando quiera disponer de la mercancía almacenada podrá *rescatarla* presentando el recibo en el depósito; en consecuencia, el recibo actúa aquí como un *sustituto del bien*. En este caso se trata del derecho sobre un *bien presente*, ya que el bien puede ser redimido en el momento en que el dueño lo desee.

Aquí, la naturaleza y la función del recibo son simples. El recibo es una evidencia segura de la propiedad del bien. Aún más simple es el caso en el que A, el dueño de una propiedad, por ejemplo una granja, traspasa esa propiedad a B transfiriéndole un *título* escrito, o evidencia de propiedad, que puede considerarse como un derecho. Sin embargo, la situación se torna más complicada cuando la propiedad está dividida en partes y estas son transferidas de una persona a otra. Por tanto, supongamos que Harrison es dueño de una mina de hierro. Decide dividir su propiedad y vende las diferentes partes o *acciones* del bien a otras personas. Supongamos que crea cien títulos, que constituyen la propiedad total de la mina, y que los vende todos, menos diez, a un numeroso grupo de individuos. El dueño de dos títulos posee, entonces, $2/100$ partes de la mina. Puesto que en un sistema de intercambio *directo* hay muy pocas posibilidades de realizar esta actividad, dejaremos el análisis de una situación semejante para capítulos posteriores. Sin embargo, naturalmente, el poseedor de $2/100$ partes de la propiedad tiene derecho de participar, en esa proporción, en su dirección y su control, así como en las ganancias que produzca. En otras palabras, una *acción* es una evidencia de propiedad parcial o un derecho a la propiedad parcial de

un bien. Este derecho a la participación proporcional en el uso de un bien también puede ser vendido o comprado.

Una tercera clase de derecho surge del *intercambio de créditos* (o *transacción crediticia*). Hasta ahora hemos considerado los intercambios de un *bien presente* por otro, es decir, que el bien recibido puede usarse *en el presente* o en algún momento futuro. En una transacción crediticia un bien presente se intercambia por un *bien futuro* o, mejor dicho, *por un derecho sobre un bien futuro*. Supongamos, por ejemplo, que Jackson desea adquirir 100 kilogramos de algodón inmediatamente, y hace el siguiente intercambio con Peters: este le entregará a Jackson 100 kilogramos de algodón ahora (un bien presente) y, a cambio, Jackson le dará a Peters un *derecho* a 110 kilogramos de algodón dentro de un año. Este es un derecho sobre un bien futuro: 110 kilogramos de algodón dentro de un año. El precio del bien presente en términos del bien futuro es de 1,1 kilogramos de algodón en el futuro (dentro de un año) por kilogramo de algodón en el presente. En tales intercambios los precios son determinados por las escalas de valores de los participantes y por la intersección de las curvas de oferta y demanda, como en los intercambios de bienes presentes. En los próximos capítulos analizaremos con más detalle la fijación de precios en operaciones de crédito; digamos aquí, como ya lo hemos hecho en el capítulo anterior, que la valoración de un bien homogéneo será mayor cuanto más inmediata sea la perspectiva de obtenerlo. Un bien presente (consistente en unidades que pueden proporcionar igual satisfacción) se considerará siempre más valioso que el mismo bien en el futuro, de acuerdo con la regla de la preferencia temporal. Esta será determinada en última instancia, para cada individuo, por las posiciones relativas que ocupen los bienes en su escala de valores y esto contribuirá a la fijación del precio de los créditos. Además, el que recibe el bien en el presente (el *deudor*) tendrá que reembolsar una *cantidad mayor* del bien en el futuro al *acreedor*, ya que el mismo número de unidades vale más en el presente que en el futuro. El acreedor le hace un servicio al deudor al permitirle usar un bien en el *presente*, mientras que el deudor paga por este servicio al reembolsar una cantidad mayor del bien en el futuro.

En la fecha de vencimiento el acreedor rescata su derecho y adquiere el mismo bien, dando fin así a la existencia del derecho. Mientras tanto, sin embargo, el derecho existe y puede ser vendido y comprado en intercambio por otros bienes. Por lo tanto, Peters, el acreedor, podría vender su derecho (o *pagaré*) a Williams a cambio de un coche. El precio de este intercambio sería determinado otra vez por los cuadros de la oferta y la demanda. La demanda que pueda tener el pagaré depende de su seguridad como derecho a la propiedad del algodón. En consecuencia, su demanda por parte de Williams (o la demanda por retención de Peters) en términos de coches estará basada en *a*) la utilidad directa y el valor de cambio del coche, y *b*) la utilidad marginal de las unidades de algodón adicionales *descontadas* por él, sobre dos bases posibles: 1) el tiempo que resta hasta el vencimiento del pagaré, y 2) la seguridad del pagaré. Por lo tanto, cuanto menos tiempo falte para que se haga efectivo el derecho sobre un bien dado, mayor será su valoración en el mercado. Además, si el pago resultante no se considera muy seguro, debido a que el pagaré podría no ser levantado, el derecho será menos valorado. Después de la transferencia, el pagaré pasa a ser propiedad del nuevo dueño, quien se convertirá en el acreedor y tendrá el derecho a reclamar el pago en la fecha de vencimiento.

Cuando un derecho se transfiere así, en intercambio por otro bien (u otro derecho), la transacción *no es* en sí misma una transacción crediticia. El intercambio de créditos implica un *pago no realizado* por parte del deudor; en cambio, en el caso que vimos, Peters le da a Williams un derecho a cambio de otro bien, y la transacción está terminada. Jackson, por otra parte, sigue siendo el deudor debido a la transacción original, que permanece inconclusa hasta que sea cancelada en la fecha estipulada.³⁶

36. En una transacción crediticia, no es necesario que el bien presente y el bien futuro sean idénticos. Por ende, un hombre puede vender trigo ahora a cambio de una determinada cantidad de maíz en el futuro. No obstante, el ejemplo que dimos destaca la importancia de la preferencia temporal, y es también más factible que ocurra así en la práctica.

Por lo tanto, las diversas clases de derechos son: sobre bienes presentes, por medios tales como recibos de depósito o acciones de propiedad conjunta sobre un bien, y sobre bienes futuros, como resultado de transacciones de crédito. Estos son evidencias de propiedad o, como en el último caso, objetos que *se convertirán* en evidencias de propiedad en una fecha futura.

Por tanto, además de los tres tipos de intercambio que mencionamos antes, hay otros tres cuyos términos están incluidos en el análisis que acabamos de realizar:

- d) Un bien por un derecho; ejemplos de esto son: 1) el depósito de un bien a cambio de un recibo (el derecho sobre un bien presente); 2) una transacción de crédito, en la que se intercambia un bien por un derecho a un bien futuro; 3) la compra de acciones de un bien a cambio de otra clase de bienes; 4) la compra de pagarés a un deudor a cambio de un bien. Los cuatro casos han sido ya descritos.
- e) Un derecho a cambio de un servicio; un ejemplo de este tipo es: un servicio personal intercambiado por un pagaré o un recibo de depósito.
- f) Un derecho por otro derecho; los ejemplos serían: el intercambio de un pagaré por otro; acciones por un pagaré; una acción a cambio de otra; un recibo de depósito por cualquiera de las otras clases de derecho.

Después de haber incluido los bienes en alguna de las siguientes categorías: bienes tangibles, servicios o derechos sobre bienes (sustitutos de bienes), hemos tratado los seis tipos posibles de intercambios, desde el punto de vista de la utilidad y de la oferta y la demanda. En cada caso, hay consideraciones concretas que contribuyen a la formación de las escalas de valores, como la preferencia temporal en el caso de las transacciones de crédito, y esto permite conocer más acerca de los tipos específicos de intercambio. El análisis que hicimos incluye todos los intercambios de bienes posibles. En los próximos capítulos, cuando veamos el *cambio indirecto*, también podremos aplicar este análisis, pero lo profundizaremos con respecto

a la producción y a los problemas que implican las operaciones de crédito (preferencia temporal), los intercambios de bienes de capital y de consumo, y aquellos en los que se cambia trabajo por dinero (salarios).

12. PROPIEDAD: LA APROPIACIÓN DE TIERRAS VÍRGENES

Como vimos, el origen de toda propiedad se remonta en definitiva a la apropiación de algún factor natural, no usado antes por el hombre, y a la combinación del trabajo humano con ese factor natural, produciendo un bien de capital o un bien de consumo. Efectivamente, si a través de las donaciones y los intercambios seguimos las huellas hasta los primeros orígenes, encontraremos al hombre frente a los recursos naturales sin dueño. En una sociedad libre, una parcela de tierra que nunca se ha usado *no tiene dueño*, y puede convertirse en propiedad del primer hombre que la utilice o que combine su trabajo con este recurso natural.

¿Cómo puede determinarse el título de propiedad de un hombre sobre un factor natural? Al desembarcar Colón en un nuevo continente, ¿podía proclamar legítimamente que era todo suyo, o siquiera aquella parte «hasta donde la vista alcanza»? Naturalmente, no sería este el caso en la sociedad a que nos referimos. Colón o Crusoe tendrían que *usar* esa tierra, «cultivarla» de alguna manera antes de poder asegurar que les pertenece. Este «cultivo» no incluye necesariamente la labranza del suelo, aunque esa sería una de las formas. Si el recurso natural es la tierra, el hombre puede desbrozarla para construir una casa o para pastos, o mantener algunas áreas de árboles maderables, etc. Si se trata de grandes extensiones de tierras, parte de ellas permanecerán vírgenes hasta la llegada de alguien que tome posesión de ellas. Cualquier intento de reclamarlas se consideraría como la usurpación del derecho de propiedad del primer poseedor.

Sin embargo, no es necesario que la tierra *continúe* en uso para que siga siendo propiedad de alguien. Supongamos que Jones se apropia de un terreno nuevo y observa que no le da ganancia alguna; en consecuencia, lo deja en desuso. O imaginemos que limpia el terreno

nuevo y, por lo tanto, obtiene su título de propiedad, pero entonces observa que ya no le resulta útil para producir y lo deja baldío. ¿Perdería su título en una sociedad libre? No, porque una vez que ha incorporado su trabajo al recurso natural, este sigue siendo de su propiedad. Su trabajo se ha amalgamado irrevocablemente con la tierra y esta le pertenece a perpetuidad. En los próximos capítulos veremos que el hecho de que el trabajo humano se incorpore o no a la tierra no ejerce influencia sobre su precio de mercado o valor capital. Para la cataláctica el pasado carece de interés. Sin embargo, sí lo tiene en lo que respecta al establecimiento de la propiedad, ya que, de allí en adelante, el hombre y sus herederos son los legítimos propietarios del factor natural y cualquier intento de apoderarse de él por parte de otros sería considerado un acto de agresión.

Wolowski y Levasseur dicen:

El [hombre] se ha adueñado de la naturaleza para su uso; la ha hecho suya; es su *propiedad*. Esta propiedad es legítima; constituye un derecho tan sagrado para el hombre como el libre ejercicio de sus facultades. Le pertenece porque proviene de él, y no es más que una emanación de su propio ser. Antes de él no había otra cosa que materia; después de él y por él, hay riqueza intercambiable. El productor ha dejado parte de sí mismo en la cosa, que por ello ha adquirido valor y puede, en consecuencia, ser considerada como una prolongación de las facultades humanas, en su acción sobre la naturaleza. Como ser libre, es dueño de sí mismo; la causa, es decir, la fuerza productiva, es él mismo; el efecto, o sea la riqueza producida, es también él mismo. ¿Quién podría cuestionar su título de propiedad, que ostenta tan claramente el sello de su personalidad?³⁷

Algunos críticos, especialmente los seguidores de Henry George, objetan que, aunque un hombre y sus herederos puedan tener derecho a los productos de su trabajo o a las cosas que puedan intercambiarse por ellos, no lo tienen, en cambio, al factor originario, que es

37. Léon Wolowski y Émile Levasseur, «Property», *Lator's Cyclopedia of Political Science, etc.* (M.B. Cary & Co., Chicago, 1884), III, 392.

un «don de la naturaleza». El hecho de que un hombre se apropie de este don constituye una usurpación de una herencia común a todos los hombres, y que todos tienen derecho a usar. Sin embargo, esta afirmación es contradictoria en sí misma. Un hombre no puede producir nada sin la ayuda de factores naturales, aunque solo sea el lugar en que se encuentra. Por lo tanto, para producir o poseer un bien de capital o un bien de consumo cualquiera, debe apropiarse de un factor natural y usarlo. Él no puede producir únicamente con su trabajo; *tiene* que combinarlo con los recursos naturales. Por lo tanto, si la propiedad de la tierra o de otros bienes de la naturaleza le estuviera negada al hombre, no podría obtener propiedad con el fruto de su trabajo.

Además, en lo que respecta a la tierra, difícilmente podría encontrarse mejor título de propiedad que el de ser el primero en transformar algo carente de valor en un bien que interviene en la esfera de la producción. El hombre toma un factor que antes no tenía dueño ni era utilizado y, por consiguiente, carecía de valor, y lo convierte en un instrumento de producción de bienes de capital o de consumo. Aunque en capítulos posteriores trataremos temas tales como la propiedad en un sistema comunista, no se entiende muy bien por qué el solo hecho de haber nacido habría de otorgar automáticamente una parte alícuota de la superficie de la tierra, ya que el que primero que la ha usado incorporó a ella su trabajo, mientras que ni los recién nacidos ni sus antepasados han hecho nada con ella.

El problema se aclara si consideramos el caso de los *animales*. Los animales son «tierra económica», porque son equivalentes a la tierra física al ser factores productivos naturales. ¿Podría alguien sostener que el hombre que ha encontrado una vaca, la ha domesticado y la ha hecho producir no es su dueño? Esto es precisamente lo que ocurre en el caso de la tierra. La tierra «inculta», como los animales salvajes que anteriormente no tenían valor alguno, pasan a ser propiedad de un hombre y se transforman en bienes útiles para él. Tanto en un caso como en el otro el trabajo incorporado confiere un título de propiedad.

Debemos recordar también lo que significa «producción». Al «producir», el hombre no crea la materia. Usa los materiales disponibles,

los transforma y hace con ellos los bienes que desea. En pocas palabras, prepara la materia para su consumo. Cuando encuentra tierras o animales y les asigna un uso, también está realizando una transformación.

Por tanto, aunque el valor actual de la tierra es sustancial, solo es «tierra económica» debido a los innumerables esfuerzos realizados en el pasado por el hombre. Al considerar la legitimidad de un título es extremadamente importante el hecho de que la tierra siempre incluye trabajos realizados en el pasado.³⁸

Si los animales también son «tierra», en el sentido de que son factores originarios dados por la naturaleza, también lo son el aire y el agua. Hemos visto que el «aire» no es un bien sujeto a apropiación, sino una condición para el bienestar humano, en lugar de un bien escaso. Esto, sin embargo, solo es aplicable al aire que se respira en las condiciones corrientes. Por ejemplo, si alguien desea cambiar o «acondicionar» su aire, tiene que pagar por esos servicios y el «aire acondicionado» se convierte en un bien escaso que es propiedad de sus productores.

Además, si entendemos por «aire» el medio para la transmisión de ondas de radio e imágenes de televisión, encontramos que solo hay una cantidad limitada de longitudes de onda disponibles para esos propósitos. Este factor escaso *puede ser* apropiado por el hombre y, por lo tanto, tener dueño. En una sociedad libre la propiedad de estos canales puede serle otorgada al individuo tal como la tierra o los animales: la obtendrá el primero que los use. Por ejemplo, Jones, el primero que usó una longitud de onda de 1.000 kilociclos en un área determinada, sería allí el dueño absoluto de esa frecuencia, y tendría todo el derecho de continuar usándola, abandonarla, venderla, etc. Cualquier otro que transmitiera en la misma longitud de onda sería tan culpable de usurpación de un derecho de

38. Véase el excelente tratamiento del tema por Edmond About, *Handbook of Social Economy* (Strahan & Co., Londres, 1872), pp. 19-30. Incluso los emplazamientos urbanos implican un trabajo anterior considerable. Véase Herbert B. Dorau y Albert G. Hinman, *Urban Land Economics* (Macmillan & Co., Nueva York, 1928), pp. 205-213.

propiedad como el que invadiera una propiedad privada o como un ladrón de ganado.^{39, 40}

Lo mismo puede decirse del *agua*. Esta, por lo menos la de los océanos y los ríos, es también considerada por la mayoría de la gente como algo que no puede tener dueño, aunque en algunos casos, como los lagos pequeños y los pozos, es susceptible de apropiación. Si bien en alta mar, en lo que respecta a las rutas marítimas, quizá no se puede hablar de propiedad, por su abundancia en relación con aquellas,⁴¹ no ocurre lo mismo en relación con los derechos de *pescar* en los océanos. Por cierto, no hay peces disponibles en cantidades ilimitadas para satisfacer las necesidades humanas y, por ende, se trata de un bien escaso sujeto a apropiación (tanto las existencias disponibles como su medio ecológico, así como el producto de la pesca). En realidad, las disputas internacionales acerca de los «derechos de pesca» son interminables. En una sociedad libre, los derechos de pesca sobre las áreas apropiadas pertenecerían a los que llegaran a esas áreas y las usaran primero, y luego seguirían siendo usados o vendidos a otros individuos. La propiedad privada del agua que incluye áreas de pesca es directamente análoga a la propiedad privada de tierras o bosques en los cuales hay cotos de caza. Algunos aducen que el agua fluye, que no ocupa una posición fija como la tierra. Sin embargo, esta objeción carece totalmente de validez. La tierra también «se mueve», por ejemplo, cuando una tormenta de tierra la lleva de un lugar a otro. Lo que es aún más importante es que el agua puede

39. Si un canal debe tener cierto número de longitudes de onda para que sea posible lograr una transmisión clara, entonces la propiedad de esa banda de frecuencias será del primero que la use.

40. El profesor Coase ha demostrado que en la década del 20 el Estado se apropió del dominio de las ondas aéreas no tanto para aliviar el «caos» existente sino para impedir la adquisición de derechos de propiedad sobre ellas, que los tribunales ya estaban en proceso de establecer de acuerdo con los principios de la *common law*. Ronald H. Coase, «The Federal Communications Commission», *The Journal of Law and Economics*, octubre de 1959, pp. 5, 30-32.

41. Resulta evidente que las rutas aéreas se *están* haciendo cada vez más escasas y, en una sociedad libre, serían considerados sus dueños los primeros en utilizarlas, con lo cual se evitarían muchos accidentes de aviación.

ser delimitada en términos de latitud y longitud. Estos límites, entonces, fijarían el área de propiedad de un individuo, con el pleno conocimiento de que los peces y el agua pasarían de un área a otra. El valor de la propiedad se estimaría de acuerdo con esto.⁴²

Según otro argumento, la propiedad asignada al primero que la utilice podría dar lugar a una asignación antieconómica de los recursos naturales. Supongamos que un hombre pudiera cercar y cultivar, o utilizar de otra manera, solo cinco acres de un terreno, pero que la asignación más económica consistiera en unidades de quince acres. Sin embargo, la regla vigente en una sociedad libre acerca de que *el primer propietario es el que primero la utiliza* no significa que esta asignación deba ser la definitiva; por el contrario, en este caso los dueños de tierras formarían una sociedad, o el propietario individual más capaz les compraría a los otros; el resultado final sería que cada unidad de terreno tendría quince acres.

Debemos añadir que la teoría de la propiedad de la tierra en una sociedad libre, a saber, que el primer propietario es el que primero la utiliza, no tiene nada en común con otra teoría de la propiedad de la tierra que parece similar, enunciada por J.K. Ingalls y sus discípulos. A fines del siglo XIX, Ingalls propugna la propiedad *continua*, solo por los actuales ocupantes y por las personas que usan la tierra. Esto contrasta con el principio de la propiedad *original* por parte del primero que la usa.

El sistema de Ingalls traería aparejada, en primer lugar, una distribución antieconómica y rígida de los factores naturales. Las tierras

42. El *agua corriente* debe ser propiedad del primero que haga uso de ella (en la proporción en que la utilice); es decir, debería aplicarse el sistema de «apropiación», en lugar del «ribereño». Sin embargo, el que se apropia de ella tiene que tener el control absoluto de su propiedad, transferir sus títulos, etc.; lo que no se puede hacer ahora en aquellos lugares (por ejemplo, los estados del oeste de los Estados Unidos) donde predomina, en este momento, una forma del sistema de apropiación. Véase Murray N. Rothbard, «Concerning Water», *The Freeman*, marzo de 1956, pp. 61-64. Véase también un excelente artículo del profesor Jerome W. Milliman, «Water Law an Private Decision-Making: A Critique», *The Journal of Law and Economics* octubre de 1959, pp. 41-63; Milliman, «Commonality, The Price System, and Use of Water Supplies», *Southern Economic Journal*, abril de 1956, pp. 426-37.

que fueran asentamiento de pequeñas propiedades «familiares», aunque antieconómicas, tendrían que ser forzosamente destinadas a ese uso, y no se las podría utilizar para otros propósitos más rentables y de mayor demanda. Algunos terrenos estarían artificialmente fuera de uso, ya que las tierras que no fueran usadas *personalmente* por sus propietarios quedarían ociosas. Además, esta teoría es contradictoria en sí misma, ya que realmente no permitiría la propiedad en absoluto. Una de las principales condiciones de la propiedad es el derecho a comprarla, venderla y disponer de ella como al dueño o a los dueños les parezca conveniente. Ya que los propietarios de terrenos pequeños no tendrían el derecho de venderlos a otros que poseyeran terrenos más grandes, no serían realmente propietarios. El resultado es que en lo que respecta a la propiedad la tesis de Ingalls es igual, en último análisis, a la opinión de los seguidores de H. George: la Sociedad (supuestamente personificada por el Estado) debe ser la dueña de la tierra.⁴³

13. MEDIDAS CONTRA LA INVASIÓN DE LA PROPIEDAD

Este trabajo es, en su mayor parte, el análisis de una sociedad en la que rige el sistema de mercado irrestricto, libre de violencia o de robos contra la persona o la propiedad de cualquier hombre. Por el momento no consideramos el problema acerca de cuáles serían los mejores *medios* para el cumplimiento de esta condición. En este punto no nos interesa si esta situación se establece por la decisión de cada hombre de *no incurrir en acción violenta* contra otros o si existe algún agente que obliga a todos los miembros de esa sociedad a no

43. Sobre Ingalls y sus doctrinas, véase James J. Martin, *Men Against the State* (Adrian Allen Associates, Dekalb, Ill., 1953), pp. 142-52, 220 y ss.; 246 y ss. Véase también en Benjamin R. Tucker, *Instead of a Book* (2.ª ed., B.R. Tucker, Nueva York, 1897), pp. 299-357, los puntos de vista del mejor discípulo de Ingalls. A pesar de las similitudes subyacentes y de sus muchos errores económicos, el grupo de Ingalls y Tucker hizo algunas críticas interesantes y eficaces sobre la posición de los seguidores de George. Estas tienen mayor valor dada la excesiva consideración que han tenido los economistas con esas doctrinas.

cometer tal acción. *Acción violenta, o agresiva*, es la que atenta contra la libertad personal o la propiedad de alguien (agresión, robo o fraude). Si la defensa está a cargo de cada individuo o de algún tipo de agente, damos por supuesto que la condición fundamental —la existencia de un mercado irrestricto— se mantiene.

Uno de los problemas del mantenimiento de las condiciones de un mercado libre es esencialmente el papel coercitivo del agente (sea este el propio individuo o una organización a tal efecto) respecto de los contratos de intercambio. ¿Qué clase de contratos debe ser de cumplimiento obligatorio para mantener las condiciones de un mercado irrestricto? Ya hemos visto que los contratos por los cuales se transfiere el libre albedrío de un individuo no pueden ser respetados en ese mercado, ya que la voluntad de una persona es inalienable por naturaleza. Por otro lado, si alguien hace un contrato de esa índole y recibe a cambio una propiedad de otro, perderá legalmente el derecho a la totalidad o a parte de esa propiedad, por incumplimiento de convenio, cuando decida darlo por concluido. Veremos que el fraude puede ser considerado como robo, puesto que un individuo recibe la propiedad de otro pero no cumple su obligación en el contrato de intercambio y, por lo tanto, toma la propiedad de otro sin su consentimiento. Este caso proporciona un indicio sobre el papel del contrato y su cumplimiento obligatorio en la sociedad libre. Un contrato debe ser considerado como un convenio de intercambio de dos bienes, presentes o futuros, entre dos personas. Estas deberán ser libres de hacer cualquier contrato de propiedad que deseen; y para que exista realmente una sociedad libre, todos los contratos sobre bienes naturalmente enajenables deben ser respetados. El incumplimiento de un contrato debe considerarse como un robo a la propiedad del otro. Por lo tanto, cuando una persona compra un bien a cambio de una promesa de pago en el futuro, el bien no puede ser considerado suyo hasta que se haya cumplido el contrato y hecho el pago. Hasta entonces, el bien sigue perteneciendo al acreedor; la falta de pago sería equivalente al robo de la propiedad del acreedor.

Una consideración importante es que *no* se obliga a cumplir un contrato por el hecho de que se haya hecho una promesa que no se

ha cumplido. El deber del agente o agentes que tienen una función coercitiva en el mercado libre no es hacer cumplir las promesas por el mero hecho de ser promesas; su objeto es hacer respetar el contrato contra el robo de propiedad que está implícito en su incumplimiento.

La prueba de una *promesa de pago* es un derecho legítimo, porque el que la posee es, en efecto, el dueño de la propiedad en cuestión, y el incumplimiento equivale a un robo. Por otra parte, tomemos el caso de una promesa de realizar servicios personales sin haber hecho antes un intercambio de propiedad. Supongamos que un actor de cine hace un convenio con un estudio cinematográfico para actuar en tres películas en el curso de un año. Antes de recibir algún bien a cambio (un salario), el actor rompe el contrato y decide no hacer el trabajo. Ya que su voluntad personal es inalienable, no puede ser obligado, en el mercado libre, a realizarlo. Más aún, ya que él no ha recibido nada a cambio del estudio cinematográfico, no ha cometido ningún robo y, por lo tanto, el contrato no es de cumplimiento obligatorio. Un pleito por «daños» no tendría lugar en un mercado libre. El hecho de que la compañía cinematográfica pueda haber hecho grandes planes e inversiones dando por hecho que el actor cumpliría con lo convenido puede ser lamentable para ella, pero no tiene derecho a esperar que el actor pague por su falta de previsión y espíritu de empresa. Sufre las consecuencias de haber confiado demasiado en el actor. Este no ha recibido nada de la compañía y, por lo tanto, no es responsable por «daños» eventuales.⁴⁴ En el mercado libre, cualquier pago forzoso de esa índole infringiría sus derechos de propiedad en lugar de defenderlos. Es posible que se considere más moral cumplir las promesas que quebrantarlas, pero la condición de un mercado libre es que se mantengan los derechos de cada individuo, de su persona y de su propiedad, y no que se impongan coercitivamente a todas reglas morales *adicionales*. El cumplimiento forzoso

44. Esto es exacto *aunque* el actor hubiera acordado previamente en un contrato que pagaría los daños, ya que esto no pasa de ser una promesa; no se ha apropiado implícitamente de la propiedad ajena. En una sociedad libre, la función de un agente coercitivo no consiste en hacer cumplir las promesas por la fuerza, sino en reparar cualquier ataque a las personas o a sus propiedades.

de un código semejante, que iría más allá de la abolición de actos hostiles, podría constituir en sí mismo una agresión para las personas y para la propiedad, e interferir en el mercado libre.⁴⁵

Sin embargo, sería perfectamente correcto que el estudio cinematográfico le solicitara al actor el pago de cierta suma por haber roto el contrato y, si se negara a pagarla, el estudio también podría negarse a contratarlo nuevamente notificando a otras compañías cinematográficas sobre la acción del actor. Lo más probable es que en el futuro le resultaría muy difícil firmar contratos a causa de esto. Por lo tanto, las «listas negras» están permitidas en el mercado libre. Otra acción legítima es el *boicot*, por el cual A le pide a B que no haga intercambios con C, por alguna razón. Puesto que las acciones de A y de B son puramente voluntarias y no agresivas, no hay razón para que no se les permita boicotear a C. Al contrario, cualquier acción coercitiva contra el boicot sería una violación de los derechos de las personas.

Si el incumplimiento del pago de las deudas contraídas se considera equivalente a un robo, entonces su tratamiento por parte del agente coercitivo debe ser análogo al de un robo. Es natural que —por ejemplo, en el caso de un hurto— lo más importante para el agente coercitivo sea recobrar la propiedad robada a su dueño. El castigo al ladrón es una consideración secundaria. Por tanto, supongamos

45. Así describe Sir Frederick Pollock la ley contractual inglesa: «Es cierto que, desde tiempos remotos, las deudas en dinero eran recuperables, pero no porque el deudor hubiera prometido reembolsar el préstamo, sino porque se consideraba que el dinero era propiedad del acreedor, como si el deudor lo tuviera solo en custodia. El acreedor podía demandar la devolución del dinero [...] igual que si reclamara la propiedad de una extensión de tierras [...] y hasta en la época de Blackstone se decía que el acreedor tenía la propiedad de la deuda, propiedad que le había sido otorgada por el deudor. Para este modo de pensar, otorgar un crédito no significa confiar en el derecho de reclamar más adelante [...] el cumplimiento de un acto por parte del deudor, sino la mera suspensión del derecho inmediato de poseer el propio dinero, como el dueño de una casa suspende el derecho a ocuparla cuando la alquila [...]. El derecho del demandante en una causa no se basa en un contrato o una promesa, sino en el hecho de que el acusado ha retenido injustamente dineros o bienes del demandante». Sir Frederick Pollock, «Contract», *Encyclopaedia Britannica* (14.^a ed., Londres, 1929) VI, 339-40.

que A ha robado 100 onzas de oro a B. En el momento de su captura, ya ha gastado las 100 onzas y no tiene haberes con los cuales reponerlas. El objetivo principal para el agente coercitivo debería ser obligar a A a devolver las 100 onzas; por lo tanto, en lugar de tenerlo simplemente prisionero e inactivo, el agente debería obligarle a trabajar e incautarse de su salario hasta totalizar la cantidad robada, más una compensación por la demora producida. A los fines de este análisis, no tiene importancia que el trabajo forzoso se haga dentro o fuera de la prisión. El punto principal es que el que viola los derechos de otro en el mercado libre debe renunciar a sus derechos en el mismo grado. La primera consideración en el castigo de una agresión contra la propiedad es la obligación de devolver el equivalente.⁴⁶ Por otra parte, supongamos que B voluntariamente decide perdonar a A, le obsequia la propiedad y renuncia a presentar cargos contra él. En ese caso el agente coercitivo no podría iniciar ninguna acción contra el ladrón, porque su posición es ahora la de quien recibe una propiedad como regalo.

Este análisis explica el tratamiento que se da en el mercado libre a los deudores que se niegan a pagar. Si el acreedor decide perdonar la deuda y no formular cargos, está, efectivamente, regalándole su propiedad al deudor, y ya no hay lugar para hacer cumplir ese contrato. Pero, ¿qué ocurre si el acreedor insiste en recuperar su propiedad? Naturalmente, si el deudor puede pagar la cantidad requerida pero se niega a hacerlo, es culpable de fraude; el agente coercitivo tratará su acción como tal. En primer lugar, se asegurará de que los haberes del deudor pasen a manos de su verdadero dueño, el acreedor. Ahora bien, supongamos que el deudor no tiene la propiedad pero estaría de acuerdo con pagar si la tuviera. ¿Podría esto darle privilegios especiales o eliminar obligatoriamente la deuda, como lo determinan las leyes sobre quiebras? Evidentemente, no. La primera

46. «En Roma se podían recuperar bienes robados, o resarcirse de su pérdida, por medio de lo que nosotros llamaríamos un proceso civil, que no afectaba en absoluto a las relaciones entre el ladrón y el público con motivo del robo. La regla era: primero la restitución, después el castigo.» Wordsworth Donisthorpe, *Law in a Free State* (Macmillan & Co., Londres, 1895), p. 135.

consideración que se impone en el tratamiento del deudor es su constante y fundamental responsabilidad por la devolución de la propiedad al acreedor. La única forma por la que esta podría quedar sin efecto sería que el deudor y el acreedor se pusieran de acuerdo, como parte del contrato originario, en que, si el deudor hace ciertas inversiones y no cuenta con la propiedad en una fecha determinada, el acreedor perdonará la deuda; es decir, le ofrece al deudor el derecho de ser copropietario.

En una sociedad libre como la que estamos describiendo no habría lugar para «instrumentos negociables». Cuando el gobierno designa un bien como «negociable», si A se lo roba a B y después se lo vende a C sin que este tenga conocimiento del robo, B no puede quitarle el bien a C. Aunque no haya duda alguna de que A es un ladrón y que no tenía ningún derecho a la propiedad, la ley determina que C es el dueño y B no puede recuperar su propiedad de ninguna manera. La ley de negociabilidad es, evidentemente, una infracción de los derechos de propiedad. Allí donde los derechos de propiedad se respetan plenamente no puede haber componendas como estas. El comprador tendría que comprar a su propio riesgo y asegurarse de que el bien no es robado; si a pesar de eso adquiriera un bien robado, tendría que exigir una reparación al ladrón, y no obtenerla a expensas del verdadero dueño.

¿Y qué ocurriría con los convenios de los carteles? ¿Serían respaldados en una sociedad libre? Si no ha habido intercambio de propiedad, y las firmas A, B, C... acuerdan entre ellas fijar una cuota en sus producciones de un bien, este acuerdo naturalmente no sería ilegal, pero tampoco podría ser obligatorio. Sería una simple promesa y no un caso de robo implícito.⁴⁷

47. Esta razón, para que los acuerdos de los carteles no sean de cumplimiento obligatorio en una sociedad libre, no tiene relación alguna con la hostilidad que muestra la *common law* a los acuerdos de este tipo, con el argumento de que «limitan el comercio». De todos modos, es muy similar a la doctrina de la *common law* inglesa que finalmente se asentó en el caso *Mogul Steamship* (1892). Véase William L. Letwin. «The English Common Law Concerning Monopolies», *University of Chicago Law Review*, primavera de 1954, pp. 382 y ss.

Frecuentemente se plantea la dificultad de que una sociedad libre y respetuosa de los derechos de propiedad individuales ignora el problema de las «deseconomías externas» o «costes externos». Pero todos los «costes externos» resultan ser casos de equivocaciones del *gobierno*—el agente coercitivo— en su función de defender adecuadamente los derechos de propiedad. Por lo tanto, la «culpa» no es de la institución de la propiedad privada, sino del gobierno que no garantiza los derechos de propiedad contra diversas formas sutiles de agresión, es decir, de su incapacidad de mantener una sociedad libre.

Un ejemplo de esta incapacidad es el siguiente: el humo que lanzan las fábricas, contaminando el aire y dañando la salud de las personas y sus propiedades, puede considerarse como un acto de agresión, y lo mismo se aplica a la polución del aire en general. Es equivalente a un acto de vandalismo, y en una sociedad libre las partes perjudicadas iniciarían acciones legales y sería castigado según la decisión de los tribunales. La contaminación del aire, por consiguiente, no es un defecto del sistema de los derechos de propiedad irrestrictos, sino un ejemplo del fracaso del gobierno en hacer respetar esos derechos. Téngase en cuenta que en una sociedad libre la solución no consiste en crear un organismo estatal administrativo que dicte reglamentaciones para el control del humo, sino en la acción *judicial*, para prohibir y penar la contaminación del aire que daña a las personas y sus propiedades.⁴⁸

Ya hemos dicho que en una sociedad libre cada hombre es dueño de sí mismo. Nadie puede apropiarse del cuerpo o la mente de otro, ya que esto constituye la esencia de la esclavitud. Por lo tanto, las leyes que prohíben la difamación, tanto escrita (libelo) como oral (calumnia), carecen totalmente de validez, pues parten de la base de que

48. El *ruido* también es un acto agresivo en contra de otra persona, una transmisión de ondas sonoras que atacan los oídos de otros. Acerca de las «deseconomías externas», el único economista que se ha ocupado del tema ha sido Ludwig von Mises en *Human Action*, pp. 650-53. En la exposición de Donisthorpe, *op. cit.*, pp. 132-58, puede apreciarse claramente la distinción entre una acción judicial y otra administrativa en una sociedad libre; también realiza un excelente tratamiento del tema de los derechos de propiedad y la coerción gubernamental.

cada hombre es «dueño de su propia reputación» y, en consecuencia, cualquier ataque malicioso o falso (¡incluso un ataque honesto!), a la persona o a su carácter, daña su reputación y por ende debe ser castigado. Sin embargo, su «reputación» no le pertenece objetivamente a un hombre: es simplemente lo que otros piensan de él, es decir, una función de los pensamientos *subjetivos* de otros. Pero un hombre no puede ser dueño de los pensamientos o de la mente de otros, y, por consiguiente, no se puede violar los derechos de propiedad de un hombre por el hecho de criticarle públicamente. Más aún, y por la misma razón, tampoco se puede obligar a nadie a pensar mal de un hombre debido a una crítica.⁴⁹

Las observaciones anteriores deben poner muy en claro que la función del agente coercitivo en una sociedad libre es combatir la agresión contra la persona y la propiedad *física*, y no el daño a los *valores* de la propiedad. La propiedad física es aquello que un hombre posee y que no tiene relación con sus valores monetarios, que son una función de lo que *otros* pagarán por su propiedad. Por consiguiente, el vandalismo o el robo de una fábrica es una violación de la propiedad física y debe estar penado por la ley. Pero si alguien decide no comprar los productos de una fábrica y adquiere en cambio los de otra fábrica competidora, es posible que disminuya el valor monetario de la propiedad de la primera, pero este no es, ciertamente, un acto punible. Precisamente, la condición de una sociedad libre es que el dueño de una propiedad no tiene *derecho* alguno sobre la propiedad de otros; por tanto, no tiene derecho válido sobre el valor de su propiedad, sino solo sobre su existencia física. En lo que respecta al valor, tiene que probar fortuna en el mercado libre. Esta es la respuesta, por ejemplo, a aquellos que creen que a algunas empresas o personas «indeseables» se les debería prohibir legalmente trasladarse a ciertos vecindarios, porque eso podría hacer que «bajara el valor de la propiedad».

49. Del mismo modo, tampoco el *chantaje* sería ilegal en una sociedad libre, ya que consiste en recibir dinero a cambio del servicio de no publicar cierta información sobre la otra persona. No implica violencia ni amenaza de violencia contra la persona o la propiedad.

Un método de adquirir propiedad que no hemos visto hasta ahora es el *fraude*. El fraude incluye aquellos casos en los cuales una de las partes que han llegado a un acuerdo para realizar un intercambio rehúsa deliberadamente cumplir su parte del contrato. Por consiguiente, adquiere la propiedad de otra persona sin sacrificar ninguno de los bienes que había prometido a cambio, dando solo parte de ellos. Ya hemos visto que una deliberada omisión de pago por parte del deudor equivale, lisa y llanamente, a un robo de la propiedad del acreedor.

Otro ejemplo de acción fraudulenta es el siguiente intercambio: Smith ofrece a Jones quince onzas de oro a cambio de su juego de porcelana. Cuando recibe el embalaje, después de haber entregado el oro, descubre que la caja no contiene los bienes que habían acordado. Jones ha representado falsamente los bienes que intercambiaría y también esto equivale a un robo de la propiedad de Smith. Como el intercambio se ha hecho falsamente, porque no se habría llevado a cabo si Smith no hubiera sido engañado, no es un ejemplo de intercambio voluntario, sino de robo por parte de uno de los contratantes. Por lo tanto, la definición de mercado —sistema de intercambios personales voluntarios— excluye tanto la violencia explícita como la implícita (fraude). Hasta ahora, hemos analizado tan solo el mercado exento de fraude y de violencia.

En este análisis no hemos hecho referencia a un agente coercitivo en particular ni a los medios que emplearía, sino a los tipos de acciones que debería prohibir o permitir. En un mercado libre, los actos prohibidos serían todas las agresiones perpetradas por un hombre contra la propiedad de otro, sea contra su persona o sus bienes materiales. Aquí damos por supuesto que no hay actos agresivos, o bien porque los individuos no los cometen o porque algún tipo de agente coercitivo los combate y previene efectivamente. El problema consiste, entonces, en definir qué es un acto agresivo, distinguiéndolo del que no lo es, y esto es lo que se ha tratado de hacer a través de varios ejemplos típicos. Cada hombre debe tener el derecho de propiedad sobre su propia persona y sobre cualquier propiedad que haya adquirido mediante la producción o la apropiación de factores sin dueño, como obsequio o por intercambio

voluntario. Nunca se han descrito las bases de una sociedad libre, no invasora, o «voluntaria», tan clara y brevemente como lo ha hecho el filósofo político Auberon Herbert:

- 1) El hecho natural fundamental de que cada persona nace en posesión de una mente y un cuerpo diferentes implica que cada uno es dueño de esa mente y ese cuerpo y del derecho de gobernarlos; al analizar este hecho vemos que no hay otra deducción razonable.
- 2) Tal propiedad de uno mismo implica la prohibición de toda agresión violenta o fraudulenta en su contra.
- 3) El individuo, por lo tanto, tiene el derecho de protegerse a sí mismo por la fuerza contra agresiones perpetradas mediante la violencia o el fraude, y puede delegar tales actos de defensa propia en un cuerpo especial llamado gobierno... En pocas palabras, nuestra norma voluntaria se definiría así: «La soberanía del individuo debe permanecer intacta, excepto cuando ha vulnerado la soberanía de otro individuo no agresivo.»

Ampliando su primer punto, Herbert continúa:

Si existe algún principio indudable, es el hecho natural esencial de que cada persona forma con su cuerpo y su mente un ente diferente, de lo cual podemos concluir que los entes se pertenecen a sí mismos y a nadie más. Como he dicho antes, no hay otra deducción posible. Si los entes no se pertenecen a sí mismos, nos vemos reducidos a la conclusión más absurda. A o B no pueden ser dueños de sí mismos, pero sí pueden serlo, total o parcialmente de C o D.⁵⁰

50. Auberon Herbert, en A. Herbert y J.H. Levy, *Taxation and Anarchism* (The Personal Rights Assn., Londres, 1912), pp. 24, 36-39; y en «A Cabinet Minister's Vade Mecum», en Michael Goodwin (comp.), *Nineteenth-Century Opinion* (Penguin Books, Londres, 1951), pp. 206-07.

Capítulo tercero

El modelo del intercambio indirecto

I. LAS LIMITACIONES DEL INTERCAMBIO DIRECTO

En los capítulos precedentes hemos visto cómo el intercambio beneficia a cada participante y cómo la división del trabajo incrementa la productividad. Pero hasta aquí solo se ha discutido el *intercambio directo* o *trueque*, o sea, el intercambio de un bien útil por otro, con miras al uso directo por cada una de las partes. El intercambio directo tiene un campo de acción muy limitado en la sociedad, aunque su estudio sea importante para el análisis económico. En una sociedad primitiva, por ejemplo, Crusoe podría emplear a Jackson para trabajar en su granja a cambio de una parte de la producción de esta. Pero no podría existir, en una sociedad, un sistema adelantado de producción solamente con intercambio directo, ni acumulación de capital en las etapas más altas de la producción; en realidad, esta no pasaría del nivel más rudimentario. Por ejemplo, supongamos que A es constructor y tiene que construir una casa, para lo cual contrata los servicios de albañiles, carpinteros, etc. En un régimen de intercambio directo, ¿cómo haría para pagar el trabajo de esos hombres? No podría darles parte de la casa. Tendría que vender la casa, precisamente por la combinación de bienes útiles que cada trabajador y cada proveedor de materias primas estuvieran dispuestos a aceptar. Naturalmente que, en tal caso, las dificultades resultarían insuperables y la producción no se llevaría a cabo.

Este problema de falta de «coincidencia de necesidades», además del insoluble problema de la producción, se presenta en el simple intercambio directo de bienes de consumo. Supongamos que A, que ofrece huevos en venta, desea un par de zapatos a cambio; B tiene

zapatos pero no quiere huevos; no hay forma de que ambos se pongan de acuerdo. Toda persona que tenga la mercancía más simple para vender no solo deberá encontrar quien quiera adquirirla; también será preciso que el comprador, a su vez, posea la mercadería que desea adquirir el vendedor. El mercado para los productos de una persona es, por lo tanto, extremadamente limitado y muy pequeño; el campo de acción laboral es poco significativo. Más aún, quien posea un bien menos divisible, como por ejemplo un arado, estará en peores condiciones. Supongamos que D, que es poseedor de un arado, quisiera cambiarlo por huevos, manteca, zapatos y otros varios productos. Evidentemente, no puede dividir su arado en varias piezas y luego intercambiarlas por huevos, manteca, etc. El valor de cada pieza será, para los demás, casi nulo. En un sistema de intercambio directo un arado, prácticamente, carecerá de *comerciabilidad* y muy pocos intercambios, o tal vez ninguno, se llevarán a cabo.

A todas las dificultades señaladas, que hacen prácticamente imposible el funcionamiento de un régimen de intercambio directo, debe agregarse la imposibilidad de resolver los diversos problemas de cálculo que, como se vio en el capítulo 1, inclusive Crusoe tenía que afrontar.¹ No podría estimarse dentro de qué líneas de producción se tendrían que ubicar los diversos factores, ya que no habría denominador común de las unidades. ¿Es mejor producir automóviles, tractores, casas o acero? ¿Es más productivo emplear menos hombres y más tierra en cierto producto, o menos tierra y más hombres? ¿Hay que mantener la estructura actual del capital o hay que consumirlo? Ninguna de estas preguntas puede responderse, dado que, en las etapas más alejadas del consumo inmediato, no habría forma de comparar la utilidad o productividad de los diferentes factores o productos.

La conclusión es, evidentemente, que ninguna clase de sociedad civilizada puede formarse sobre la base del intercambio directo, y que este, así como el aislamiento de Crusoe, solo dará lugar a una economía muy primitiva.²

1. Véase, por ejemplo, el capítulo 1, sección 9.

2. Para una vívida y exacta descripción del contraste entre la condición del hombre en una sociedad de mercado y en otra primitiva, véase About, *op. cit.*, pp. 5-17.

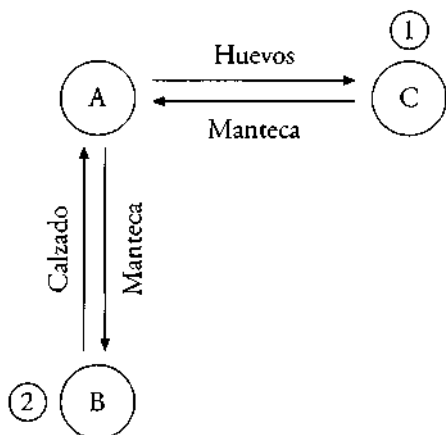
2. LA APARICIÓN DEL INTERCAMBIO INDIRECTO

Las tremendas dificultades del intercambio directo solo pueden superarse mediante el *intercambio indirecto*, en el que un individuo adquiere un producto a cambio, no como bien de consumo para satisfacer directamente sus necesidades o para la producción de un bien de consumo, sino simplemente *para volver a cambiarlo* por otro producto que desee para el consumo o la producción. A primera vista esta operación puede parecer rebuscada, aunque en realidad es indispensable para una economía un poco más avanzada.

Retomemos, por ejemplo, el caso de A, que ofrece intercambiar huevos por un par de zapatos. B, el zapatero, tiene zapatos para vender pero no desea más huevos de los que ya posee. A no puede, entonces, obtener zapatos mediante un intercambio directo. Si quiere comprar un par de zapatos, debe averiguar qué producto desea B a cambio, y obtenerlo. Si descubre que B desea adquirir manteca, podrá intercambiar los huevos por la manteca que ofrece C y solo *entonces* intercambiar esta por los zapatos de B. En este caso, la manteca se ha utilizado como *medio* de intercambio indirecto. La manteca valía más para A que los huevos (supongamos que los términos del intercambio eran primero diez docenas de huevos por diez kilogramos de manteca y luego estos últimos por un par de zapatos), *no* porque A quisiera consumir la manteca o usarla para producir otro bien en una etapa posterior de producción, sino porque la manteca le facilitaba, en gran medida, la adquisición de los zapatos. De esta manera, para A, la manteca era más *comerciable* que los huevos y merecía ser adquirida *en razón* de su comerciabilidad superior. El modelo del intercambio era tal como el que se muestra en la figura 1.

Se debe considerar, entonces, el enorme beneficio que D, dueño de un arado, obtiene al utilizar un medio de intercambio. Él quiere adquirir muchos productos, pero, como su arado tiene comerciabilidad muy limitada, puede venderlo a cambio de bienes más comerciables, por ejemplo: manteca. Esta es más comerciable, entre otros motivos, porque, a diferencia del arado, no pierde todo su valor cuando

FIGURA 1
 MODELO DEL INTERCAMBIO INDIRECTO



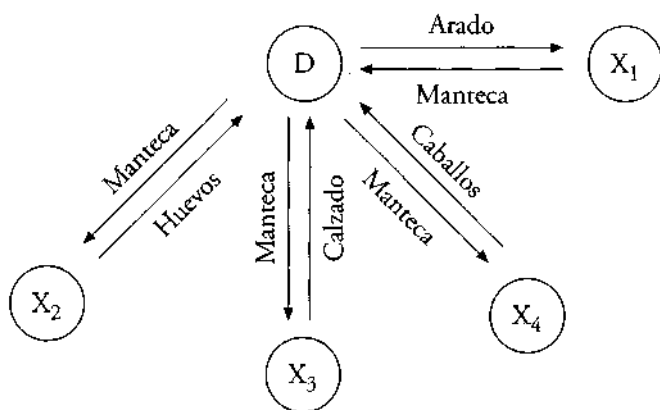
se la divide en partes más pequeñas. Ahora D usa la manteca como medio de intercambio indirecto para obtener los diversos productos que desea consumir.

Así como es fundamental para la experiencia humana la existencia de gran variedad de recursos, de bienes deseados y de habilidades humanas, también lo es la existencia de los distintos grados de comerciabilidad que poseen los diversos productos. Dicha comerciabilidad tiende a incrementarse por la mayor demanda, por la divisibilidad del producto en pequeñas unidades sin pérdida de valor, por la durabilidad y por la facilidad de transporte a grandes distancias. Es evidente que toda persona puede aumentar, en gran medida, el mercado de sus propios productos y bienes intercambiándolos por otros más comerciables y utilizando estos últimos como medio de intercambio por los bienes que desea. Así, la conformación de los intercambios de D, productor de arados, será tal como se representa en la figura 2.

D intercambia primero su arado por la manteca de X_1 , luego utiliza la manteca para intercambiarla por los diversos bienes que desea usar; con X_2 la intercambiará por huevos, con X_3 por zapatos, con X_4 por caballos, etc.

FIGURA 2

EL EFECTO DEL CAMBIO DE UN PRODUCTO MENOS COMERCIALIZABLE POR OTRO DE MAYOR COMERCIALIZADIDAD



A medida que, en cualquier sociedad, los productos *más comerciables* comienzan a utilizarse como medio de intercambio, rápidamente las preferencias se centrarán sobre los *pocos productos* disponibles que reúnan esa característica. Si D hubiese tenido en cuenta, por ejemplo, que los huevos eran productos más comerciables que la manteca, habría cambiado su arado por huevos para utilizarlos como medio en otros intercambios. Es evidente que, a medida que las personas prefieren como medio de intercambio algunos productos selectos, la demanda de esos bienes aumenta considerablemente en el mercado. Los productos, en tanto se utilicen como medio, adquieren un componente adicional en su demanda: se los demanda no solo para su uso directo, sino también para emplearlos como medio de intercambio indirecto. Esta demanda para su uso como medio se superpone a la que tienen para el uso directo, y este incremento en la demanda compuesta *aumenta en forma notable su comerciabilidad*. De esa manera, si la manteca comienza siendo uno de los productos de mayor comerciabilidad y, por lo tanto, se la elige cada vez más como medio, este incremento en su demanda aumenta considerablemente la misma comerciabilidad que la hizo originariamente útil como medio de intercambio. El proceso es acumulativo; las mercancías más comerciables aumentan

mucho más su comerciabilidad, y este incremento generaliza su uso como medio de intercambio. El proceso continúa, con una diferencia siempre en aumento entre la comerciabilidad de los bienes usados como medio de intercambio y la de los demás productos, hasta que finalmente uno o dos de ellos son mucho más comerciables que los otros y se utilizan en forma general como medio de intercambio.³

El *análisis económico* no se ocupa de determinar *cuáles* son las mercancías elegidas como medio de intercambio; esto es tema de estudio de la *historia económica*. El análisis económico de los medios de intercambio indirecto es válido sea cual fuere el tipo de producto utilizado como medio en cualquier sociedad. Históricamente, muchas y diversas mercancías se han empleado en forma corriente como medio de intercambio. En cada sociedad, las personas han tendido a elegir los productos más comerciables que estuvieran a su alcance: el tabaco en la Virginia colonial, el azúcar en las Indias Occidentales, la sal en Abisinia, el ganado en la antigua Grecia, los clavos en Escocia, el cobre en el antiguo Egipto, y muchos otros, incluso las perlas, el té, los caparazones de moluscos y los anzuelos.⁴ A lo largo de los siglos, el oro y la plata se convirtieron gradualmente en las mercancías más utilizadas como medio de intercambio. Los motivos de la gran comerciabilidad de estos metales son, entre otros, su gran demanda como ornamentos, su escasez en relación con otros productos, su fácil divisibilidad y su gran durabilidad. En los últimos siglos su excelente comerciabilidad permitió su adopción general como medio de intercambio en todo el mundo.

Un producto *utilizado en forma general* como medio de intercambio se define como *moneda*. Es evidente que, mientras que el concepto de «medio de intercambio» es preciso y el intercambio indirecto puede distinguirse claramente del directo, el concepto de «moneda»

3. Para un análisis más completo de este proceso de la aparición del medio común, véase Mises, *The Theory of Money and Credit*, pp. 30-33, y *Human Action*, pp. 402-04. Véase también Menger, *op. cit.*, pp. 257-63. Para una descripción histórica, véase J. Laurence Laughlin, *Money, Credit and Prices* (University of Chicago Press, Chicago 1931), I, 3-15, 28-31.

4. Véase Adam Smith, *The Wealth of Nations* (Modern Library, Nueva York, 1937), pp. 22-24; Menger, *op. cit.*, pp. 263-71; Laughlin, *op. cit.*, pp. 15-23, 38-43.

no es tan preciso. No puede definirse estrictamente el punto en el cual un medio de intercambio se convierte en un bien de uso «común» o «general», ni si un medio de intercambio es moneda o no; esto solo puede hacerse mediante la investigación histórica y el juicio del historiador. De cualquier modo, para simplificar, y ya que hemos visto que existe en el mercado una fuerte tendencia a transformar en moneda los medios de intercambio, en adelante los llamaremos *moneda* o *dinero* a todos, sin distinción.

3. ALGUNOS EFECTOS DE LA APARICIÓN DE LA MONEDA

El establecimiento de una moneda en el mercado amplía en gran medida el campo para la especialización y la división del trabajo, aumenta considerablemente el mercado de cada producto y mejora el nivel de producción de una sociedad. No solo se eliminan los problemas de coincidencia de necesidades y de indivisibilidad de bienes, sino que, de esta manera, se puede crear una estructura, siempre en aumento, de largos procesos de producción necesarios para obtener un bien deseado. Se hacen factibles así los procesos largos y complicados de producción y la especialización puede comprender tanto las diversas partes de un proceso productivo, como el tipo de bien producido. De este modo, un fabricante de automóviles puede vender un automóvil por moneda, por ejemplo, manteca u oro, y luego intercambiar el oro en parte por trabajo, en parte por acero, cromo, cubiertas, etc. Los productores de acero pueden intercambiar el oro, en parte por trabajo, en parte por hierro, por máquinas, etc. También los diversos trabajadores, dueños de tierras, etc., que reciben oro en el proceso de producción, pueden usarlo como medio para adquirir huevos, automóviles o ropa, según lo deseen.

En consecuencia, toda la estructura de una sociedad moderna se basa en la utilización de la moneda, y se comprenderá mejor la gran importancia de su uso a medida que continúe el análisis de este tema.⁵

5. Sobre el significado del dinero para la sociedad civilizada, véase Wicksteed, *op. cit.*, I, 140 y ss.

Es evidente el error en que incurren muchos autores al querer exponer las doctrinas de la economía moderna analizando solo el intercambio directo y considerando como último tema el dinero, dando por terminada la tarea. Por el contrario, el estudio del intercambio directo es útil únicamente como introducción al análisis de una sociedad que utiliza el intercambio indirecto; el intercambio directo dejaría muy poco campo al mercado o a la producción.

Dada la gran variedad de habilidades humanas y de recursos naturales de los que se desprenden las enormes ventajas de la división del trabajo, la existencia de la moneda permite la división de la producción en ramas pequeñas; cada hombre vende su producto por dinero, con el que luego adquirirá los productos que desee. En el terreno de los bienes de consumo, un médico puede vender sus servicios, o un maestro los suyos, a cambio de dinero, y luego utilizarlo para comprar los bienes que necesite. En la producción, un hombre puede producir un bien de capital, venderlo por dinero y usar el oro recibido para adquirir el trabajo, la tierra y los bienes de capital de orden superior necesarios para su propia producción. Puede usar el excedente entre sus ingresos y gastos monetarios para adquirir bienes para su propio consumo. De ese modo, en cualquier etapa de la producción de cualquier producto se emplean los factores tierra y trabajo, intercambiando dinero por los servicios y por los bienes de capital necesarios y vendiendo luego los productos por moneda, para facilitar la etapa de producción siguiente. Este proceso continúa hasta que se venden los bienes de consumo finales a los consumidores. Estos consumidores, por su parte, *obtienen* su dinero mediante la venta de sus propios bienes, sean bienes de consumo duraderos o servicios para la producción. Estos últimos pueden consistir en la venta de servicios laborales o de servicios de la tierra, en la venta de bienes de capital, o de bienes heredados de aquellos que previamente prestaron tales servicios.⁶

6. Más adelante se profundizará en el estudio de la recepción de ingresos monetarios en el proceso de producción. Aquí debe señalarse que el dueño y vendedor de bienes de capital, puesto que debe pagar por la tierra, el trabajo y los bienes de capital en la producción *de ellos*, en último análisis obtiene ingresos únicamente como tenedor de bienes durante cierto *tiempo*.

Así, casi todos los intercambios se hacen por dinero, y este pone su impronta sobre todo el sistema económico. Tanto los productores de bienes de consumo, como los propietarios de bienes de consumo duraderos, o de capital, y los vendedores de mano de obra, venden sus bienes por dinero y compran con ese dinero los factores que necesitan. Utilizan sus ingresos monetarios netos para adquirir bienes de consumo producidos por otros. Todos los individuos, como productores y propietarios, ofrecen así bienes (mercancías y servicios) y demandan dinero a cambio. Y, como productores que adquieren factores, al igual que como consumidores, ofrecen dinero y demandan a cambio una variedad prácticamente infinita de bienes. La economía es, por lo tanto, una «economía monetaria», y casi todos los bienes se comparan con el bien moneda y se intercambian por él. Este hecho es de importancia crucial para el análisis de cualquier sociedad que supere el nivel más primitivo. Podemos resumir la compleja estructura de los intercambios en una economía monetaria de la siguiente manera:

<i>Los productores</i>	
<i>Venden:</i>	<i>Compran:</i>
<i>Bienes de consumo,</i> <i>Bienes de producción,</i> Trabajo Tierra Bienes de capital	<i>Bienes de producción,</i> Trabajo Tierra Bienes de capital
<i>Por dinero</i>	<i>Con dinero</i>

<i>Los consumidores</i>	
	<i>Compran:</i>
	<i>Bienes de consumo</i> <i>Con dinero</i>

4. LA UNIDAD MONETARIA

Hemos visto que puede «ofertarse» cualquier bien capaz de ser dividido en unidades, tales que cada una de ellas sea homogénea respecto de las demás. Los bienes solo pueden comprarse y venderse en términos de tales unidades, y aquellos que son indivisibles y únicos pueden ofertarse solo como una única unidad. Las mercancías tangibles generalmente se comercializan en términos de *unidades de peso*, como toneladas, libras, onzas, granos, gramos, etc. La moneda no es una excepción a esta regla. Es el bien que más se comercializa en la sociedad, y se compra y vende siempre en términos de unidades equivalentes a su peso. Es característico entre las unidades de peso, como también entre otras escalas métricas, el hecho de ser convertibles entre sí. Así, una libra equivale a 16 onzas, y una onza a 437,5 granos o 28,35 gramos. Por lo tanto, si Jones vende su tractor por 15 libras de oro, puede también decirse que vendió el tractor por 240 onzas de oro, o por 6.804 gramos de oro, etc.

Resulta claro que el tamaño de la unidad monetaria utilizada en una transacción es irrelevante como tema del análisis económico; la elección depende exclusivamente de la conveniencia de las partes. Las unidades que se empleen serán de peso y convertibles a libras, onzas, etc., multiplicándolas o dividiéndolas por algún número índice y, por lo tanto, serán todas convertibles entre sí por idéntico procedimiento. De ese modo, una libra de oro será equivalente a 16 onzas y, por supuesto, podrá intercambiarse por este último valor, si en el mercado así se desea. El siguiente ejemplo pondrá de manifiesto la irrelevancia de los nombres y de los tamaños de las unidades. Supongamos que los residentes de Texas usan en sus intercambios la unidad conocida como *Houston*, que equivale a 20 granos de oro, mientras que los de Massachusetts usan el *Adams*, equivalente a 10 granos. Los ciudadanos de las respectivas áreas pueden hacer sus intercambios y cálculos en estos términos, por ejemplo: Jones vende su automóvil por «2.000 Houstons de oro» o, simplemente, por «2.000 Houstons»; Jones considera que el precio de los huevos es de «1/2 de Houston la docena». Por su parte, Smith puede comprar una casa por «10.000 Adams». Obviamente el uso de diferentes nombres

complicará las cosas, pero, económicamente, esto carece de significado. El «Houston» sigue siendo una unidad de peso del oro, y es una segunda denominación para los «20 granos de oro». Se entiende claramente que, en el mercado, 1 Houston se intercambiará por 2 Adams.⁷

Para evitar complicaciones innecesarias y clarificar el análisis de este tema, los nombres de las unidades monetarias que utilizaremos serán los de unidades de peso aceptadas universalmente (tales como onzas, gramos, etc.) en lugar de los de denominación local accidental (tales como dólares y francos).

Es obvio que, cuanto mayor sea el valor de las unidades de un bien, menor será la magnitud de las unidades usadas en las transacciones cotidianas; por ejemplo, el platino se comercializará en onzas, mientras que el hierro lo hará en toneladas. Las monedas relativamente valiosas, como el oro y la plata, tienden a comercializarse en unidades de peso más pequeñas. Tampoco este hecho tiene significación económica alguna.

La *forma* en que se comercializa la unidad de peso de un bien depende de su utilidad para algún propósito específico. El hierro puede venderse en forma de barras, el queso en trozos rectangulares o triangulares, etc. Ciertos bienes se comercializan en formas apropiadas para el consumo o la producción, mientras que el dinero lo hace en formas adecuadas para el intercambio o para su depósito hasta que este se realice. Históricamente, han sido innumerables las formas de la moneda.⁸ En los últimos siglos se han utilizado grandes

7. Los nombres de las unidades pueden ser, y han sido, cualesquiera que se conciben de acuerdo con la costumbre, el lenguaje, etc. Nombres tales como dólares, francos, marcos, siclos, son ejemplos. El nombre «dollar» tuvo su origen en la denominación generalmente aplicada a las monedas de plata acuñadas por el conde de Schplick en Bohemia. El conde, que vivía en el Valle de Joachim (o *Joachimsthal*) comenzó acuñando onzas de plata en 1518, y la uniformidad y fineza de sus monedas ganaron buena reputación en toda Europa. Se conocieron como *Joachimsthalers*, finalmente se abrevió su denominación: *thalers*. El nombre «dollar» deriva de «thaler». Cf. Charles A. Conant, *The Principles of Money and Banking* (Harper & Bross, Nueva York, 1905) 1-135-40; Menger, *op. cit.*, p. 283.

8. El oro, por ejemplo, se comercializaba como moneda en forma de pepita, como joya y en otros ornamentos. Un ejemplo interesante es la moneda de hierro que se

lingotes de oro o plata para su depósito o para efectuar transacciones mayores, mientras que para las menores se han empleado piezas circulares, conocidas simplemente como *monedas*.

5. INGRESOS Y GASTOS MONETARIOS

En una economía monetaria, cada individuo vende bienes y presta servicios que le pertenecen a cambio de dinero, utilizándolo luego para comprar los bienes que desea. Cualquier persona puede registrar tales intercambios monetarios durante un periodo determinado. Ese registro efectuado puede denominarse su *balance de pagos*.

Un registro puede ser el de las transacciones que correspondan a bienes vendidos por dinero a otros individuos durante cierto periodo. Por ejemplo, supongamos que el Sr. Brown registra los bienes vendidos por dinero durante el mes de septiembre de 1961. En el mismo periodo ha vendido sus servicios al Sr. Jones como carpintero, construyéndole su casa, y ha realizado diversas tareas de reparación en la de los señores Jones y Smith. Además, ha vendido su vieja radio al Sr. Johnson. La contabilidad del dinero recibido, es decir, el dinero *comprado* con bienes y servicios *vendidos*, es la siguiente:

<i>Mes de septiembre de 1961-James Brown</i>	
<i>Dinero comprado</i>	<i>Bienes y servicios vendidos</i>
20 onzas de oro	Trabajo como carpintero para el Sr. Jones.
5 onzas de oro	Trabajo en reparaciones para los Sres. Jones y Smith.
1 onza de oro	Una vieja radio vendida al Sr. Johnson.
26 onzas de oro	

usaba en África Central. El hierro era un bien de mucho valor y se usaba dándole forma de azada. La moneda estaba hecha de modo que se pudiera dividir en dos partes que pudieran asumir fácilmente forma de azadas. Véase Laughlin, *op. cit.*, p. 40.

Por la contabilidad sabemos que, mediante las ventas de bienes y servicios durante ese periodo, Brown ha adquirido 26 onzas de oro. Este total de dinero adquirido es su *ingreso monetario* total durante ese periodo.

Es evidente que, cuanto mayor sea el ingreso monetario de una persona durante un periodo determinado, mayor será el dinero que podrá gastar para obtener el bien que desee. *Manteniendo constantes los demás factores (condición importante que se analizará más adelante), toda persona procurará maximizar sus ingresos monetarios, durante cualquier periodo, tanto como pueda.*

El señor Brown obtuvo sus ingresos vendiendo sus servicios laborales y un bien de consumo duradero. Existen otras formas de conseguir ingresos monetarios en un mercado no interferido. El propietario de tierras puede venderlas para fines agrícolas, de vivienda, industriales, o para darles otros destinos. El dueño de bienes de capital puede venderlos a quienes deseen usarlos como factores de producción. La tierra o los bienes de capital pueden venderse directamente, o el dueño puede retener la propiedad de un bien y vender solo sus *servicios* durante un periodo determinado. Dado que cualquier bien se compra por los servicios que pueda prestar, no hay razón para que no puedan adquirirse los servicios de un bien durante cierto tiempo. Esto, claro está, podrá llevarse a cabo siempre que en la práctica sea posible. El dueño de un terreno o de una máquina de coser o de una casa puede «alquilarlos» por cierto tiempo a cambio de dinero. Dicho *alquiler* dejará el dominio del bien al «locador», mientras que el dueño real de los servicios del bien, *durante el periodo de que se trate*, será el locatario «arrendatario». Al finalizar el plazo del alquiler, el bien se restituirá al dueño original, que podrá usar o vender los servicios restantes.

Además del pago por la venta de bienes y servicios, una persona puede recibir dinero en calidad de regalo o donación. Lo que así recibe no lo *compra*. El ingreso monetario en cualquier periodo será igual al dinero comprado, más el que reciba como donación. (Una forma común de recibir un regalo es a través de la herencia, como cumplimiento de un legado.)

La contabilidad de los ingresos monetarios del señor Green, desde junio hasta diciembre de 1961, podría ser:

	<i>Ingresos monetarios</i>	<i>Por venta de bienes y servicios</i>
<i>COMPRADO</i>	28 onzas de oro	Alquiler de tierra al Sr. Jones.
	300 onzas de oro	Venta de tierra (otra) al Sr. Forest.
	15 onzas de oro	Venta de una trilladora al Sr. Woods.
		<i>Por donación</i>
<i>RECIBIDO</i>	400 onzas de oro	Herencia del tío.
	<hr/> 743 onzas de oro	

Como vimos en los capítulos anteriores, para que una persona pueda vender por dinero un bien o un servicio, debe primero producirlo o comprarlo a quien lo haya producido (o a quien, a su vez, se lo haya comprado al productor original). Si le regalaron dinero, el dueño originario debe haberlo adquirido mediante la producción de un bien, etc. En último análisis, el primer vendedor de un bien de capital o de un bien de consumo duradero es el productor originario, y los adquirentes posteriores deben haber producido algún servicio para obtener el dinero con que comprarlo. La persona que vende su trabajo, desde luego, produce el servicio directa e instantáneamente. El vendedor de tierra debe haberse apropiado originariamente de alguna tierra vacante que haya encontrado y transformado. En el mercado no intervenido de una economía monetaria, los productores de bienes y servicios venden sus bienes por moneda y luego usan el dinero adquirido para comprar otros bienes deseados.

En el mercado, todos adquieren el dinero de ese modo, excepto los productores originarios de oro, es decir, aquellos que lo extraen y comercializan. Con todo, la producción del bien moneda, como la de cualquier otro, requiere también el empleo de tierra, trabajo y bienes de capital, los cuales deben pagarse empleando moneda. El minero, por lo tanto, no recibe el dinero como regalo, sino que debe desarrollar la actividad de búsqueda, hallazgo y extracción del oro para adquirirlo.

Mediante el empleo de dinero adquirido de las diversas maneras señaladas, los individuos compran los bienes deseados. Lo hacen

como consumidores y como productores. Como consumidores, compran los bienes de consumo que desean; en el caso de bienes duraderos, los compran, o alquilan sus servicios durante cierto tiempo. Como productores, utilizan dinero para comprar los servicios de los factores de producción necesarios para producir bienes de consumo o bienes de capital de orden inferior. Comprarán directamente algunos factores para usar *todos* sus servicios futuros previstos, y alquilarán otros para, así, aprovechar sus servicios por un periodo determinado. De ese modo, podrán comprar bienes de capital que serán tanto «materia prima» como «máquinas», que podrán también alquilar; asimismo, podrán comprar o alquilar la tierra necesaria como espacio donde trabajar. En general, así como los consumidores no pueden alquilar fácilmente bienes de corta vida útil, no duraderos, los productores tampoco pueden alquilar con facilidad bienes de capital o «materias primas» que se desgastan rápidamente en el proceso de producción. Como ya hemos explicado en el capítulo anterior, en un mercado libre no es posible comprar servicios laborales de una sola vez. Puesto que la voluntad de un hombre es inalienable, no puede, en una sociedad voluntaria, ser obligado a trabajar para otro en contra de su propia voluntad, y por ello no pueden celebrarse contratos cuya finalidad sea su voluntad futura. El trabajo, por ende, solo puede adquirirse «en alquiler», mediante un acuerdo de «pago a medida que se ejecuta».

Todo individuo puede contabilizar sus compras en dinero durante cualquier periodo. El monto total del dinero cedido en tales intercambios es su *gasto monetario* o *salidas monetarias* durante dicho periodo. Aquí debe señalarse que esta contabilidad de gastos, así como la de ingresos, puede llevarse partida por partida para cada transacción o agrupando la información en clases. En la cuenta anterior de Brown, podría haberse asentado su ingreso de 25 onzas proveniente del trabajo en general y 1 onza por la venta de su radio. La amplitud de los rubros depende solo de la conveniencia de quien lleve la contabilidad. El total, por supuesto, no resulta afectado por el tipo de clasificación elegida.

Así como el ingreso monetario es igual al *dinero comprado* con la venta de bienes y servicios *más* el dinero recibido como regalo o

donación, el gasto monetario es igual al *dinero vendido* por la compra de bienes y servicios *más* el dinero cedido como regalo. En esas condiciones, la contabilidad de gastos monetarios del Sr. Brown, para el mes de septiembre de 1961, podría ser la siguiente:

<i>Mes de septiembre de 1961-James Brown.</i>	
<i>Dinero gastado</i>	
<i>Dinero vendido</i>	<i>Por bienes y servicios comprados</i>
12 onzas de oro	Comida
6 onzas de oro	Ropa
3 onzas de oro	Alquiler de vivienda
2 onzas de oro	Entretenimientos
<i>Dinero donado</i>	
1 onza de oro	Caridad
24 onzas de oro	

Los gastos monetarios registrados en esta cuenta los realizó el señor Brown en calidad de *consumidor*, y el gasto total monetario durante el periodo es de 24 onzas. Podría haber subdividido más la cuenta en partidas tales como: manzanas 1/5 de onza; sombrero 1 onza, etc., si así lo hubiese preferido.

En este punto puede señalarse que el ingreso monetario total de un individuo, durante cualquier periodo, serán sus *exportaciones*, y los bienes vendidos, «bienes exportados»; por otra parte, su gasto total monetario serán sus *importaciones*, y los bienes y servicios comprados, los «bienes importados». Estas denominaciones son aplicables a bienes comprados por productores o consumidores.

Observemos y comparemos ahora las cuentas de ingresos y gastos del Sr. Brown correspondientes al mes de septiembre de 1961. El ingreso monetario total fue de 26 onzas de oro y sus gastos de 24 onzas. Esto significa necesariamente que 2 onzas, de las 26 ganadas en el periodo, *permanecieron sin gastar*. Aquellas 2 onzas quedaron en poder del Sr. Brown y, consecuentemente, se agregaron al

stock de oro que pudiera haber tenido previamente. Si sus existencias de dinero al 1.º de septiembre de 1961 eran de 6 onzas de oro, al 1.º de octubre son de 8 onzas de oro. El *stock* de dinero de una persona, en un momento dado, es su *tenencia en efectivo* o su *saldo en efectivo* en ese momento. Las 2 onzas de ingreso que permanecieron sin gastar en bienes y servicios constituyeron un agregado neto al saldo en efectivo del Sr. Brown durante el mes de septiembre. El ingreso monetario de una persona durante cualquier periodo es igual a su gasto monetario más lo que añada a su saldo en efectivo.

Si subdividimos la cuenta de ingresos y gastos en periodos más cortos, vemos que lo ocurrido al saldo en efectivo del Sr. Brown durante el periodo más largo es diferente de una simple adición de 2 onzas. En efecto, supongamos que todo el ingreso monetario del Sr. Brown lo obtuvo en dos partidas, el 1.º y el 15 de septiembre, mientras que sus gastos fueron diarios, en cantidades variables. Como resultado, su saldo en efectivo aumentó drásticamente el 1.º de septiembre, digamos que de 6 a 19 onzas. Luego fue disminuyendo gradualmente, día a día, hasta volver a ser de 6 onzas el día 15; después subió bruscamente de nuevo a 19 onzas, para quedar reducido a 8 a fin de mes.

El proceso de ofertas y demandas del Sr. Brown en el mercado resulta claro. *Ofreció* varios bienes y servicios y *demandó* dinero a cambio. Con el dinero así obtenido, *demandó* varios bienes y servicios y proporcionó dinero a cambio. El dinero *debe necesariamente integrar el saldo en efectivo* antes de poder ser gastado en bienes y servicios.⁹

Supongamos ahora que los gastos de Brown en septiembre hayan sido de 29 onzas en vez de 24. Ello se obtuvo reduciendo el saldo en efectivo previo de Brown en 3 onzas y dejándolo con un saldo en efectivo de 3 onzas. En este caso, sus gastos monetarios durante el periodo igualaron su ingreso monetario más la reducción

9. Esto también es cierto si el ingreso es gradual y el gasto se lleva a cabo en cantidades discretas, o para cualquier otra relación entre el ingreso y el gasto.

en su saldo en efectivo. En suma, la siguiente fórmula siempre es aplicable a un individuo durante cualquier periodo:

$$\text{Ingreso monetario} = \text{Gasto monetario} + \text{Incremento neto del saldo en efectivo} - \text{Reducción neta del saldo en efectivo}$$

En la ecuación precedente, los términos ingreso y gasto pueden ser sustituidos por exportaciones e importaciones, respectivamente.

Para simplificar, supongamos que el *stock* total del bien moneda en la comunidad ha permanecido invariable durante el periodo elegido (suposición que no es irreal, ya que la cantidad de oro que se agrega, proveniente de la extracción, es pequeña con respecto a las existencias). Ahora bien, es obvio que todo dinero, como toda propiedad valiosa, pertenece a *alguna persona* en cada instante. En cualquier momento, la suma de las tenencias en efectivo de todos los individuos es siempre igual a la *existencia* total de dinero en la comunidad. De tal modo, si consideramos a Brown como miembro de un *grupo* de cinco personas que viven en una aldea, cuyos saldos en efectivo al 1.º de septiembre eran: 6, 8, 3, 12 y 5 onzas, la existencia total de dinero en esa aldea, en la fecha indicada, es de 34 onzas. Si pudiera disponerse de la información pertinente, la misma operación podría realizarse con referencia al mundo entero y se conocería, así, la existencia total de moneda. *Ahora bien, es obvio que el agregado de 2 onzas al saldo en efectivo de Brown en septiembre debe, necesariamente, haberse compensado con una disminución de 2 onzas en el saldo de otro u otros individuos. Puesto que la cantidad de dinero no ha cambiado, el incremento del saldo de Brown, necesariamente, debe haberse obtenido con la disminución del de otros individuos.* En forma similar, si Brown ha reducido en 3 onzas su saldo en efectivo, ello debe compensarse con el agregado de 3 onzas al de uno o más individuos.

Es importante reconocer que las adiciones o sustracciones de los saldos en efectivo constituyen actos voluntarios de las personas participantes. En cada periodo, algunos individuos deciden incrementar sus tenencias en efectivo y otros reducirlas; cada cual decide

aquello que, según cree, le beneficiará más.¹⁰ Durante siglos, sin embargo, las creencias populares erróneas han asegurado que alguien cuyos ingresos son superiores a sus gastos (las exportaciones mayores que las importaciones) tendrá un «balance comercial favorable», mientras que aquel cuyos gastos hayan sido superiores a los ingresos (las importaciones mayores que las exportaciones) habrá sufrido un «balance comercial desfavorable». Tal forma de ver las cosas implica considerar que la parte activa e importante del balance de pagos es la «comercial», las exportaciones e importaciones, y que los cambios en los saldos en efectivo de los individuos son simples «factores de balance» pasivos, que sirven para mantener los pagos totales siempre equilibrados. En otras palabras, se supone que los individuos gastan cuanto quieren en bienes y servicios y que el incremento o la reducción de su saldo en efectivo aparecen más tardíamente. Por el contrario, cada individuo, en el curso de sus acciones en el mercado, toma activas resoluciones respecto de sus saldos en efectivo. De ese modo, Brown decidió incrementar su saldo en efectivo en 2 onzas y vendió sus servicios laborales para obtener el dinero, renunciando a la compra de bienes de consumo hasta la suma de 2 onzas. En el último ejemplo, cuando gastó 3 onzas más de lo percibido en el mes consideró que su saldo en efectivo era excesivo y que era preferible gastar una parte de él en bienes de consumo y servicios. *Por lo tanto, nunca hay que preocuparse por el balance de pagos de nadie.* El balance comercial de una persona continuará siendo «desfavorable» en tanto desee reducir su saldo en efectivo (y otras personas estén dispuestas a comprar su dinero con la venta de sus bienes). Su límite extremo será, por supuesto, el momento en que su saldo en efectivo llegue a cero. Sin embargo, lo más probable es que deje de reducir dicho saldo mucho antes de llegar a ese límite.¹¹

10. Esta sección se limita al análisis respecto del gasto en bienes de consumo. En una sección posterior trataremos los gastos de los productores en bienes de producción. Se verá, sin embargo, que aun las pérdidas sufridas en el balance de efectivo por parte de los productores son resultado de acciones voluntarias específicas, que en un periodo posterior resultaron ser equivocadas.

11. Se sostiene que una persona que gasta la mayor parte de su ingreso en ropa y comida *tiene* que tener un balance comercial «desfavorable», ya que sus gastos *deben*

6. LOS GASTOS DE LOS PRODUCTORES

En la sección precedente se trató el caso del Sr. Brown, cuyos gastos monetarios fueron dedicados, en su totalidad, a la adquisición de bienes *de consumo*. Su ingreso monetario, sin considerar la venta de bienes en uso previamente producidos, provino de la venta de servicios laborales. Sus gastos fueron hechos únicamente en bienes de consumo; su ingreso derivó casi exclusivamente de sus servicios laborales. Todo hombre debe ser consumidor y, por lo tanto, este análisis del suministro para consumo es aplicable a todos. La mayor parte de las personas obtiene sus ingresos de la prestación de sus servicios laborales. Sin embargo, si no consideramos los bienes previamente producidos, ya que originariamente alguien debe haberlos producido, todo otro ingreso monetario debe derivar de la producción de nuevos bienes de capital o de consumo (excluidos los vendedores de tierras o de sus servicios, cuya propiedad debe, originariamente, haber derivado del descubrimiento y adaptación de tierras sin propietario).

Los productores de bienes de capital y los de bienes de consumo se encuentran en una situación diferente de los que venden únicamente servicios laborales. El Sr. Brown, por ejemplo, vendedor solamente de mano de obra, no necesita gastar dinero alguno en la compra de bienes de capital. Solo debe gastar en los bienes de consumo deseados para obtener las energías necesarias para producir y vender en el mercado sus servicios laborales. Los productores de bienes de capital y de consumo —ejes de una sociedad civilizada, dado que poco se puede producir con trabajo únicamente— no están ni pueden estar en tan afortunada situación. Para que un hombre pueda producir un bien de consumo, debe obtener los servicios del trabajo, de la tierra y de los bienes de capital, con el fin de aplicar el conocimiento tecnológico disponible (*know-how*) en la producción del bien. Retrocediendo en el proceso descubrimos que, para

ser ínfimos. Sin embargo, si el individuo en cuestión gastó todo su efectivo no puede tener un «balance desfavorable», independientemente de los bienes que haya adquirido y de su nivel de vida.

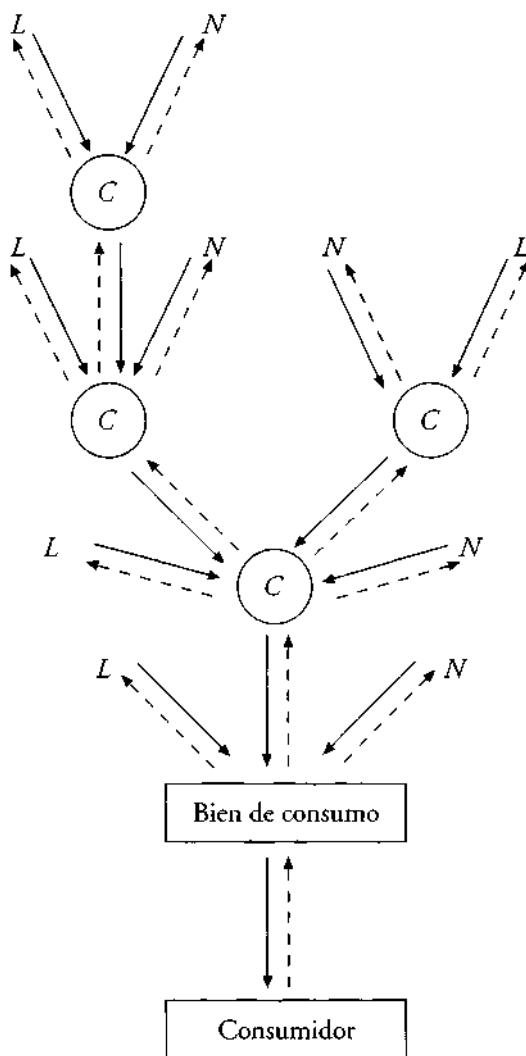
producir un bien de capital, el supuesto productor debe obtener previamente la tierra, el trabajo y los bienes de capital necesarios. Cada productor individual (o grupo de individuos asociados) obtiene los factores necesarios y los combina para después producir un bien de capital. Este proceso es repetido por muchos individuos hasta que se alcanza la etapa inferior de producción y al fin se logra el bien de consumo. El productor del bien de capital debe obtener los factores necesarios (tierra, trabajo y capital) con dinero, y, cuando el bien de capital (de orden inferior) ha sido terminado, lo vende por dinero. Este bien de capital, a su vez, se usa para la producción de otro bien de capital de orden aún inferior, que se vende por dinero. El proceso continúa hasta que el productor, que finalmente produce el bien de consumo, lo vende por dinero al consumidor.

En la figura 3 se representa un esquema de este proceso.

Las flechas de trazo continuo describen el movimiento de los *bienes* que se intercambian a medida que los productores compran los factores y los transforman, en cada etapa, en bienes de capital de orden inferior, vendiéndolos después a los productores correspondientes. Las flechas de trazo discontinuo, que apuntan en sentido contrario, describen el movimiento del *dinero* en esos mismos intercambios. El productor de un bien de capital utilizó dinero de su propiedad para comprar factores de producción. Luego utilizó esos factores de producción, junto con mano de obra alquilada, para producir un bien de capital de orden inferior, que retuvo en su patrimonio hasta que pudo venderlo por dinero a otro productor. El productor de un bien de consumo siguió el mismo procedimiento, salvo que su venta por dinero la efectuó directamente al consumidor final.

Denominaremos *capitalistas* a aquellos productores que utilizan su dinero para *invertir* en la adquisición de factores, sea en propiedad o en alquiler. Los capitalistas, pues, producen y son propietarios de los bienes de capital de las diversas etapas, que intercambian por dinero hasta que el producto llega a los consumidores. Los que participan en el proceso productivo son, por lo tanto, los capitalistas y los vendedores de los servicios de la tierra y del trabajo. Los capitalistas son los únicos que *gastan dinero en bienes de producción*; por eso, pueden ser denominados aquí «los productores».

FIGURA 3
ETAPAS EN EL PROCESO DE PRODUCCIÓN
PARA EL CONSUMIDOR FINAL



N = Tierra o naturaleza
L = Trabajo
C = Bien de capital

Evidentemente, una característica primordial del proceso de producción es que cada individuo debe producir *antes* de poder efectuar la venta de su producto. Toda inversión en la producción se realiza porque se espera efectuar posteriormente la venta del bien producido a los productores de orden inferior y, por último, a los consumidores.

Lógicamente, el consumidor debe tener dinero en efectivo para poder gastarlo en bienes de consumo y, de modo similar, el productor debe tener primero el dinero para invertir en la adquisición de factores. ¿De dónde obtiene dinero el consumidor? Como hemos visto anteriormente, podrá obtenerlo de regalos o de la venta de bienes previamente producidos, pero, en último análisis, debe haberlo obtenido de la venta de algún servicio productivo. El lector puede observar el destino final de las flechas de trazo discontinuo; son los vendedores de los servicios del trabajo y de la tierra. Ellos, los trabajadores y los propietarios de la tierra, usan el dinero obtenido por tales servicios para adquirir los productos finales del sistema de producción. También los productores-capitalistas reciben ingresos en cada etapa del proceso de producción. Más adelante nos ocuparemos de la cuidadosa investigación que, evidentemente, requieren los principios que regulan esos ingresos de los capitalistas. Por ahora, puede señalarse que los ingresos netos de los dueños de bienes de capital no son simplemente el resultado de la contribución de esos bienes a la producción, puesto que ellos, a su vez, son el producto de otros factores.

¿De dónde, entonces, obtienen los *productores* su dinero para efectuar inversiones? Es claro que solo de las mismas fuentes. Con los ingresos adquiridos de la producción, los individuos, además de comprar bienes de consumo, pueden adquirir factores de producción y emprender procesos productivos como productores de un bien que no es simplemente su propio servicio laboral. Con el fin de obtener dinero para invertir, un individuo debe *ahorrar dinero* mediante la restricción de sus posibles gastos de consumo. Este dinero ahorrado se añade primero a su saldo en efectivo y después se *invierte* en la compra de factores, para efectuar posteriormente la venta del bien producido. Es obvio que la inversión solo puede provenir del dinero

ahorrado por individuos que restringen sus gastos de consumo, ahorran e «inician transacciones comerciales», invirtiendo sus fondos en factores que les darán productos en el futuro.¹²

De este modo, mientras todos los hombres deben gastar parte de sus ingresos monetarios en el consumo, algunos deciden convertirse en productores de bienes de capital y de consumo, y ahorrar dinero para invertir en los factores requeridos. Los ingresos de toda persona pueden gastarse en el consumo, o en la inversión para la producción de bienes, o pueden pasar a incrementar su saldo en efectivo. En cualquier periodo es válida la siguiente fórmula: *Ingresos monetarios = Gastos de consumo + Gastos de inversión + Incrementos del saldo en efectivo - Reducciones del saldo en efectivo* (los gastos de inversión pueden definirse como la suma de gastos monetarios efectuados para la adquisición de factores de producción).

Tomemos el caso hipotético del Sr. Fred Jones y su «balance de pagos» del mes de noviembre de 1961. Supongamos que sus ingresos provenientes de varias fuentes, durante ese mes, son de 50 onzas. Decide gastar, en ese periodo, 18 onzas en la compra de bienes de consumo; resuelve agregar 2 onzas a su saldo en efectivo e invertir las restantes 30 onzas en un «negocio» que le permitirá producir un bien determinado. Debe destacarse que este negocio puede implicar la producción de cualquier bien; podría ser una fábrica de acero, una granja o una zapatería de venta al por menor. Podría también consistir en la compra de trigo de una temporada previendo su venta en otra posterior. Todas estas actividades son empresas productivas, puesto que, en cada caso, se produce un bien y de esta manera se avanza en el proceso de destinar ese bien al consumidor final. Puesto que la inversión siempre se efectúa previendo una venta futura, los inversores participan también de la *actividad empresarial*, de la empresa.

Supongamos que Jones gasta sus fondos ahorrados invirtiéndolos en una fábrica de papel. Su cuenta de ingresos y gastos en noviembre podría ser como la siguiente:

12. Los productores también podrían tomar prestado ahorros de un tercero, pero todo el proceso de préstamos se omite en esta sección para hacer posteriormente un análisis más claro. Los préstamos se analizarán en un capítulo próximo.

EL MODELO DEL INTERCAMBIO INDIRECTO

Mes de septiembre de 1961-James Brown

<i>Ingresos</i>	<i>Egresos</i>
Por venta de tierras 20 onzas	Alimentos..... 7 onzas
Por venta de edificio ... 30 onzas	Vestimenta 4 onzas
	Vivienda..... 4 onzas
	Entretenimientos..... 3 onzas
50 onzas	Gastos de consumo 18 onzas
	En máquinas papeleras 12 onzas
	En pulpa de madera 10 onzas
	En mano de obra..... 8 onzas
	Gastos de inversión 30 onzas
	Agregado al saldo en efectivo .. 2 onzas
	TOTAL..... 50 onzas

Por supuesto que estas cifras solo reflejan una situación en particular; podrían haber representado, por ejemplo, una disminución del saldo en efectivo, para posibilitar una mayor inversión.

Los gastos de inversión siempre se efectúan previendo una venta futura. Los factores se compran y se transforman en el producto, que posteriormente el empresario vende a cambio de dinero. El «hombre de negocios» realiza sus erogaciones esperando estar en condiciones de vender el producto a cierto precio en algún momento futuro. Supongamos que Jones invierte las 30 onzas con la expectativa de poder transformar sus factores en un producto (en este caso, papel) y venderlo por 40 onzas en algún momento del mes de noviembre de 1962. Si sus expectativas demuestran ser acertadas, conseguirá vender el papel por 40 onzas en la fecha prevista y su cuenta de ingresos para el mes de noviembre de 1962 deberá incluir «40 onzas obtenidas por la venta de papel».

Es obvio que, en igualdad de condiciones, un inversor procurará conseguir el mayor ingreso neto posible de su inversión, del mismo modo que todo individuo trata de lograr el mayor ingreso por sus ventas. Si Jones tiene la oportunidad de invertir sus 30 onzas en

distintos procesos de producción y espera obtener de una inversión un ingreso neto de 40 onzas anuales, de otra 37 y de otra 34, elegirá la que le asegure una mayor ganancia. Una diferencia fundamental entre el individuo como empresario y el individuo como consumidor es que este último no tiene el estímulo de tener mayores exportaciones que importaciones. Las importaciones de un individuo son sus adquisiciones de bienes de consumo y, por lo tanto, son los fines de su actividad. Los bienes que importa son para él una fuente de satisfacción. Por el contrario, el individuo, como hombre de negocios, «importa» únicamente bienes de producción que, por definición, no tienen para él utilidad directa. De ellos solo puede obtener ganancia vendiéndolos, o vendiendo sus productos y, en consecuencia, sus importaciones son meramente los medios necesarios para sus posteriores «exportaciones». Por lo tanto, procura conseguir el mayor ingreso neto; en otras palabras, trata de lograr que las exportaciones excedan lo más posible a las importaciones. Cuanto mayor sea el ingreso de su negocio, mayor será la cantidad de dinero disponible para gastar (es decir, importar) en la adquisición de los bienes de consumo que desea.

Es evidente, sin embargo, que los hombres, *en su conjunto*, no tienen un particular deseo de exportar más de lo que importan o de tener un «balance comercial favorable». Tratan de exportar más de lo que importan en *bienes de producción* en sus negocios; el excedente así obtenido lo gastan en la *importación de bienes de consumo* para satisfacer sus necesidades personales. En definitiva, podrán, como el Sr. Brown en el ejemplo precedente, optar por aumentar o disminuir el saldo en efectivo, según lo crean oportuno y necesario.¹³ Tomemos como ejemplo el caso del Sr. Jones, después de haberse establecido con su negocio. Durante cierto periodo, puede tomar la decisión de quitar 5 onzas de su saldo en efectivo. Aunque haga lo posible por obtener el mayor ingreso neto de su negocio y

13. En parte fue una confusión entre la acción *total* del individuo y su acción como empresario lo que condujo a distintos autores a llegar a la conclusión, a partir de la conducta de un empresario, de que las «naciones» están «mucho mejor» si «ellas» exportan más de lo que «ellas» importan.

EL MODELO DEL INTERCAMBIO INDIRECTO

así agregar lo más posible a su saldo en efectivo de *esa fuente*, puede ser que en suma tome la decisión de reducirlo. Por ejemplo:

<i>Fred Jones</i>	
<i>Ingresos</i>	<i>Gastos</i>
Del negocio 150 onzas	En el negocio, en factores de producción (bienes de producción) 100 onzas
	En bienes de consumo 55 onzas
	155 onzas
	Reducción del saldo en efectivo 5 onzas

7. EL EMPLEO DE RECURSOS Y LA MAXIMIZACIÓN DEL INGRESO

Hemos visto que, en la economía monetaria, *en igualdad de condiciones*, los hombres procurarán obtener el mayor ingreso monetario posible: si son inversores, buscarán el mayor retorno neto posible; si venden sus servicios laborales, lo harán por la mayor recompensa que puedan obtener. Cuanto mayor sea el ingreso monetario, mayor será la cantidad de dinero disponible para gastar en bienes de consumo. Antes de iniciar un análisis más profundo de la economía monetaria, es importante examinar la condición «en igualdad de condiciones», o *ceteris paribus*.

En el capítulo 1 hemos analizado el hecho de que, en cada acción, toda persona trata de obtener la mayor ventaja posible, es decir, de conseguir el fin situado en el punto más alto dentro de su escala de valores. Esto se ha designado también como el intento de «maximizar la renta psíquica» o «ingreso psíquico». Esta es una verdad praxeológica, una ley general válida para toda acción humana, sin condición alguna. Ahora bien, el establecimiento del cambio indirecto,

o una economía monetaria, permite a todos obtener un vasto número de bienes de consumo que no podrían conseguir, o les sería difícil obtener, aisladamente o mediante el trueque. Como hemos demostrado en este capítulo, estos bienes de consumo se adquieren produciendo y vendiendo un bien a cambio del bien moneda y luego usando ese dinero para comprarlos. A pesar de esta tendencia, sin embargo, no todos los bienes pueden comprarse y venderse en el mercado. Algunos se obtienen de ese modo, otros no. Como vimos en el capítulo 2, algunos bienes son inalienables y, por lo tanto, no pueden ser intercambiados. No pueden integrar un nexo monetario; no es posible comprarlos o venderlos por dinero. Este hecho no significa que los individuos los desprecien o los aprecien excesivamente. Para algunas personas, muchos de los bienes de consumo no susceptibles de intercambio son preciosos y los mantienen en un punto alto dentro de sus escalas de valores. Para otras, poco significan en comparación con aquellos bienes de consumo que pueden ser comprados. El orden en la escala de valores depende de la elección voluntaria de cada individuo. Es un desatino culpar al «dinero» de las tendencias de ciertas personas a dar más valor a los bienes intercambiables que a los que no lo son. Ninguna fuerza deriva de la economía monetaria que impulse a los hombres a hacer tales elecciones; el dinero simplemente les da la posibilidad de ampliar enormemente sus compras de bienes intercambiables. Antes bien, la existencia del mercado permite decidir libremente cómo se valorarán el dinero y las cosas que con él pueden comprarse en relación con otros bienes que no son intercambiables.

En realidad, la existencia de la economía monetaria produce el efecto contrario. Ya que, como nos enseña la ley de la utilidad, la utilidad marginal de una unidad de cualquier bien disminuye a medida que aumenta su oferta y, puesto que el empleo de dinero conduce a un enorme incremento de la oferta de bienes intercambiables, resulta evidente que esta gran oferta permite a los hombres disfrutar los bienes que no son intercambiables en mayor medida que si se tratase del caso contrario. *El hecho mismo de que los bienes de consumo intercambiables sean más abundantes, hace que cada individuo aprecie más los no intercambiables.*

Es posible dar muchos ejemplos de escalas de valores que incluyen bienes intercambiables y los que no lo son. Supongamos que un hombre es dueño de un lote de terreno en el que se encuentra un monumento histórico que aprecia por razones estéticas. Supongamos también que tiene una oferta de compra por cierta suma de dinero, sabiendo que el comprador intenta destruir el monumento y usar el terreno para otro fin. Para decidir si vende o no la propiedad, el dueño debe comparar el valor que para él representa la conservación del monumento con el que atribuye a los bienes de consumo que finalmente podría adquirir con el dinero que le ofrecen a cambio. La decisión dependerá de la conformación de la escala individual de valores del interesado, en el momento de que se trate. Pero es evidente que, si posee en abundancia bienes de consumo, tenderá a darle mayor valor al bien estético (no intercambiable) que a la suma ofrecida de dinero. Por lo tanto, el establecimiento de una economía monetaria produce precisamente el efecto contrario al que se le achaca comúnmente de impulsar a los hombres a menospreciar los bienes que no son intercambiables. Es poco probable que una persona de pocos medios prefiera un bien no intercambiable antes que otro que sí lo es, en comparación con otra cuyo «nivel de vida» sea superior, medido en bienes intercambiables.¹⁴

Ejemplos como los que se acaban de exponer tienen gran importancia para la acción humana, pero son muy poco relevantes para los capítulos siguientes, que tratarán principalmente el análisis del mercado en un sistema de intercambio indirecto. No hay mucho más que decir al respecto en este estudio donde interviene la moneda en las transacciones (la subdivisión de la praxeología conocida como

14. Los términos «no intercambiable» e «intercambiable» son mucho más adecuados que los términos «ideal» y «material». La última clasificación tiene dos errores, además de que omite señalar la diferencia esencial entre los dos tipos de bienes. En primer lugar, como se ha demostrado con anterioridad, muchos bienes intercambiables son servicios intangibles y no bienes «materiales» tangibles. En segundo lugar, muchos de los bienes no intercambiables evaluados por algunas personas difícilmente serían considerados bienes «ideales» por otras, de manera que es necesario un término más objetivo.

cataláctica). Sin embargo, hay otros ejemplos de elecciones de ese tipo, que son más importantes para la cataláctica. Consideremos el caso de un hombre que tiene tres ofertas por sus servicios laborales, una de 30 onzas por mes, otra de 24 y la tercera de 21. Ahora bien —y aquí volvemos al problema originario de esta sección—, es obvio que elegirá aceptar la oferta de 30 onzas, *siempre que* los factores psíquicos, o mejor dicho no intercambiables, sean «iguales» en las diversas opciones. Si al hombre de que se trata le es indiferente cualquier diferencia entre las condiciones de trabajo de las tres ofertas, entonces ningún factor, que no sea el ingreso monetario y el ocio, se tendrá en cuenta en su elección y, si resuelve trabajar, elegirá la del ingreso de 30 onzas. Por otra parte, puede ser que le disgusten por igual los distintos empleos y sus respectivas condiciones; que el trabajo de 30 onzas corresponda a una firma que no le guste, o implique una tarea desagradable para él. Puede ser también que el trabajo por el que le ofrecen 24 onzas reúna condiciones que le satisfagan sobremanera. Hemos visto en el capítulo I que el trabajo se valora no solo por la contraprestación monetaria, sino también por el agrado o desagrado que por la tarea en sí tengan los individuos. Las valoraciones que un hombre le asigna al trabajo en sí son bienes positivos o negativos no intercambiables, porque para el sujeto actuante están inseparablemente ligadas a la tarea en sí misma. Pueden compararse con consideraciones monetarias, pero no son intercambiables ni pueden ser ignoradas. De tal manera, en el ejemplo precedente, el hombre debe sopesar los «bienes de consumo» no comerciables atribuidos en su escala de valores a los distintos empleos. En esencia, lo que está comparando son dos «grupos» de utilidad: *a*) la utilidad de 30 onzas por mes, más el hecho de trabajar en lo que considera un comercio inmoral o en condiciones desagradables, contra *b*) la utilidad de 24 onzas mensuales, más el hecho de trabajar en un empleo que le agrada. La elección se hará de acuerdo con la escala de valores de cada individuo; puede ser que alguno elija el empleo de 30 onzas, otro el de 24. El hecho importante para la cataláctica es que el hombre siempre elige un conjunto formado por *ingresos monetarios y otros factores psíquicos*, y que procurará obtener el máximo ingreso monetario solo si los factores psíquicos son

neutrales respecto de sus elecciones. Si no lo son, el economista siempre deberá tenerlos en cuenta.

Otro ejemplo similar es el caso de un inversor potencial. Supongamos que un inversor tiene la posibilidad de invertir sus ahorros en alguno entre diversos proyectos de producción. Puede, por ejemplo, invertir 100 onzas, con la perspectiva de una ganancia neta del 10% anual, en un proyecto; del 8% en otro y del 6% en un tercero. Si los otros factores psíquicos son iguales, tenderá a invertir en aquel proyecto que promete la mayor ganancia monetaria neta, en este caso, el 10%. Supongamos, en cambio, que el producto que le proporcionará el 10% le desagrada mucho, mientras que el proceso y el producto que prometen el 8% cuentan con su total aceptación. También, en este caso, cada proyecto de inversión implica un factor psíquico inseparable, positivo o negativo. El placer de producir un producto y el desagrado de producir otro son *bienes de consumo no intercambiables*, positivo uno y negativo el otro, que el sujeto actuante debe sopesar para decidir su inversión. No comparará simplemente el 10% *versus* el 8%, sino el «10% más un proceso y producto desagradables» frente al «8% más un proceso de producción placentero». La alternativa que elija dependerá de su propia escala de valores. De ese modo, tanto en el caso de una empresa como en el del trabajo personal, debemos decir que el empresario tenderá a elegir el camino que le prometa un mayor ingreso monetario, *siempre que* los otros factores no intercambiables sean neutrales con respecto a las diversas opciones. En cualquier caso que sea, por supuesto, cada individuo actuará para obtener el máximo ingreso *psíquico* de su escala de valores, en la cual incluye todos los bienes, sean intercambiables o no.¹⁵

Al decidir el modo de llevar al máximo su ingreso psíquico, el hombre, por lo tanto, considera todos los factores relevantes, apreciables o no en términos de intercambio. Al resolver si trabaja y en qué empleo, debe también considerar el bien de consumo deseado

15. La creencia de los economistas clásicos, en especial John Stuart Mill, así como la de sus críticos, con respecto a que la economía debe postular un mítico «hombre económico», que esté interesado únicamente en adquirir un ingreso monetario, es totalmente errónea.

casi universalmente: el ocio. Supongamos que, teniendo en cuenta el dinero que va a recibir y los valores intercambiables involucrados, el sujeto del ejemplo anterior elige el empleo de 24 onzas. A medida que trabaja más en él, declinará la utilidad marginal del salario que recibe por unidad de tiempo (sea 24 onzas por mes o 1/4 de onza por hora, etc.). La utilidad marginal del ingreso monetario tenderá a declinar cuanto más dinero se adquiera, ya que el dinero es un bien. En tanto se lo desee para usos no monetarios (tales como ornamentación) o para agregarlo al saldo en efectivo (veremos más adelante cuáles son los componentes de la demanda de dinero), el incremento del *stock* de dinero conducirá a una declinación en su utilidad marginal, igual que en el caso de cualquier otro bien. En la medida en que el dinero se desee para la compra de bienes de consumo, el «equivalente a una onza» en bienes de consumo también declinará en utilidad a medida que se adquieran nuevas onzas. La primera onza de dinero gastada en bienes de consumo será para satisfacer su mayor necesidad en la escala de valores, la siguiente, para satisfacer la necesidad ubicada en segundo término, etc. (por supuesto, no será este el caso para un bien que cueste más de una onza, pero este problema se soluciona aumentando el tamaño de las unidades monetarias para que sean homogéneas con respecto a lo que cada una pueda comprar). En consecuencia, la utilidad marginal de los ingresos monetarios tiende a disminuir a medida que aumentan los ingresos.

Por otra parte, a medida que la prestación de trabajo aumenta, el *stock* de posibles unidades de ocio disminuye, y la utilidad marginal del ocio al que se renuncia aumenta. Como vimos en el capítulo 1, el trabajo tiende a ser ofrecido hasta el punto en el que la utilidad marginal que se va a obtener de él deja de ser superior a la del ocio, en la escala de valores del individuo. En una economía monetaria, el trabajo cesará cuando la utilidad marginal del ingreso adicional de dinero por unidad de tiempo ya no exceda a la utilidad marginal del ocio al que se renuncia al trabajar tiempo adicional.¹⁶

16. Por supuesto, el resultado concreto difiere según sea el individuo y la *unidad de tiempo* de que se trate. En términos de ingreso por hora, el punto en el cual el trabajo

Así, el hombre distribuye su tiempo entre ocio y trabajo productivo, entre trabajo por dinero y trabajo en algo no intercambiable, etc., de acuerdo con el principio de llevar al máximo su ingreso psíquico. Al decidir entre trabajo u ocio, compara las ventajas marginales de trabajar con las de no hacerlo.

De modo similar, el inversor potencial no solo debe comparar las ventajas y desventajas monetarias y no monetarias de cada inversión posible, sino que tiene que considerar también el hecho de invertir o no. *Cada hombre debe distribuir sus recursos monetarios en tres y solo tres formas: en gastos de consumo, en gastos para inversión y en incrementos en su saldo en efectivo.* Supongamos que para el inversor del ejemplo antes expuesto, el proyecto que promete obtener una ganancia del 10% fuera el que tiene la utilidad mayor en su escala de valores, considerando todos los factores. Aun así, le faltará decidir: ¿debo efectivamente invertir, comprar bienes de consumo, o incrementar mi saldo en efectivo?

La ventaja marginal de efectuar la inversión será el ingreso monetario esperado, comparado con las utilidades o desutilidades no comerciales implicadas. La ventaja de un ingreso monetario será tener más dinero en el futuro para poder gastarlo en bienes de consumo. Si tiene en este momento 100 onzas de dinero y las invierte, pasado un año puede que tenga 110 onzas que podrá gastar en bienes de consumo. Por otro lado, lo que principalmente se opone a que haga la inversión, tal como lo explicamos en el capítulo 1, es la preferencia temporal; al invertir está renunciando al posible consumo *en el presente*. Si consideramos que con una onza de dinero se compran tantos bienes ahora como dentro de un año (suposición que abandonaremos en capítulos posteriores), entonces una onza de dinero ahora valdrá siempre *más* que dentro de un año, sencillamente porque el goce *de un bien dado* siempre se prefiere lo antes posible. Por lo tanto, el inversor, para decidir si invierte o no, debe comparar el

se detiene podrá aparecer muy rápido; en términos de ingreso por año, podrá no aparecer nunca. En otras palabras, independientemente de su ingreso monetario por hora, posiblemente no trabajará más allá de cierta cantidad de horas; pero se tomará vacaciones solo si su ingreso anual es considerable.

rendimiento *adicional* futuro con su deseo de consumir en el presente. Su planteamiento será: «Si valoro 100 onzas ahora más que 100 onzas dentro de un año, ¿valoró 100 onzas ahora más o menos que 110 onzas dentro de un año?». Decidirá de acuerdo con su escala de valores. Asimismo, deberá sopesar cada inversión contra la utilidad marginal de aumentar su saldo en efectivo (más adelante veremos en qué consiste esto).

De ese modo, cada unidad en existencia del bien moneda de un individuo (sus recursos monetarios) siempre se distribuye en alguna de las tres categorías mencionadas, según su escala de valores. Cuanto más dinero destine al consumo, menor será la utilidad marginal de los bienes consumidos. Cada unidad adicional gastada se destinará a bienes deseados con menor urgencia reduciendo la disponibilidad de bienes de inversión y la de su saldo en efectivo, por lo cual, de acuerdo con la ley de la utilidad, aumentará la utilidad marginal de cada uno de esos usos. Lo mismo será aplicable para los demás usos; cuanto más dinero se gaste en cada uno de ellos, menor será su utilidad marginal y mayor la utilidad marginal de aquellos a los que se renuncia. Toda persona asignará sus recursos monetarios conforme con los mismos principios, según los cuales, el sujeto hipotético del capítulo 1 asignó su *stock* de caballos; cada unidad se utilizará para obtener el fin más útil, aún no alcanzado. Cada individuo distribuirá su dinero de acuerdo con estos principios (la obtención del mayor ingreso psíquico). Según su escala de valores, cada individuo considerará la utilidad marginal que respectivamente obtendrá de cada unidad utilizada y, de esta manera, determinará sus gastos monetarios que se reflejarán en su balance de pagos.

Así como, dentro de la categoría general de gastos de inversión, hay distintos proyectos con diferentes rendimientos esperados, así existe, dentro de la categoría general de consumo, una gran variedad de bienes de consumo. ¿Conforme a qué principios una persona distribuye sus gastos entre los numerosos tipos de bienes de consumo disponibles? Precisamente conforme a los mismos principios. La primera unidad de dinero que gaste en bienes de consumo será empleada en aquel bien que satisfaga el fin más valorado, la siguiente en el que le siga en valor, etc.

Cada parte de un bien de consumo que se adquiere disminuye la utilidad marginal de ese bien para el adquirente y aumenta la utilidad marginal de todos los otros bienes a los que se renuncia. El individuo distribuirá sus recursos monetarios dentro de la categoría de consumo, asignando cada unidad de dinero a aquel bien que mayor utilidad marginal tenga en su escala de valores. Su juicio sobre las utilidades marginales relativas determinará sus gastos monetarios. Es evidente que podemos eliminar las palabras «dentro de la categoría de consumo» de la penúltima oración, para llegar a la norma que regula toda asignación de dinero de un individuo entre las distintas categorías.

Nuestro análisis puede ahora generalizarse aún más. Cada individuo, en todo momento, posee cierto *stock* de bienes útiles, cierto *stock* de recursos, o *activo*. Estos recursos pueden incluir no solo *dinero*, sino también *bienes de consumo*, *bienes de producción no humanos* (tierra y bienes de capital), *energía humana* y *tiempo*. Podrá utilizar *cada uno* de estos recursos de acuerdo con los mismos principios que guiaron la asignación de su dinero, de modo que cada unidad se destine al uso que mayor utilidad marginal prometa en su escala de valores.

Debemos señalar aquí que la venta de servicios laborales personales no siempre se hace a un «empleador» que efectúa la inversión adquiriendo con dinero el servicio y procurando después vender el producto resultante. En muchos casos, quien invierte también trabaja personalmente en la producción. En algunos casos, el inversor gasta fondos ahorrados en factores de producción y contrata el trabajo de alguien para que dirija la operación productiva propiamente dicha. En otros casos, el inversor también gasta su tiempo trabajando en los detalles del proceso productivo. Queda claro que esto es comparable con el «trabajo» de cualquier empleado que ni es dueño del producto ni lo vende.

¿Cuáles serán los principios que determinarán si un inversor potencial trabajará personalmente en su propia inversión en un proceso productivo (es decir, si se «auto-empleará») o habrá de invertir solo su dinero y venderá sus servicios como empleado a un tercero? Sin duda, funcionará nuevamente el principio de la mayor ventaja

psíquica. Supongamos que Jones tiene la posibilidad de efectuar una inversión que considera la mejor y la más remunerativa, y estima que le reportará un ingreso neto de 150 onzas el año próximo sin trabajar él en el proyecto en sí, sino contratando a otros para que lo dirijan y administren. Calcula también que si él mismo dirige el negocio, en lugar de contratar a un administrador, podrá obtener un ingreso neto adicional de 50 onzas durante el próximo año. Por lo tanto, si emplea su propio trabajo, el ingreso neto que obtendrá del proyecto será de 200 onzas. Esta cifra será más alta cuanto más diestro en la dirección sea él con respecto a la persona a la que reemplaza; será menor, cuanto menor sea la diferencia entre su destreza y la del otro. En este caso, el ingreso neto de 200 onzas incluirá 150 onzas de ingreso por la inversión y 50 onzas por el trabajo de dirección. La elección de este modo de actuar dependerá (dejando de lado el ocio) de que cuente con la posibilidad de vender sus servicios laborales en otro lugar, por un ingreso mayor. Este «ingreso mayor» lo será en términos de ingreso psíquico, pero, si suponemos neutrales los factores no intercambiables, el «ingreso mayor» será el mayor ingreso monetario. Si, *ceteris paribus*, Jones puede ganar 60 onzas como empleado de algún otro productor inversor, tomará este empleo y contratará a otra persona para emplearla en su propia inversión. En tal caso, su ingreso monetario total será: 150 onzas de su proyecto, más 60 de su empleo, o sea, 210 onzas. Por supuesto que, si la existencia de factores psíquicos no intercambiables, tales como una gran preferencia por ser su propio empleado, contrarresta el incentivo de una mayor remuneración, quizá prefiera el ingreso de 200 onzas.

De este análisis resulta claro que el concepto generalizado de trabajador productivo, limitado a quien trabaja en el campo o en las fábricas, es completamente falaz. Trabajadores son todos aquellos que utilizan su trabajo en algún proceso productivo. Ese trabajo se realiza para obtener un ingreso monetario (que puede sopesarse con otros factores psíquicos). Si el servicio laboral se vende a un empleador que es dueño del bien final producido por los factores cooperativos, ese servicio se puede prestar para cualquier tarea requerida, desde cavar una zanja hasta ser presidente de una compañía. Por otro

lado, el ingreso proveniente del trabajo puede resultar del «autoempleo» del empresario inversor. Este tipo de trabajador es, al mismo tiempo, dueño del producto final, y su ingreso monetario neto por la venta del producto incluirá tanto lo que provenga del dinero invertido como su ingreso por los servicios prestados. Cuanto mayor sea la empresa y más complejos los procesos de producción, mayor tenderá a ser la especialización en las tareas directivas y, consecuentemente, menor será la tendencia hacia el autoempleo por parte del empresario. Cuanto menor sea la empresa y más simples los métodos de producción, mayor será la probabilidad de utilizar el autoempleo como norma general.

Hasta aquí hemos tratado específicamente los principios de la asignación del trabajo y del dinero. Los demás recursos intercambiables que un individuo puede poseer (dado que de los recursos *intercambiables* se ocupa la cataláctica) son los bienes de consumo y los bienes de producción no humanos (tierra y bienes de capital).

Los bienes de consumo que un hombre tiene en existencia son los *duraderos*. Los servicios y bienes no duraderos desaparecen al ser consumidos. Ahora bien, como vimos en el capítulo 2, cualquier bien puede tener *valor de uso directo* para su dueño, o *valor de cambio*, o una mezcla de ambos. En algún momento, cada propietario de un bien de consumo debe juzgar si, en su escala de valores, es mayor su valor de uso directo o su valor de cambio. En la economía monetaria, el problema del valor de cambio se simplifica, ya que lo especialmente importante será el intercambio por *dinero*. Se comparará la utilidad del más alto valor de uso directo, en la escala de valores del individuo, con la utilidad de la suma de dinero que podría obtener a cambio del bien. Supongamos, por ejemplo, que el Sr. Williams es dueño de una casa y determina que podría venderla por 200 onzas de oro. Compara luego, según su escala de valores, el valor de uso directo con el valor de cambio. Podría tener tres opciones de usos directos de la casa: a) vivir en ella; b) vivir en ella parte del tiempo y dejar que su hermano viva en ella otra parte del tiempo y c) vivir en ella parte del tiempo, sin dar participación a su hermano; es posible que establezca el siguiente orden de preferencias en su escala de valores:

*Escala de valores de Williams**Orden*

1. Uso directo (*a*)
2. Intercambio del bien por 200 onzas de moneda.
3. Uso directo (*b*)
4. Uso directo (*c*)

En este caso, Williams decidirá vivir en la casa y no venderla. Su decisión estará determinada, exclusivamente, por su propia escala de valores; alguna otra persona podría valorar más el hecho de cambiarla que el uso directo y, en consecuencia, vender la casa por dinero.

Naturalmente, es válido para cualquier *bien dado*, que su vendedor procure conseguir el mayor precio posible; la prueba de esto es análoga a la demostración que vimos en el capítulo 2, donde el vendedor de un determinado bien siempre trataba de obtener el precio más alto, salvo que, en este caso, los mercados se han simplificado, porque los intercambios se hacen solamente por *dinero* y, en consecuencia, el *precio en dinero* es lo realmente importante. *El ingreso monetario que un individuo obtendrá de la venta de un bien siempre será igual al precio unitario de venta en dinero por la cantidad de unidades vendidas.* Así, si vende una casa al precio de 200 onzas por casa, su ingreso monetario total por ese bien será de 200 onzas. Su deseo de vender al más alto precio no significa, por supuesto, que siempre venderá a ese precio. El precio más alto posible por un bien puede, no obstante, ser más bajo que el valor psíquico que para el dueño tenga su uso directo, como en el ejemplo de Williams. Es posible, sin embargo, que si el precio de venta de la casa subiera a 250 onzas, su valor de cambio sería mayor que el valor de uso directo (*a*), y Williams vendería la casa.

Resulta claro, además, que si el dueño del bien de consumo es también su productor originario, su valor de uso directo, será para él, casi nulo. El productor especializado, que produce y es propietario de casas, televisores o lavadoras, nota que el valor de uso directo de sus existencias es, para él, prácticamente inexistente. Solo el valor de

cambio es importante y su interés radica *solamente* en maximizar su ingreso monetario proveniente del *stock* y, por lo tanto, en obtener los precios más altos en la venta de cada bien. Los factores no intercambiables, que pueden parecer importantes para el inversor o para el trabajador potencial de cierta producción, no lo serán para quien ya tiene un *stock* de bienes, puesto que ya ha tenido en cuenta los factores no intercambiables al hacer su inversión originaria o al elegir su ocupación. De ese modo, para quien ya es un productor de un bien de consumo, la manera de llevar al máximo su ingreso psíquico de ese origen es obtener el mayor precio posible de venta.

¿Cuándo venderá un bien el dueño y cuándo alquilará sus servicios? Resulta claro que seguirá el camino que crea le reportará el mayor ingreso monetario o, con más precisión, el valor presente más alto de ingreso monetario.

¿Y qué sucede en el caso de un propietario de *bienes de producción no humanos*? ¿Cómo asignará estos bienes para alcanzar el mayor ingreso psíquico? En primer lugar, resulta claro que, por definición, los bienes de producción no pueden tener, para él, valor de uso directo como bienes de consumo, pero podrían tener valor de uso directo *como bienes de producción*, es decir, como factores de producción de un producto ubicado más adelante en el proceso de transformación en bienes de consumo. Para cualquier *stock* dado de un determinado bien de producción, o para cualquier unidad de ese *stock*, puede haber un valor de cambio, un valor de uso para la transformación de este bien en otro producto que tendrá valor de cambio, o ambos valores a la vez. También respecto del dueño de bienes de producción es cierto que los factores no intercambiables desempeñarán un papel poco significativo. El hecho de que ya haya invertido y quizá trabajado en la producción o compra de esos bienes significa que ya tuvo en cuenta posibles valores psíquicos positivos o negativos implícitos en el trabajo en sí. Más aún, en la economía de intercambio indirecto, solo el intercambio por dinero de bienes producidos es importante, ya que queda muy poco campo de acción para el trueque. Por lo tanto, al propietario de bienes de producción le interesa juzgar si estos le reportarán un ingreso monetario mayor intercambiándolos directamente por dinero o transformándolos, mediante

la producción, en un producto de «orden inferior» que luego venderá por dinero.

Consideremos el caso del Sr. Robertson para ejemplificar las elecciones que debe afrontar el propietario de bienes de producción. Robertson invirtió en los siguientes factores y, por ende, es su propietario:

- 10 unidades del bien de producción X
- 15 unidades del bien de producción Y
- 16 unidades del bien de producción Z

Sus conocimientos tecnológicos le permiten saber que puede transformar estas unidades de los factores X , Y y Z en 10 unidades del producto final P (las diversas «unidades», por supuesto, son puramente unidades físicas de los diversos bienes y son, por lo tanto, absolutamente inconmensurables entre sí). Estima Robertson que podrá vender las unidades de P por 15 onzas cada una, o sea que obtendrá un ingreso monetario total de 150 onzas.

Por otro lado, ve la posibilidad de vender (o revender) directamente los factores por dinero, sin transformarlos en P , de la siguiente manera:

- 10 unidades de X a 6 onzas de oro por unidad (el precio en dinero de X), significa un ingreso monetario proveniente del *stock* de X de 60 onzas
- 5 unidades de Y a 9 onzas por unidad, significa un ingreso monetario de 45 onzas
- 6 unidades de Z a 4 onzas por unidad, significa un ingreso monetario de 24 onzas

Su ingreso monetario total por la venta de las existencias de cada bien de producción, separada y directamente, es de 129 onzas. Pero Robertson debe también considerar los gastos monetarios en los que debería incurrir para comprar los servicios laborales requeridos para la transformación. En una economía libre no se puede poseer un

stock de trabajadores. Si el gasto en servicios laborales fuese menor que 21 onzas, le sería provechoso transformar los factores y vender el producto P por 150 onzas; si la contratación de los servicios laborales le representara un gasto mayor de 21 onzas, le convendría vender directamente los bienes de producción por dinero.

Por supuesto que, en cada una de estas posibles ventas, al dueño le interesará poder vender al precio más alto posible y recibir así el mayor ingreso monetario por cada bien.

Supongamos ahora que Robertson haya decidido emprender la producción y que tiene actualmente en existencia 10 unidades de P . No hay perspectivas de entrar en algún negocio en el que P se use como factor para hacer otro producto. Por lo tanto, solo le queda una alternativa: vender el producto por dinero al precio más alto que pueda obtener. No obstante, en aquellos casos en que P sea un bien duradero, todavía tiene la opción de demorar la venta, si cree que su precio en dinero será más alto en el futuro y le compensará tanto la desventaja de esperar (su preferencia temporal), hasta que la venta se realice, como los gastos de depósito de P acumulados hasta ese momento.

El propietario de un bien de producción (considerado como producto en sí o como un factor) puede alquilarlo si no se decide por venderlo. Desde luego que, para que esto sea posible, el bien deberá ser relativamente duradero. De nuevo, en este caso, como en el de un bien de consumo, el dueño decidirá entre la venta directa del bien y el alquiler de sus servicios por un periodo determinado, de acuerdo con su juicio respecto de qué alternativa le reportará mayor ingreso monetario (o, para ser precisos, mayor valor presente).

De este modo, hemos analizado las acciones del propietario de existencias de bienes de consumo o de producción, en su intento de lograr sus fines más apreciados, es decir, de llevar al máximo su ingreso psíquico. Los factores no intercambiables serán para él, generalmente, de poca importancia, puesto que ya los habrá descontado al decidir su inversión. Si dejamos de lado el valor de los bienes de consumo duraderos usados directamente por sus dueños, el propósito de estos será obtener, de la existencia de bienes, el mayor ingreso monetario posible. El ingreso monetario proveniente de la venta de

un bien es su precio en dinero multiplicado por la cantidad vendida; esto significa que los vendedores tratarán de obtener el mayor precio posible en dinero por sus existencias.

A esta altura del análisis podemos ya, por lo menos en forma concisa, comenzar a responder a la pregunta que, por carecer de suficiente información, no pudimos contestar en el capítulo 2: «Conocida la conducta del propietario de un *stock* determinado de bienes, ¿qué es lo que determina la dimensión de ese *stock* de bienes?». Ahora bien, es obvio que, salvo en el caso de la energía personal, esos bienes deben haber sido *previamente producidos por alguna persona* (o previamente encontrados y transformados, en el caso de los factores puramente naturales). Esta producción fue llevada a cabo o por el actual dueño o por alguien en el pasado, de quien adquirió el *stock* por medio de intercambio o donación. La razón de la inversión pasada debe haber sido, como vimos antes, la expectativa de un ingreso monetario futuro que compensase el sacrificio de postergar su consumo hasta ese momento en lugar de hacerlo en aquel presente. El inversor anterior tuvo la esperanza de poder vender el bien por un ingreso monetario mayor que los gastos monetarios en los que debía incurrir para adquirir los factores de producción. Como ejemplo, tomemos el caso del Sr. Robertson, con un *stock* de 10 unidades de *P*. ¿Cómo adquirió ese *stock*? Invirtiendo dinero en la compra de los factores necesarios para producir dichas unidades de *P* y realizando luego su producción, con la esperanza de conseguir un determinado ingreso monetario neto, es decir, con la expectativa de que el ingreso monetario proveniente de la venta de *P* fuese, en alguna medida, mayor que los gastos monetarios invertidos en los diversos factores. ¿Cómo surgió la existencia de los factores *X*, *Y* y *Z*, previamente producidos? Mediante el mismo proceso. Varios inversores emprendieron la producción de estos factores con la expectativa de obtener un ingreso monetario neto de la inversión (esperando que el total de ingresos monetarios obtenidos fuese mayor que el total de gastos). Esta decisión de invertir es la razón por la cual surgen todas las existencias de bienes de producción y de consumo duraderos de cualquier comunidad en cualquier momento. Además, el *stock* de factores puramente naturales fue adquirido, mediante el

proceso de descubrir y usar esos factores previamente no utilizados en la producción, por parte del dueño actual o de alguna otra persona con anterioridad. La existencia del bien dinero, como la de los bienes de producción y de consumo, fue el resultado de una decisión de invertir, por parte de un productor-inversor que esperaba que su ingreso monetario fuese mayor que sus gastos monetarios. Por otro lado, la existencia de la *energía personal*, que posee cualquier individuo, es inherente a su naturaleza como ser humano.

Hemos analizado así cada tipo de recursos intercambiables que una persona puede tener, qué es lo que regula su uso para llevar al máximo su ingreso psíquico y hasta qué punto la elevación del ingreso psíquico al máximo implica el intento de hacer lo propio con el ingreso monetario proveniente del recurso. Al analizar los determinantes del ingreso monetario proveniente de cualquier venta, hemos visto que ellos son la cantidad y el precio en dinero y, acabamos de ver, cómo pueden tenerse en cuenta las cantidades que forman parte de un «*stock* dado» de cualquier bien. Lo que falta considerar son los precios en dinero. De ellos, hasta ahora, solo sabemos que el *vendedor* de cualquier bien —de consumo, de producción o servicio laboral— quiere venderlo por *un precio en dinero tan alto como le sea posible*. Los bienes no intercambiables en la escala de valores de un propietario de factores pueden modificar esta norma general, pero, comúnmente, esas modificaciones solo serán importantes en el caso de los vendedores de servicios laborales.

Hasta ahora hemos considerado al hombre como asignador o vendedor de un bien dado. ¿Qué sucede con el hombre como *comprador* de un bien? (y aquí recordemos el planteamiento hecho en la primera parte de este capítulo). Como comprador, utiliza dinero para efectuar gastos de inversión y de consumo. Cuando estudiamos los gastos de consumo de un individuo, vimos que tomaba sus decisiones al respecto considerando el valor por «unidad» de cada bien. Pero ¿qué es lo que determina cuál será el valor de esa unidad? ¿Qué es una onza de dinero valorada en huevos, sombreros, manteca, etc.? Esto solo puede determinarse por el *precio en dinero* que el comprador habrá de pagar por el bien. Si puede comprar huevos a 1/10 de onza la docena, entonces con una onza obtendrá 10 docenas de

huevos. Ahora bien, es evidente que un hombre, como comprador de bienes de consumo con dinero, procurará comprar cada bien en particular *al menor precio posible*. Para quien posee dinero y busca comprar bienes de consumo, resulta claro que, cuanto menor sea el precio en dinero de esos bienes *mayor será su ingreso psíquico*; cuanto más bienes pueda comprar, más usos podrá efectuar con la misma cantidad de dinero. El comprador, por lo tanto, buscará los precios en dinero más bajos por los bienes que adquiere.

De este modo, *ceteris paribus*, el ingreso psíquico de quien vende por dinero se maximiza vendiendo bienes al mayor precio posible; el ingreso psíquico de quien compra con dinero se maximiza comprando al menor precio posible.

Hagamos ahora un resumen de los resultados del análisis efectuado en este capítulo. Hemos visto cómo el medio común de intercambio emerge en el mercado del intercambio directo; hemos estudiado la estructura de los intercambios por dinero en una economía de intercambio indirecto; hemos descrito cómo en cada individuo se lleva a cabo un flujo de ingresos y gastos monetarios. Luego investigamos qué es lo que implica maximizar el ingreso psíquico en una economía monetaria, y cómo este principio rige las acciones de la gente en sus diversas funciones —como dueños de distintos tipos de recursos o como trabajadores o inversores—. Vimos hasta qué punto tal búsqueda de los fines más altamente valorados implica maximizar el ingreso monetario en los diversos casos, y hasta qué punto no. Acabamos de llegar a la conclusión de que, para llevar al máximo el ingreso psíquico, el vendedor de un bien procurará obtener el mayor precio posible y el comprador de un bien procurará el menor precio en dinero, con excepciones tales como la del trabajador que rechaza una remuneración más alta por su trabajo en razón de las condiciones no intercambiables ligadas a su tarea o como la del inversor que desdeña la perspectiva de un ingreso mayor prefiriendo una determinada línea de producción, también por motivos no intercambiables. Fuera de estas excepciones, seguir la regla de «comprar en el mercado más barato y vender en el más caro», conduce a la satisfacción de los fines más apreciados por cada individuo, tanto para el consumidor como para el productor.

Aunque sabemos que el hombre, *ceteris paribus*, trata de obtener el mayor ingreso psíquico y, por lo tanto, el mayor ingreso monetario, aún no comprendemos sobre qué bases se determina el ingreso monetario que obtiene. Sabemos que los valores no intercambiables simplemente se determinan por las escalas de valores de cada individuo. Pero pese a que sabemos que, *ceteris paribus*, un hombre venderá un bien, o un servicio, por un precio en dinero mayor, antes que por otro menor, aún ignoramos qué es lo que hace que los precios en dinero sean lo que son. ¿Qué es lo que define los precios en dinero de los bienes de consumo, de los servicios laborales, de los bienes de capital y de los factores naturales? ¿Qué determina el precio en dinero de un bien duradero «en su totalidad» y qué el de sus servicios «alquilados»? Y, con la gran importancia de la inversión, como determinante de la existencia de todo bien, ¿qué determina la diferencia entre el ingreso monetario bruto proveniente de la venta de bienes y los gastos monetarios en que se incurre al adquirir los factores necesarios para producirlos? ¿Es solo la previsión de esa diferencia entre el ingreso monetario por la venta de bienes y los gastos monetarios en factores lo que ocasiona la inversión y la producción? ¿Y cuáles son, si las hay, las relaciones que tienden a establecerse entre los diversos precios?

Dicho de otro modo, la acción humana usa recursos escasos para procurar llegar a los fines más altos aún no alcanzados, es decir para llevar al máximo el ingreso psíquico. Hemos visto cómo hacen esto los individuos aislados y a través del intercambio directo, aunque estos casos solo pueden existir en forma muy limitada. Vimos cómo se realiza, en escala mucho mayor, en la economía monetaria; y hemos visto también que los componentes específicos de la maximización de la satisfacción psíquica en la economía monetaria son, en definitiva: valores no intercambiables, cantidades de bienes en existencia y los precios en dinero por los que estos bienes pueden intercambiarse en el mercado. Hemos explicado el papel que desempeñan los valores no intercambiables e indicado brevemente cómo se determina la cantidad de existencias de cada bien. Tenemos ahora que investigar el problema clásico en el análisis del intercambio indirecto: *la determinación de los precios monetarios*. El análisis de los

precios en dinero permitirá, además, investigar las razones y los factores determinantes de la «diferencia» entre el ingreso bruto monetario esperado de las ventas y los gastos en factores, que induce a la gente a invertir en la producción de bienes.

Capítulo cuarto

Los precios y el consumo

I. LOS PRECIOS MONETARIOS

Hemos visto la enorme importancia que revisten los precios monetarios de los bienes en una economía de intercambio indirecto. Los ingresos monetarios del productor o del trabajador y el ingreso psíquico del consumidor dependen de la configuración de estos precios.

¿Cómo se determinan estos precios? Para esta investigación, podemos basarnos en casi todo lo discutido en el capítulo 2, en el que pudimos ver cómo los precios de un bien, en términos de otros, se determinan de acuerdo con las condiciones establecidas en el intercambio directo. La razón por la cual se consideró ampliamente una situación que solo puede existir en forma muy limitada ha sido el hecho de que puede aplicarse un análisis similar en el caso del intercambio *indirecto*.

En una sociedad que utilizaba el trueque, el *mercado*, que establecía los precios (suponiendo que el sistema pudiera funcionar), se componía de una gran cantidad de mercados existentes para intercambiar un bien por cada uno de los otros. Al establecerse una economía monetaria, el número de mercados necesarios se redujo considerablemente. Hoy, una gran variedad de bienes se intercambia por el bien moneda, y viceversa, el bien moneda se intercambia por una gran variedad de bienes. Cada mercado, por lo tanto (con excepción de los casos aislados de trueque), incluye la moneda como uno de sus dos elementos.

Además de los préstamos y sus devoluciones (que describiremos más adelante), se realizan por dinero los siguientes tipos de intercambios:

Bienes de consumo en existencia	Por dinero
Bienes de consumo nuevos y servicios	Por dinero
Bienes de capital	Por dinero
Servicios laborales	Por dinero
Servicios del factor «tierra»	Por dinero

En el caso de los bienes duraderos, cada unidad puede venderse *en su totalidad* o pueden contratarse sus servicios por un periodo determinado.

Ahora, recordemos del capítulo 2 que el precio de un bien, en términos de otro, es la cantidad del otro bien dividida por la cantidad del primero. Si en un intercambio se cambian 150 barriles de pescado por 3 caballos, el precio de los caballos en términos de pescado, o sea, «el precio en pescados de los caballos», será de 50 barriles de pescado por caballo. Supongamos ahora que, en una economía monetaria, 3 caballos se intercambian por 15 onzas de oro (dinero). El precio monetario de un bien en un intercambio será, por lo tanto, la cantidad de unidades de oro dividida por la cantidad de unidades del bien, estableciendo así una relación numérica.

Para ilustrar cómo los precios en dinero pueden ser computados en un sistema de intercambio, vamos a suponer que se llevan a cabo los siguientes intercambios:

- 15 onzas de oro por 3 caballos
- 5 onzas de oro por 100 barriles de pescado
- 1/8 de onza de oro por 2 docenas de huevos
- 24 onzas de oro por 8 horas de trabajo del Sr. X

Los precios monetarios de estos intercambios serían:

$$\frac{15 \text{ onzas}}{3 \text{ caballos}} = \frac{5 \text{ onzas}}{1 \text{ caballo}}$$

$$\frac{5 \text{ onzas}}{100 \text{ barriles de pescado}} = \frac{1 \text{ onza}}{20 \text{ barriles de pescado}} = \frac{1/20 \text{ de onza}}{1 \text{ barril de pescado}}$$

<u>1/8 de onza</u>	=	<u>1/16 de onza</u>
2 docenas de huevos		1 docena de huevos
<u>24 onzas</u>	=	<u>3 onzas</u>
8 horas de trabajo del Sr. X		1 hora de trabajo del Sr. X

La última relación numérica detallada en cada caso es el precio en dinero de las unidades de cada bien en cada intercambio.

Resulta evidente que si utilizamos dinero en todos los intercambios, el precio monetario sirve de *común denominador* para todas las relaciones numéricas de esos intercambios. De esta manera, teniendo en cuenta los precios monetarios anteriores, cualquier persona puede calcular que si 1 caballo se intercambia por 5 onzas, y 1 barril de pescado por 1/20 de onza, entonces 1 caballo puede intercambiarse en forma indirecta por 100 barriles de pescado o por 80 docenas de huevos, o por 5/3 de una hora de trabajo del Sr. X, etc. En vez de una infinidad de tratos aislados para intercambiar cada bien por cada uno de los otros bienes, cada bien se intercambiará por dinero y las relaciones numéricas de intercambio entre un bien y todos los demás podrían fácilmente calcularse observando sus precios monetarios. Aquí debemos poner énfasis en que esas relaciones numéricas son solo hipotéticas, y solamente pueden ser computadas porque existen intercambios por dinero. Solo a través del uso del dinero podemos calcular de modo hipotético estas relaciones numéricas de trueque, y solo a través de intercambios indirectos por dinero un bien puede finalmente intercambiarse por otro aplicando una tasa de intercambio hipotética.¹ Muchos autores han creído erróneamente que el dinero puede ser excluido de la formación de los

1. Las excepciones a este caso son los intercambios directos que pueden producirse entre dos bienes basándose en su hipotética relación de intercambio en el mercado. Estos intercambios, sin embargo, son relativamente aislados, carecen de importancia y dependen de los precios monetarios de ambos bienes.

precios y que se puede describir con exactitud la situación como si el intercambio ocurriera en forma de trueque. Si cualquier intercambio está sujeto al dinero y a los precios en términos de dinero, no podemos excluirlo al analizar la formación de precios en una economía de intercambio indirecto.

Al igual que en el caso del intercambio directo, siempre habrá una tendencia en el mercado a *establecer un precio para cada bien*. Hemos visto que la regla básica es que cada vendedor trata de vender su bien al mayor precio monetario posible, y que cada comprador trata de comprar el bien al precio más bajo posible. Las acciones de los vendedores y los compradores siempre tenderán a establecer rápidamente un precio en el mercado en cada momento. Si el precio que indica el mercado para 100 barriles de pescado es, por ejemplo, 5 onzas, es decir, si vendedores y compradores creen que pueden vender y comprar el pescado que deseen a 5 onzas por cada 100 barriles, entonces ningún comprador pagará 6 onzas y ningún vendedor aceptará 4 onzas por el pescado. Esta actitud prevalecerá en todo el mercado, estableciéndose así la regla de que, en toda la sociedad, los bienes homogéneos tenderán a ser comprados y vendidos a un determinado precio en dinero, en cualquier momento dado.

¿Cuáles son entonces las fuerzas que determinan en qué punto este precio en dinero tiende a establecerse? Veremos que, como demostramos en el capítulo 2, los determinantes son las escalas de valores individuales expresadas por medio de los cuadros de oferta y demanda.

Debemos recordar que, en el proceso de determinar el «precio en pescado de los caballos» en un intercambio directo, se establecía, al mismo tiempo, el «precio en caballos del pescado». En el intercambio que se lleva a cabo en una economía monetaria, ¿cuál es el «precio en bienes del dinero en términos de los bienes» y cómo se determina?

Consideremos la siguiente lista de intercambios típicos realizados por dinero. Estos establecen el precio monetario de cuatro bienes diferentes en el mercado. Si invertimos el orden y dividimos la cantidad de bienes por la cantidad de dinero en cada intercambio llegaremos al siguiente resultado:

$$\frac{1/5 \text{ de caballo}}{1 \text{ onza}} ; \frac{20 \text{ barriles de pescado}}{1 \text{ onza}} ; \frac{16 \text{ docenas de huevos}}{1 \text{ onza}} ; \frac{1/3 \text{ de hora de trabajo del Sr. X}}{1 \text{ onza}}$$

Este tipo de lista u «ordenamiento» continúa indefinidamente para un número ilimitado de intercambios de bienes por dinero. *La inversa del precio monetario de cualquier bien nos da el «precio-mercancía» del dinero con respecto a ese bien en particular.* El dinero, en cierto sentido, es el único bien, en lo que respecta a precios, que permanece en el mismo estado que los bienes intercambiados en el sistema de trueque. En el trueque, cada bien tenía su precio en el mercado en términos de los otros bienes: el precio en pescado de los huevos, el precio en caballos de las películas cinematográficas, etc. En una economía monetaria todas las mercancías, excepto el dinero, tienen *solo un precio* en términos de moneda. La moneda, por otra parte, mantiene una infinidad de «precios-mercancía» que determinan el «precio en bienes del dinero». El conjunto nos lleva a establecer de manera general el «precio-mercancía del dinero». Si consideramos todo el conjunto de precios en bienes, sabremos lo que una onza de dinero comprará en términos de cualquier combinación de bienes deseados, es decir, sabremos cuál será el «valor de una onza» de dinero (lo que influirá enormemente en las decisiones de los consumidores).

Como alternativa, podemos decir que el precio monetario de cualquier bien demuestra el «poder adquisitivo» que tendrá en el mercado. Supongamos que una persona posee 200 barriles de pescado y calcula que el precio que rige en el mercado es de 6 onzas por cada 100 barriles, y que por lo tanto podrá vender 200 barriles por 12 onzas. El «poder adquisitivo» de 100 barriles en el mercado es de 6 onzas de dinero. De manera similar, el poder adquisitivo de 1 caballo puede ser de 5 onzas, etc. *El poder adquisitivo de las existencias de cualquier bien es igual a la cantidad de dinero que puede «comprar» en el mercado* y, por ende, está directamente determinado por el precio en dinero que puede obtener. En consecuencia, *el poder adquisitivo de una unidad de cualquier tamaño de un bien es igual a su precio en dinero.* Si el precio en dinero de una docena de huevos (la unidad) es de 1/8 de onza de oro, entonces el poder adquisitivo

de una docena de huevos es también de 1/8 de onza. De manera similar, el poder adquisitivo de 1 caballo era, en el caso anterior, de 5 onzas; el de 1 hora de trabajo del Sr. X era de 3 onzas, etc.

Luego, para cada bien, excepto el dinero, el poder adquisitivo de su unidad es idéntico al precio en dinero que puede obtener en el mercado. *¿Cuál es el poder adquisitivo de la unidad monetaria?* Obviamente, el poder adquisitivo de, por ejemplo, una onza de oro, puede ser calculado solo en relación con todos los bienes que una onza podría adquirir. *El poder adquisitivo de la unidad monetaria consta de todo el conjunto de precios-mercancía que se pueden obtener en esa sociedad en términos de esa unidad.*² Los ejemplos anteriores forman parte de ellos: 1/5 de caballo por onza; 20 barriles de pescado por onza; 16 docenas de huevos por onza, etc.

Es evidente que el bien moneda y los determinantes de su poder adquisitivo introducen una complicación en los cuadros de demanda y de oferta que hemos analizado en el capítulo 2. No es una simple duplicación de los cuadros de oferta y demanda que aparecían en el trueque, dado que la situación de la oferta y la demanda del dinero es única. Antes de investigar el «precio» del dinero y sus determinantes, debemos desviarnos del tema e investigar cómo se determinan los precios monetarios de todos los demás bienes económicos.

2. LA DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS MONETARIOS

Tomemos como ejemplo una mercancía típica y analicemos cómo se determina su precio monetario en el mercado. (Para un análisis

2. Muchos autores interpretan «el poder adquisitivo de la unidad monetaria» como si fuera una especie de «nivel de precios», una entidad calculable formada por el promedio de «todos los bienes combinados». Los economistas clásicos más importantes no participaban de esta posición falaz: «Cuando hablan del valor del dinero o del nivel de los precios sin otra explicación, se están refiriendo a la estructura de precios, tanto de los bienes como de los servicios, con todas sus particularidades y sin implicaciones conscientes de ninguna clase de promedio estadístico». Jacob Viner, *Studies in the Theory of International Trade* (Harper & Bros, Nueva York, 1937), p. 314. También cf. Joseph A. Schumpeter, *History of Economic Analysis* (Oxford University Press, Nueva York, 1954), p. 1094.

más detallado de los precios podemos tomar como referencia lo expuesto en el capítulo 2.) Consideremos un bien homogéneo, la manteca grado A, para intercambiarlo por dinero.

El precio monetario resulta determinado por las acciones tomadas de acuerdo con las escalas de valores individuales. Por ejemplo, una escala de valores de un consumidor puede ordenarse así:

—	7 granos de oro
—	(Primer kilogramo de manteca)
—	6 granos de oro
—	5 granos de oro
—	(Segundo kilogramo de manteca)
—	4 granos de oro
—	3 granos de oro
—	(Tercer kilogramo de manteca)
—	2 granos de oro

Las cantidades entre paréntesis son aquellas que la persona no posee pero que está pensando obtener; las otras son las que forman parte de sus posesiones. En este caso, el precio monetario máximo del comprador es de 6 granos de oro por su primer kilogramo de manteca. Si el precio de mercado es de 6 granos o menor, entonces intercambiará esos granos por manteca; si el precio es de 7 granos o mayor, no habrá intercambio. Su precio máximo en la compra del segundo kilogramo será considerablemente más bajo. Este resultado siempre se confirma y se basa en la ley de la utilidad. A medida que aumente la cantidad de manteca poseída, la utilidad marginal de cada kilogramo decrecerá. Por otra parte, cuanto menor sea la cantidad de oro remanente, mayor será, para él, la utilidad marginal de cada grano. Ambas fuerzas impulsan la disminución de los precios máximos de cada unidad adicional, al hacerse mayor la cantidad adquirida.³ De esta escala de valores podemos deducir *el cuadro*

3. Las disposiciones en tablas expuestas en el texto se han simplificado en beneficio del lector y no son estrictamente correctas. Supongamos, por ejemplo, que un individuo ya ha pagado 6 granos de oro por 1 kilogramo de manteca. Cuando decida adquirir otro kilogramo de manteca su valoración por *todas* las unidades monetarias

de la demanda de este comprador, o sea, la cantidad que consumirá de cada bien a un precio monetario hipotético en el mercado. Podemos también deducir su curva de demanda, si deseamos ver gráficamente su composición. El cuadro de la demanda individual del comprador se describe en el cuadro 1.

Podemos ver que, debido a la ley de la utilidad, una curva de demanda individual podrá ser «vertical» o tener una inclinación decreciente hacia la derecha a medida que el precio hipotético declina (la cantidad demandada, al bajar el precio monetario, deberá ser igual o mayor), y no podrá tener una inclinación decreciente hacia la izquierda (la cantidad demandada no puede ser menor).

Si esta es, necesariamente, la configuración de cualquier cuadro de demanda de un comprador, resulta evidente que la existencia de más de un comprador tenderá a *reforzar* este comportamiento. Existen únicamente dos formas de clasificar las escalas de valores de las distintas personas: son idénticas o diferentes. En un caso extremo,

CUADRO 1

<i>PRECIO DE MERCADO Granos de oro por cada kilogramo de manteca</i>	<i>CANTIDAD DEMANDADA (ADQUIRIDA) Kilogramos de manteca</i>
8	0
7	0
6	1
5	1
4	2
3	2
2	3
1	3

aumentará, puesto que ahora su *stock* será menor que en el primer caso. Nuestros cuadros, por lo tanto, no representan exactamente el aumento de la utilidad marginal del dinero a medida que se va gastando. Sin embargo, la corrección *refuerza*, en vez de modificar, nuestra conclusión acerca de que el precio máximo de demanda decrece cuando la cantidad aumenta, ya que vemos que la caída será mayor que la que nosotros representamos.

en el cual todas las escalas de valores fueran idénticas (lo que es casi imposible debido a la inmensa variedad de valores de los seres humanos), veríamos, por ejemplo, que los compradores B, C, D, etc., tendrían la misma escala de valores y por ende el mismo cuadro de demanda que el comprador A, que acabamos de describir. En ese caso, la forma de la curva de la demanda agregada del mercado (la suma de las curvas de demanda individuales) sería idéntica a la curva del comprador A, aunque las cantidades agregadas serían, lógicamente, mucho mayores. Sin duda, las escalas de valores de los compradores serán generalmente diferentes, lo que significa que los precios máximos que pagarían por un kilogramo de manteca serán distintos. El resultado es que, mientras más bajo sea el precio en el mercado, mayor cantidad de compradores de diferente número de unidades entrará a él. El efecto de esto es una tendencia declinante hacia la derecha en la curva de demanda del mercado.

Como ejemplo de la formación de una estructura de demanda en el mercado, partiendo de las escalas de valores individuales, tomaremos al comprador A mencionado anteriormente y agregaremos dos compradores más, B y C, con las siguientes escalas de valores:

Comprador B	Comprador C
— 6 granos de oro	— 5 granos de oro
— (Primer kilogramo de manteca)	— 4 granos de oro
— 5 granos de oro	— (Primer kilogramo de manteca)
— (Segundo kilogramo de manteca)	— 3 granos de oro
— 4 granos de oro	— (Segundo kilogramo de manteca)
— 3 granos de oro	— (Tercer kilogramo de manteca)
— 2 granos de oro	— 2 granos de oro
— (Tercer kilogramo de manteca)	— (Cuarto kilogramo de manteca)
— (Cuarto kilogramo de manteca)	— (Quinto kilogramo de manteca)
— 1 grano de oro	— 1 grano de oro

A partir de estas escalas de valores podemos establecer sus cuadros de demanda individuales (cuadro 2).

Se puede apreciar que en ninguna de las curvas de demanda individuales puede haber una pendiente descendente hacia la izquierda mientras el precio hipotético baja.

Podemos ahora sumar todas las demandas individuales de A, B y C y convertirlas en *un cuadro de demanda del mercado*. Esta estructura dará la cantidad total del bien que, a un precio determinado, será comprada en el mercado. La configuración de la demanda del mercado, considerando los compradores A, B y C, se describe en el cuadro 3.

CUADRO 2

<i>Comprador B</i>		<i>Comprador C</i>	
<i>PRECIO</i>	<i>CANTIDAD DEMANDADA</i>	<i>PRECIO</i>	<i>CANTIDAD DEMANDADA</i>
<i>Granos/ kilogramo</i>	<i>Kilogramos de manteca</i>	<i>Granos/ kilogramo</i>	<i>Kilogramos de manteca</i>
7	0	5	0
6	0	4	0
5	1	3	1
4	2	2	3
3	2	1	5
2	2		
1	4		

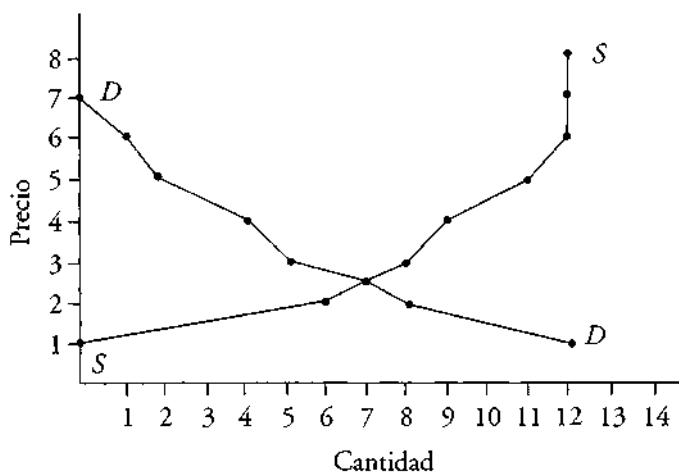
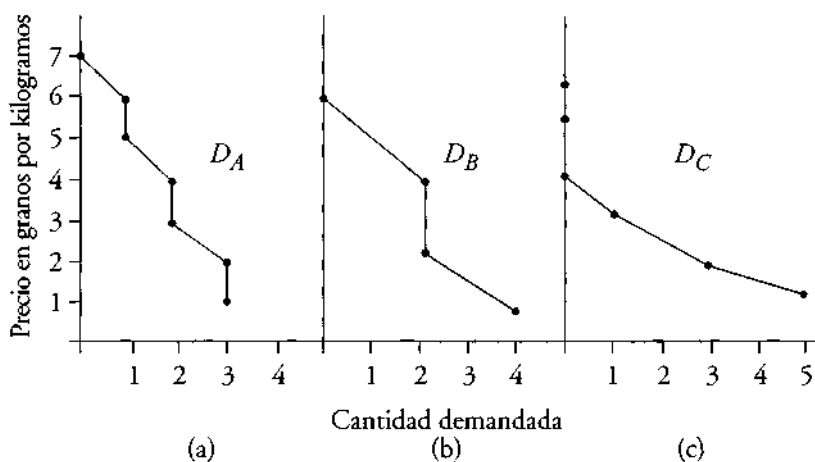
CUADRO 3

CUADRO DE LA DEMANDA AGREGADA DEL MERCADO

<i>Precio</i>	<i>Cantidad demandada</i>
8	0
7	0
6	1
5	2
4	4
3	5
2	8
1	12

La figura 1 es una representación gráfica de estos cuadros y de la suma de ellos, formando así el cuadro de la demanda del mercado.

FIGURA 1
EFECTO DE AGREGAR LOS CUADROS DE DEMANDA
Y LOS DE OFERTA DEL MERCADO



$$\text{Demanda del mercado} = (D_A + D_B + D_C)$$

$$\text{Oferta} = (S_X + S_Y)$$

Los principios de formación del cuadro de la oferta del mercado son similares, aunque las fuerzas causales detrás de sus escalas de valores diferirán.⁴ Cada productor valora la unidad que va a vender y la cantidad de dinero que va a obtener a cambio de acuerdo con su escala de valores.

De esta manera, la escala de valores de un vendedor podría ser así:

Vendedor X

—	(7 granos de oro)
—	(6 granos de oro)
—	Sexto kilogramo de manteca
—	(5 granos de oro)
—	Quinto kilogramo de manteca
—	Cuarto kilogramo de manteca
—	(4 granos de oro)
—	Tercer kilogramo de manteca
—	(3 granos de oro)
—	Segundo kilogramo de manteca
—	Primer kilogramo de manteca
—	(2 granos de oro)
—	(1 grano de oro)

Si el precio de mercado fuera 2 granos de oro, este vendedor no vendería manteca, puesto que, según su escala, aún su primer kilogramo de manteca vale más, para él, que los dos granos. A un precio de 3 granos vendería 2 kilogramos, dado que cada uno de ellos vale menos de 3 granos según su propia escala. A un precio de 4 granos vendería 3 kilogramos, etc. Es evidente que, al disminuir el precio hipotético, la curva de oferta individual deberá ser vertical o con una inclinación decreciente hacia la izquierda, es decir, un precio más bajo provocará una oferta menor o igual, pero nunca mayor. Esto equivale a afirmar que, mientras el precio hipotético *aumente*,

4. Sobre los cuadros de oferta del mercado, véase Friedrich von Wieser, *Social Economics* (George Allen & Unwin, Londres, 1927), pp. 179-84.

la curva de oferta será vertical o con una inclinación creciente hacia la derecha. Una vez más, la razón es la ley de la utilidad.

Cuanto menor sea el *stock* del vendedor, su utilidad marginal tenderá a aumentar, mientras que la utilidad marginal del dinero adquirido tenderá a disminuir. Por supuesto, si la utilidad marginal del *stock* del proveedor es nula y la utilidad marginal del dinero disminuye, pero muy lentamente, a medida que lo va adquiriendo, la ley no podrá cambiar la cantidad a suministrar dentro de los límites de acción del mercado, de manera que la curva de oferta puede ser vertical en casi toda su extensión. De este modo, un proveedor Y podría tener la siguiente escala de valores:

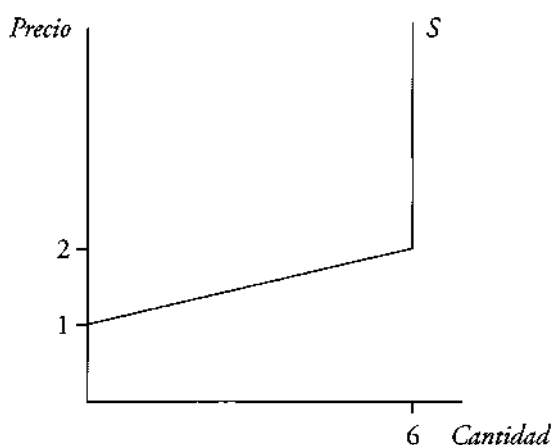
Vendedor Y

- (6 granos de oro)
- (5 granos de oro)
- (4 granos de oro)
- (3 granos de oro)
- (2 granos de oro)
- Sexto kilogramo de manteca
- Quinto kilogramo de manteca
- Cuarto kilogramo de manteca
- Tercer kilogramo de manteca
- Segundo kilogramo de manteca
- Primer kilogramo de manteca
- (1 grano de oro)

Este vendedor estará dispuesto a vender todas las unidades existentes por un precio mínimo de 2 granos. Su curva de oferta tendrá la forma que se muestra en la figura 2.

En el caso del vendedor X, su precio mínimo de venta era de 3 granos para el primer y segundo kilogramos de manteca, 4 granos para el tercero, 5 granos para el cuarto y quinto kilogramos y 6 para el sexto. Para el vendedor Y, el precio mínimo de venta del primer kilogramo y los kilogramos siguientes era de 2 granos. Sin embargo, la curva de oferta en ningún caso puede tener una pendiente decreciente hacia la derecha mientras el precio decrece, es decir, en ningún

FIGURA 2
CURVA DE OFERTA DEL VENDEDOR Y



caso podrá una disminución del precio llevar a un aumento de las unidades ofrecidas.

Supongamos que los proveedores de manteca son solamente dos: X e Y, con sus respectivas escalas de valores. Sus cuadros de oferta, tanto los individuales como el agregado para el mercado, serán como se muestra en el cuadro 9.

La curva de oferta del mercado ya fue dibujada en la figura 1.

CUADRO 4

<i>Precio</i>	<i>Cantidad Ofertada</i>		
	<i>X</i>	<i>Y</i>	<i>Mercado</i>
8...	6	6	12
7...	6	6	12
6...	6	6	12
5...	5	6	11
4...	3	6	9
3...	2	6	8
2...	0	6	6
1...	0	0	0

Notamos que la *intersección* de las curvas de oferta y demanda del mercado, es decir, el punto que determina el precio en el que la cantidad ofrecida y la cantidad demandada se igualan, se localiza, en este caso, *en medio* de dos precios. Necesariamente, esto se debe a la falta de *divisibilidad* de las unidades. Por ejemplo, si un grano es indivisible, no hay forma de introducir un precio intermedio y el precio de *equilibrio del mercado* será de 2 o de 3 granos. Esta aproximación es lo más preciso que se puede determinar de un precio en el que el mercado está equilibrado, o sea, un precio con el cual los supuestos vendedores y compradores están satisfechos. Si damos por supuesto que la unidad monetaria puede subdividirse y que el precio de equilibrio es de dos granos y medio, no solo se simplificará la formación de precios sino que habremos hecho una suposición real, puesto que una de las características más importantes del dinero es su *divisibilidad* en unidades mínimas, que pueden ser intercambiadas en el mercado. Esta divisibilidad de la unidad monetaria es lo que nos permite dibujar líneas continuas al trazar las curvas de oferta y demanda.

El precio monetario del mercado tenderá hacia el equilibrio, en este caso, a dos granos y medio. A un precio más alto, la cantidad ofrecida sería mayor que la cantidad demandada. Como resultado de esto, parte de la oferta no podría ser vendida y los vendedores tendrían que ofrecer un precio más bajo para poder vender su *stock*. Puesto que solo un precio tiende a persistir en el mercado, y los compradores siempre tratan de obtener mayores ventajas, el resultado será una disminución general del precio hacia el punto de equilibrio. Por otro lado, si el precio es menor de dos granos y medio, habrá potenciales *compradores* que a ese precio quedarán insatisfechos. Estos *compradores* subirán los precios, y, puesto que los vendedores buscan obtener el precio más alto, el precio de mercado subirá buscando un punto de equilibrio. De esta manera, el hecho de que el hombre trate de obtener la mayor ganancia pone en movimiento una serie de fuerzas que establecen el precio monetario en un cierto punto de equilibrio; a este precio tenderán a efectuarse los futuros intercambios. El precio monetario se mantendrá en un punto de equilibrio hasta que el cuadro de la oferta o el de la demanda cambien.

Los cambios en las condiciones de la oferta o la demanda establecerán un nuevo precio de equilibrio hacia el cual tenderá a acercarse el nuevo precio de mercado.

El punto de equilibrio dependerá de la configuración de los cuadros de oferta y demanda, y las causas que determinan estas estructuras serán discutidas más adelante.

El *stock* de cualquier bien es la cantidad total de ese bien en existencia. Una parte del bien será usada para intercambio y el resto quedará *retenido*. Recordemos que, para cualquier precio hipotético, la suma de la demanda por parte de los compradores más la demanda por retención, por parte de los oferentes, nos da la *demand total* de ambos grupos.⁵ La demanda total incluye la demanda de los no propietarios y la demanda por retención de los propietarios del bien. Puesto que la curva de oferta es vertical o creciente cuando el precio aumenta, la demanda del vendedor bajará o será inexistente al aumentar el precio. En cualquier caso, la demanda total aumenta cuando el precio disminuye.

Si hay un aumento en la demanda por retención, el incremento en la demanda total será mayor —la curva será mucho más elástica— que la curva normal de demanda, debido al aumento del componente de retención.⁶ Así, cuanto mayor sea el precio del *stock* en el mercado, menor será la disposición del mercado a guardarlo y mayor la disposición a venderlo. A la inversa, cuanto menor sea el precio del bien en el mercado, mayor será la disposición a poseerlo y menor la disposición a venderlo.

Una característica de la curva de demanda total es que corta siempre a la recta de *stock* disponible en el mismo precio de equilibrio en que se cortan las curvas de oferta y demanda. La línea de la demanda total y la del *stock* tienden, como las otras, hacia el mismo precio de equilibrio del mercado, aunque las cantidades intercambiadas no queden reflejadas en estas curvas. Sin embargo, demuestran

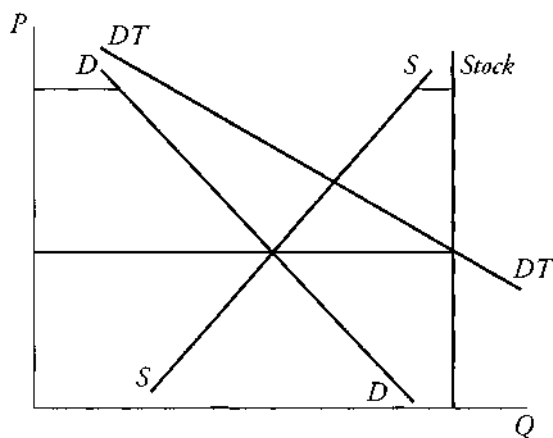
5. Se recomienda al lector remitirse a la sección sobre «El *stock* y la demanda total» expuesta en el capítulo 2.

6. Si no existe demanda por retención de parte de los vendedores, la demanda total será *idéntica* a la configuración de la demanda normal.

que si todas las unidades de un *stock* dado deben ser poseídas por alguien, el precio de mercado de cualquier bien tiende a ser aquel en el que la demanda total por existencias iguala a las existencias mismas. De esta manera, el *stock* quedará en manos de los más vehementes o más capaces, quienes querrán exigir lo máximo de sus existencias. Aquel dueño que estaría dispuesto a vender sus existencias si se produjera un pequeño aumento del precio es el *propietario marginal*. El que no es propietario pero que compraría si el precio bajara levemente es el *no propietario marginal*.⁷

La figura 3 representa un diagrama de las curvas de oferta, demanda, demanda total y *stock* de un bien.

FIGURA 3
CURVAS DE OFERTA, DEMANDA, *STOCK* Y DEMANDA TOTAL



7. La prueba de que los dos tipos de curvas siempre producen el mismo precio de equilibrio es la siguiente: A cualquier precio dado, la cantidad demandada es D , la cantidad ofertada es S , el *stock* existente es K , la demanda por retención es R y la demanda total es T . Lo siguiente será siempre verdadero, por definición:

$$\begin{aligned} S &= K - R \\ T &= D + R \end{aligned}$$

Ahora bien, al precio de equilibrio, donde S y D se cortan, S es obviamente igual a D . Pero si $S = D$, entonces $T = K - R + R$, o sea, $T = K$.

La curva de demanda total se compone de la demanda más la retención de la oferta. Ambas descienden hacia la derecha al bajar los precios. El precio de equilibrio es igual tanto en la intersección de las curvas de oferta y demanda como en las de demanda total y *stock*.

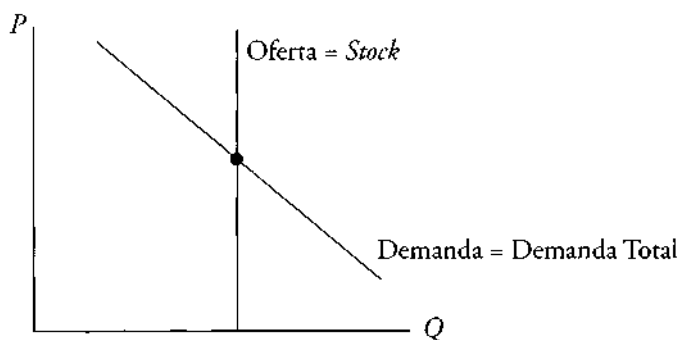
Si no hay demanda por retención, la curva de oferta será vertical e igual a las existencias disponibles. En ese caso el diagrama será como se muestra en la figura 4.

3. LA DETERMINACIÓN DE LOS CUADROS DE OFERTA Y DE DEMANDA

Todo precio monetario de un bien en el mercado resulta, por lo tanto, determinado por los cuadros individuales de oferta y demanda de los compradores y vendedores. Sus acciones tienden a establecer en el mercado un precio de equilibrio uniforme, que solamente cambiará cuando lo hagan sus configuraciones.⁸ Surge así la siguiente

FIGURA 4

EFFECTO DE LA INEXISTENCIA DE DEMANDA POR RETENCIÓN



8. Por supuesto, este precio de equilibrio puede referirse a una zona, en vez de a un único precio, en aquellos casos en que existe una zona entre las valoraciones del comprador marginal y las del vendedor marginal. Véase el análisis de un vendedor y un comprador en el capítulo 2. En esos casos raros en los que generalmente habrá muy

pregunta: ¿Cuáles son los determinantes de los cuadros de oferta y demanda en sí? ¿Puede llegarse a alguna conclusión acerca de las escalas de valores y las configuraciones resultantes?

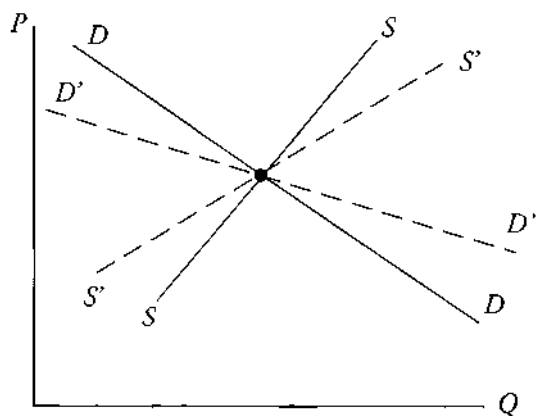
En primer lugar, el análisis sobre la especulación, realizado en el capítulo 2, puede aplicarse directamente al caso del precio monetario. Por lo tanto, no es necesario repetirlo en este momento.⁹ Basta decir, en resumen, que, mientras el precio de equilibrio sea anticipado correctamente por los especuladores, los cuadros de oferta y demanda reflejarán el siguiente hecho: por encima del precio de equilibrio, los demandantes comprarán menos, debido a que pueden anticipar una futura caída en el precio monetario. Por debajo de ese precio, comprarán más cantidad anticipando una próxima alza en los precios. De manera similar, los vendedores venderán más al precio cuya disminución anticipan y venderán menos a un precio que, según prevén sufrirá un incremento. El efecto general de la especulación es hacer ambas curvas, la de oferta y la de demanda, más elásticas, es decir, trasladándolas de DD a $D'D'$ y de SS a $S'S'$, tal como se muestra en la figura 5. Cuantas más personas participen en esta especulación (correcta), más elásticas serán las curvas y, en consecuencia, más rápidamente se alcanzará el precio de equilibrio.

Vimos también que los principales errores en los que se incurre en la especulación tienden en forma inexorable a autocorregirse. Si las curvas de oferta y demanda con especulación ($D'D'$ - $S'S'$) no estiman el precio de equilibrio correctamente y, en consecuencia, se cortan en otro precio, entonces resultará evidente que ese precio no compensa el mercado. Este tenderá nuevamente a llevar el precio (y la cantidad vendida) al verdadero punto de equilibrio, a menos que el punto de equilibrio establecido por los cuadros especulativos sea

pocos compradores y vendedores, existe una zona dentro de la cual se podrá compensar el mercado en cualquier punto, dando lugar a manifestaciones de «habilidad mercantil». Sin embargo, en los grandes mercados de una economía monetaria, aun un solo comprador y un vendedor tenderán hacia un precio determinado o hacia una zona muy estrecha entre los precios máximos de compra y los mínimos de venta.

9. Véase el capítulo 2, sección 7.

FIGURA 5
EFECTO DE LA ESPECULACIÓN SOBRE LAS CURVAS
DE OFERTA Y DE DEMANDA



idéntico al determinado por los que no lo son. Si el precio de los huevos indicado en los cuadros especulativos es de 2 granos y sin especulación se establece en 3 granos, la cantidad demandada será excesiva con respecto a la cantidad ofrecida a 2 granos y, finalmente, la demanda de los compradores llevará el precio a 3 granos.¹⁰

Dejando de lado la especulación, regresemos a la demanda del comprador. Supongamos que él estime la unidad de un bien determinado, en su escala de valores, por encima de cierto número de onzas de oro. ¿Cuáles pueden ser las posibles *fuentes* de la *demand* *de ese bien*? En otras palabras, ¿cuáles son las verdaderas razones causantes de que ese bien tenga utilidad para el comprador? Existen únicamente tres razones que definen la utilidad que un bien

10. Lo expuesto y el análisis del capítulo 2 refutan el cargo hecho por algunos autores en el sentido de que la especulación se «justifica a sí misma» y que distorsiona los efectos de los factores fundamentales de la oferta y la demanda por su tendencia a establecer precios de pseudoequilibrio en el mercado. Lo contrario es lo verdadero, o sea, los errores especulativos, al estimar los factores fundamentales, tienden a corregirse por sí mismos y la anticipación ayuda a establecer más rápidamente el verdadero precio de equilibrio del mercado.

adquirido puede tener para cualquier persona.¹¹ Una de ellas es: a) *la previsión de una posible venta futura de ese bien* a un precio monetario más alto. Esta es la demanda especulativa, básicamente efímera, pero útil para descubrir otros factores fundamentales de la demanda. Esa demanda es la que acabamos de analizar. La segunda razón para la demanda es: b) el uso directo del bien para el consumo. La tercera es: c) su uso directo como bien de producción. El origen (b) puede aplicarse solamente a los bienes de consumo, y el (c) a los bienes de producción. Los primeros se consumen directamente; los últimos se usan en el proceso de producción y junto con otros factores coadyuvantes se transforman en bienes de capital de orden inferior, los que a su vez se venden por dinero. De esta manera, la tercera razón es aplicable únicamente a los productores que invierten en la adquisición de bienes de producción. La segunda surge de los consumidores. Si dejamos de lado la razón especulativa temporaria, (b) es el origen de las demandas individuales para todos los bienes de consumo y (c) es el origen de las demandas para todos los bienes de producción.

¿Qué sucede con el vendedor de bienes de consumo o de producción? ¿Por qué, a cambio, él demanda dinero? El vendedor demanda dinero debido a la utilidad marginal que el dinero tiene para él, y por esa razón valora el dinero adquirido más que la posesión de los bienes que vende. Los componentes y los determinantes de la utilidad de la moneda serán analizados en una sección posterior.

Por consiguiente, el comprador de un bien lo demanda debido a su valor de uso directo, sea para el consumo o para la producción. El vendedor demanda dinero debido a su utilidad marginal para el intercambio. Esto, sin embargo, no agota la descripción de los componentes de las curvas de oferta y demanda del mercado, puesto que no hemos explicado aún las valoraciones del bien de acuerdo con la escala de valores del vendedor y las valoraciones del dinero por parte del comprador. Cuando un vendedor guarda las existencias de un bien determinado en vez de venderlas ¿cuál será el fundamento de su demanda por retención de ese bien? Hemos visto que

11. Compárese este análisis con el del intercambio directo explicado en el capítulo 2.

la cantidad retenida de un bien a un cierto precio es igual a las existencias que el vendedor se niega a vender a ese precio dado. Las fuentes de la «demanda por retención» del vendedor son dos: a) la previsión de una venta futura a un precio mayor (este es el factor especulativo expuesto anteriormente), y b) el uso directo del bien por parte del vendedor. Este segundo factor generalmente no se aplica a los bienes de producción, puesto que el vendedor produce el bien de producción para su venta y por lo general no está preparado para utilizarlo inmediata y directamente en la producción. En algunos casos, sin embargo, existe esta alternativa del uso directo para una producción posterior. Por ejemplo, un productor de petróleo crudo puede venderlo o utilizarlo en su propia planta para producir gasolina si el precio monetario decae por debajo de un monto límite establecido. En el caso de los bienes de consumo, que es lo que estamos analizando en este momento, el uso directo también es factible, particularmente en el caso de la venta de un bien de consumo ya existente, previamente usado por el vendedor, como una casa, una pintura, etc. Sin embargo, con el gran desarrollo de la especialización en la economía monetaria, estos casos no se presentan con frecuencia.

Si dejamos de lado (a) por ser un factor temporal y nos damos cuenta de que (b) no se presenta con mucha frecuencia en el caso de bienes de producción o de consumo, resulta evidente que muchas curvas de oferta del mercado tenderán a asumir una forma casi vertical. En ese caso, *después* de que el productor haya invertido en la producción de un bien y cuente ya con cierto *stock*, estará dispuesto a venderlo al precio monetario que realmente pueda obtener, a pesar de lo bajo que sea. Esto, por supuesto, no es lo mismo que decir que el vendedor *invertirá en una producción futura* si anticipa un precio monetario muy bajo para la venta del producto. En el último caso, el problema está en determinar cuánto debe invertirse en el presente en la producción de un bien que se venderá en algún momento futuro. En el caso de la curva de oferta del mercado, que ayuda a establecer diariamente el precio de equilibrio, estamos teniendo en cuenta un *stock* determinado y una «demanda por retención» para esas existencias. Por otro lado, en el caso de la producción, nos referimos a decisiones de inversión que conciernen a la cantidad de existencias a producirse en

un periodo posterior. Lo que hemos analizado hasta el momento ha sido la curva de oferta del mercado. Aquí, el problema del vendedor es *qué hacer con un stock dado*, con los bienes ya producidos. El problema de la producción será estudiado en el capítulo 5 y siguientes.

Otra condición que puede resultar de las acciones del mercado es el reingreso al mercado de los anteriores compradores para revender un bien. Para que esto ocurra, es evidente que el bien debe ser *duradero*. (Por ejemplo: un servicio, como tocar el violín, es un bien perecedero, por lo que no podrá revenderse a otros compradores.) El total de las existencias de un bien será igual a la nueva oferta de los productores *más* la demanda por retención de esos productores, *más* la oferta de quienes ya poseen el bien, *más* la demanda por retención de esos dueños (es decir, la cantidad que los propietarios existentes retengan). La curva de oferta del mercado de los que ya son dueños del bien irá en aumento o será vertical conforme al incremento de los precios, y la curva de demanda por retención de esos dueños aumentará o será constante de acuerdo con la disminución de los precios. En otras palabras, sus configuraciones son de forma similar a las establecidas entre los productores. La curva de oferta total se formará simplemente con la suma de las curvas de oferta de los productores y de los que ya son dueños del bien. El cuadro de la demanda total será igual a la demanda de los compradores *más* la demanda por retención (si hay alguna) de los productores y de los actuales propietarios.

Si el bien es una silla estilo «chippendale», la que ya no puede producirse, las curvas de oferta del mercado serán *idénticas* a las curvas de oferta de los dueños anteriores. En este caso no hay nueva producción, ni incrementos en las existencias.

Podemos ver con claridad que, cuanto mayor sea la proporción de las existencias previas en relación con la nueva producción, manteniéndose los demás factores constantes, mayor tenderá a ser la importancia de la oferta de los dueños actuales en comparación con la oferta de los nuevos productores. La tendencia será darle mucha mayor importancia a las existencias previas cuanto mayor sea la durabilidad del bien.

Hay un tipo de bien de consumo cuya curva de oferta se estudiará en una sección posterior acerca del trabajo y los ingresos. Este

tipo de bien es el de los *servicios personales*, tales como los servicios del médico, del abogado, del violinista, del sirviente, etc. Estos servicios, como ya se ha dicho, son perecederos. De hecho, son bienes que se consumen inmediatamente al ser producidos. No son objetos materiales tales como las «mercancías»; provienen directamente del esfuerzo del propio productor, quien los produce instantáneamente por propia decisión. La curva de oferta depende de la decisión de producir (ofrecer) o no un esfuerzo personal y no de la venta de existencias ya producidas. En esta esfera no hay existencias, puesto que los bienes desaparecen, se consumen apenas producidos. Es evidente que el concepto de existencias solo es aplicable a objetos tangibles. Sin embargo, el precio de los servicios personales se establece en el punto de intersección de la oferta y la demanda, al igual que en el caso de los bienes tangibles.

Para todos los bienes, el precio de equilibrio tiende a establecer un *estado de reposo* en el cual cesan los intercambios. Luego de establecido un precio, comenzarán las ventas hasta que las existencias estén en poder de quienes tengan mayor capacidad de cambio, de acuerdo con sus respectivas escalas de valores. Cuando la nueva producción sea continua, las operaciones del mercado también lo serán debido a la afluencia de nuevos bienes provenientes de productores que entran al mercado, lo que altera el estado de reposo y prepara el campo para realizar nuevos intercambios, con productores deseosos de vender sus bienes y consumidores deseosos de adquirirlos. Por otra parte, el estado de reposo tiende a permanecer cuando se mantiene el *stock* de bienes y no se activa la producción. Los cambios en los precios y los nuevos intercambios se producirán solo como consecuencia de las modificaciones en las valoraciones; es decir, las modificaciones en la posición relativa que ocupan el dinero y el bien en la escala de valores de al menos dos de los individuos que operan en el mercado, lo que los inducirá a efectuar nuevos intercambios del bien por dinero. Por supuesto que al modificarse las valoraciones, como suele suceder en un mundo cambiante, las operaciones en el mercado, para el *stock* existente, nuevamente continuarán.¹²

12. Véase el capítulo 2.

Un ejemplo de ese extraño tipo de bienes, en el que el mercado puede ser intermitente en vez de continuo, es el de las sillas estilo «chippendale». Las existencias son muy limitadas y el precio monetario relativamente alto. Esas existencias se distribuyen siempre entre los poseedores más deseosos de obtenerlas y su comercialización es poco frecuente. Cuando alguno de los coleccionistas valora su pieza «chippendale» por debajo de cierta cantidad de dinero y otro coleccionista valora esa misma cantidad de dinero poseído por debajo de lo que valora las sillas, la consecuencia lógica será que se produzca un intercambio. La mayor parte de los bienes, sin embargo, aun los que no pueden volver a producirse, se encuentran dentro de un mercado activo y continuo debido a los cambios constantes en las valoraciones y al gran número de participantes del mercado.

En conclusión, los compradores deciden adquirir bienes de consumo según diferentes rangos de precio (dejando de lado los factores especulativos previamente analizados) porque demandan bienes para su uso directo. Deciden abstenerse de comprar debido a su demanda por retención de dinero, que prefieren conservar en vez de gastarlo en un bien determinado. Los vendedores ofrecen los bienes, en cualquiera de los casos, debido a su demanda de dinero, y cuando se reservan parte de las existencias, esto se debe (además de deberse a la especulación sobre un aumento de precios) a su propia demanda del bien para su uso directo. Así, los factores generales que determinan los cuadros de oferta y demanda de todos y cada uno de los bienes de consumo, *de todas las personas que operan en el mercado*, son: la demanda de un bien para su uso directo y la demanda de dinero, sea para retenerlo o para intercambiarlo, equilibrados según sus escalas de valores. Aunque analizaremos más adelante las decisiones de inversión en la producción, es evidente que tales decisiones se deben a la demanda por obtener un beneficio monetario *futuro*. La decisión de *no* invertir, como ya hemos visto, se debe a una demanda que compite por usar ese dinero en el *presente*.

4. LAS GANANCIAS DEL INTERCAMBIO

Al igual que en el caso contemplado en el capítulo 2, los vendedores incluidos en las ventas efectuadas al precio de equilibrio son aquellos cuyas escalas de valores los convierten en los vendedores de mayor capacidad de cambio y más ávidos. De manera similar, los compradores más ávidos (los de mayor capacidad de cambio) serán los que comprarán el bien al precio de equilibrio. Al precio de $2 \frac{1}{2}$ granos de oro por kilogramo de manteca, los vendedores serán aquellos para quienes los $2 \frac{1}{2}$ granos de oro tengan más valor que un kilogramo de manteca; los compradores serán aquellos para quienes la valoración sea inversa. Aquellos que queden excluidos de las ventas o las compras debido a sus propias escalas de valores serán los compradores o vendedores «de menor capacidad» o menos «dispuestos», a quienes llamaremos «submarginales». Los compradores y los vendedores «marginales» son aquellos cuyas configuraciones individuales apenas les permiten participar en el mercado. El vendedor marginal es aquel cuyo precio mínimo de venta es exactamente de $2 \frac{1}{2}$ granos; un precio de venta ligeramente menor lo excluiría del mercado. El comprador marginal es aquel cuyo precio máximo de compra es de $2 \frac{1}{2}$ granos; un precio ligeramente mayor lo excluiría del mercado. Conforme a la ley de uniformidad del precio, todos los intercambios ocurren al precio de equilibrio (cuando este ya se ha establecido), o sea, en un punto intermedio entre las valoraciones del comprador marginal y del vendedor marginal, determinado por la intersección de las curvas de oferta y demanda. Evidentemente, desde el punto de vista de la acción humana, todos los compradores resultarán beneficiados (o piensan que se beneficiarán) con el intercambio. Aquellos que se abstienen de comprar el bien suponen que perderán con el intercambio. Esto es cierto para todos los bienes.

Algunos autores han dado mucha importancia a la «ganancia psíquica» obtenida por medio del intercambio (de los compradores y los vendedores de mayor capacidad de cambio) y se ha intentado varias veces medir o comparar estos «excedentes». El comprador que hubiera pagado 4 granos por la misma cantidad estaría obteniendo obviamente un beneficio subjetivo, puesto que puede efectuar la

compra por solo 2 1/2 granos. El mismo razonamiento es válido para el caso del vendedor dispuesto a vender la misma cantidad por solo 2 granos. Sin embargo, el excedente psíquico de lo «supramarginal» no puede ser comparado, ni medido, tanto en el caso del comprador como en el del vendedor marginal. Debemos recordar que tanto el comprador marginal como el vendedor marginal reciben también una ganancia psíquica: ganan en el intercambio, pues si no fuera así no lo efectuarían. Las escalas de valores de cada individuo son *puramente ordinales* y no hay forma posible de medir la distancia entre las preferencias; realmente, cualquier intento de medición es imposible y constituye una mera falacia. En consecuencia, no hay una forma de hacer comparaciones o medidas de valor interpersonales y, por ende, ninguna base para asegurar que una persona se beneficia más que la otra.¹³

Podemos ilustrar la imposibilidad de medir la utilidad o los beneficios de la siguiente manera. Supongamos que el precio de equilibrio de los huevos en el mercado ha quedado establecido en 3 granos por docena. Las siguientes son las escalas de valores de algunos compradores y posibles compradores.

A	B	C
<ul style="list-style-type: none"> — 4 granos — 3 1/2 granos — (1 docena de huevos) — 3 granos — 2 1/2 granos 	<ul style="list-style-type: none"> — 5 granos — (1 docena de huevos) — 4 1/2 granos — 4 granos — 3 1/2 granos — 3 granos — 2 1/2 granos 	<ul style="list-style-type: none"> — 3 1/2 granos — 3 granos — (1 docena de huevos) — 2 1/2 granos

Los precios monetarios se dividen en unidades de 1/2 grano; con el propósito de simplificar, se supone que cada comprador considera

13. En algunas situaciones podemos hacer comparaciones de modo semejante a los historiadores, haciendo juicios imprecisos. Sin embargo, no podemos hacerlo como economistas, basándonos en la praxeología.

la adquisición de una docena de huevos como una unidad. C, obviamente, es un comprador submarginal; es excluido del mercado porque «3 granos» está más alto, en su escala de valores, que una docena de huevos. Sin embargo, A y B efectuarán la compra. A será un comprador marginal y podrá efectuar la compra ajustadamente. Al precio de 3 1/2 granos, quedaría excluido del mercado, debido al ordenamiento en su escala de valores. Por otro lado, B es un comprador supramarginal, comprará una docena de huevos aunque el precio suba a 4 1/2 granos. Pero, ¿podemos afirmar que B se beneficia más que A? No, no podemos. Cada escala de valores, como explicamos anteriormente, es netamente ordinal, una cuestión de preferencias. Aunque B prefiera los huevos antes que los 4 1/2 granos y A prefiera los 3 1/2 granos antes que los huevos, no tenemos aún una medida para comparar las dos ganancias. Todo lo que podemos afirmar es que con el precio superior a 3 granos, B obtendrá una ganancia psíquica del intercambio, mientras que A se convertirá en submarginal, sin obtener ganancia. Pero aun asumiendo por un momento que el concepto de «distancia» entre las preferencias tuviera sentido, la ganancia de A sobre los 3 granos podría darle una mayor utilidad subjetiva que a B la ganancia sobre los 3 granos, aunque esta última es también una ganancia sobre 4 1/2 granos. No pueden hacerse comparaciones interpersonales de las utilidades, y las preferencias relativas entre el dinero y los bienes, en las diferentes escalas de valores, no se pueden utilizar para esas comparaciones.

Aquellos autores que en vano han tratado de medir las ganancias psíquicas del intercambio se han concentrado en las «ganancias del consumidor». Los intentos más recientes tratan de tomar como base el precio que un hombre habría pagado por determinado bien si la alternativa hubiese sido prescindir completamente de él. Estos métodos son completamente falaces. El hecho de que A habría comprado un traje a 80 granos de oro, tanto como al precio de mercado de 50 granos, y que B no habría comprado el traje si el precio hubiese sido de 52 granos, no implica, como hemos visto, que la ganancia de A habría sido mayor que la de B. El hecho de que, aun pudiendo identificar a los compradores marginales y supramarginales, no podamos asegurar que la ganancia de uno sea mayor que la del otro,

es razón concluyente para rechazar cualquier intento de medir los beneficios de los consumidores y otros beneficios psíquicos.

Existen muchos otros errores metodológicos en ese procedimiento. En primer lugar, las escalas de valores individuales son diferentes en cada acción concreta. Pero la economía trata los aspectos universales de la acción real y no las lucubraciones psicológicas de los sujetos actuantes. Deducimos la existencia de una escala de valores específica sobre la base del *hecho real*; no conocemos aquella parte de la escala de valores que no se traduce en acción real. La incógnita de cuánto estaría uno dispuesto a pagar si existiese la amenaza de tener que prescindir de todo el *stock* de un bien es una pregunta estrictamente académica, sin relación alguna con la acción humana. Al igual que otras suposiciones, esta no guarda ninguna relación con la economía. Más este concepto particular es un retorno a la falacia de la economía clásica de considerar la cantidad total de un bien como si fuera relevante para la acción individual. Es claro que solo las *unidades marginales* son pertinentes en las acciones y que no existe una relación determinada entre la utilidad marginal de una unidad y la utilidad de toda la producción.

Es cierto que la utilidad total de la oferta de un bien aumenta según su magnitud. Esto se deduce a partir de la propia naturaleza del bien. En una escala de valores individual, diez unidades de un bien serán valoradas más que cuatro unidades. Pero esta preferencia carece totalmente de relación con la posición establecida para la utilidad de *cada unidad* cuando la oferta es de 4, 9, 10 o cualquier otra cantidad. Esto es válido independientemente del tamaño de la unidad. Solo podemos afirmar una simple relación ordinal, es decir que cinco unidades tendrán mayor utilidad que una unidad y que la primera unidad tendrá mayor utilidad que la segunda, la tercera, etc. Pero no hay una forma determinada de alinear la utilidad unitaria con la utilidad del «paquete».¹⁴ Ciertamente, la utilidad total tiene sentido, como un concepto real y pertinente en vez de hipotético,

14. Para mayor información sobre estos puntos véase Rothbard, «Toward a Reconstruction, etc.», *op. cit.*, pp. 224-43. Véase también Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 38-47.

solo cuando se deben tomar decisiones efectivas concernientes a la totalidad de la producción. Aun en ese caso, es *utilidad marginal*, aunque el tamaño del margen o unidad sea la producción total.

Lo absurdo de intentar medir la ganancia del consumidor se verá con mayor claridad si consideramos, como lógicamente podemos hacerlo, *todos* los bienes de consumo en conjunto y tratamos de medir de alguna manera la indudable ganancia del consumidor a partir del hecho de que la producción existe como un todo para el intercambio. Esto nunca se ha intentado.¹⁵

5. LA UTILIDAD MARGINAL DEL DINERO

a) *El consumidor*

No hemos explicado aún un problema muy importante: la ubicación del dinero en las diferentes escalas de valores individuales. Sabemos que, en estas escalas, la posición de las unidades de los distintos bienes resulta determinada por la posición relativa de las utilidades marginales de esas unidades. En el caso del trueque, fue evidente que las posiciones relativas se determinaban por las valoraciones de la gente según la importancia marginal que se le daba al uso directo de los distintos bienes. Sin embargo, en una economía monetaria es más importante el valor de cambio de la mercancía moneda que su valor de uso directo.

En el capítulo 1, sección 5, al analizar la ley de la utilidad marginal, vimos que la utilidad marginal de la unidad de un bien se determina de la siguiente manera: 1) si la unidad está en posesión del sujeto actuante, la utilidad marginal de la unidad es igual al valor

15. Es interesante ver cómo aquellos que tratan de medir el excedente del consumidor rehúsan explícitamente considerar *todos* los bienes o algún bien que pueda resultar grande con respecto al presupuesto del consumidor. Este enfoque es conveniente pero ilógico, puesto que descarta dificultades fundamentales en el análisis. Es, sin embargo, típico de la tradición marshalliana en economía. Para conocer una afirmación explícita de un marshalliano de actualidad, véase D.H. Robertson, *Utility and All That* (George Allen & Unwin, Londres, 1952), p. 16.

preferencial que este le da a su fin o uso menos importante, del cual tendría que *prescindir* al perder esa unidad; o 2) si todavía no posee la unidad, la utilidad marginal de *agregar* una unidad será igual al valor del uso más importante que a esa unidad se le pueda dar. Basado en esto, un hombre distribuye todas las unidades de su *stock* de un bien según los usos más importantes primero, los usos de regular importancia después, mientras va postergando los de *menor* importancia. Vimos en el capítulo 3 cómo el hombre distribuye su *stock* monetario entre los distintos usos. La mercancía dinero tiene diversos usos y su número se multiplica a medida que se desarrollan y avanzan la economía monetaria, la división del trabajo y la estructura del capital. Deben tomarse todas las decisiones referentes a los numerosos bienes de consumo, los diversos proyectos de inversión, el consumo presente frente al aumento de ingresos futuros y al aumento del saldo en efectivo. Decimos que cada individuo distribuye cada unidad de la mercancía dinero entre los usos más importantes que pueda darle, después en los siguientes, etc., determinándose así la colocación del dinero en cada uso posible y en orden a su necesidad. El uso menos importante es aquel al que se renuncia primero, como con cualquier otra mercancía.

No nos interesa aquí investigar todos los aspectos de la utilidad marginal del dinero, en particular las decisiones sobre el saldo en efectivo se tratarán más adelante. Lo que nos interesa es analizar el tema de la utilidad marginal del dinero en relación con las decisiones de consumo. Todo hombre es un consumidor, y por lo tanto el análisis es aplicable a cualquiera que participa del nexo del intercambio monetario.

Cada unidad sucesiva que el consumidor asigne a diferentes líneas de gasto se situará según sea mayor la utilidad para él. El *ingreso psíquico* es su utilidad marginal, es decir, el valor del uso más importante que le puede dar. Su *coste psíquico* es el uso siguiente en importancia, al que deberá renunciar para poder satisfacer el fin de mayor importancia. La utilidad más alta a la que se *renuncia* se define, por lo tanto, como el *coste* de cualquier acción de intercambio.

La utilidad que una persona obtiene, o espera obtener, de un intercambio es la utilidad marginal de agregar el bien adquirido, es

decir, el uso más importante que le pueda dar a las unidades adquiridas. La utilidad de la cual se priva es la más alta de las utilidades que podría haber obtenido de las unidades del bien al cual renuncia en el intercambio. Cuando se trata de un consumidor que adquiere un bien, su utilidad marginal al adicionarlo es el uso más valorado que puede dar a las unidades de ese bien; es el ingreso psíquico que espera obtener del intercambio. Por otro lado, aquello a lo que renunciará, es al uso de las unidades de dinero que «vende» o de que prescinde. Su *coste* es, por lo tanto, el valor del uso más importante que hubiera podido darle a aquel dinero.¹⁶ Todo hombre lucha por lograr con su acción un ingreso psíquico mayor que su coste psíquico, obteniendo así una ganancia psíquica: esto se aplica también a las compras del consumidor. Se produce error cuando su elección resulta equivocada, dándose cuenta, más tarde, de que habría sido mejor haber escogido otro curso de acción en el pasado.

Ahora, mientras el consumidor aumenta las unidades adquiridas de un bien, la utilidad marginal que ese bien agregado tiene para él deberá *disminuir*, de acuerdo con la ley de la utilidad marginal. Por otra parte, mientras prescinde de más unidades del bien en venta, la utilidad marginal que este bien tiene para él se hará mayor conforme a la misma ley. Finalmente, deberá abstenerse de continuar adquiriendo unidades de un bien porque la utilidad marginal del bien que entrega se hace mayor que la del bien que recibe. Esto se ve claramente en relación con los bienes de uso directo, pero, ¿qué sucede con el dinero?

Es evidente que el dinero no solo es un bien útil sino que es uno de los más útiles en una economía monetaria. Se usa en prácticamente todos los intercambios. Hemos visto que una de las actividades más importantes del hombre consiste en distribuir su *stock* monetario entre los distintos usos que desee darle. Por lo tanto, resulta obvio que el *dinero obedece la ley de la utilidad marginal igual que cualquier otra mercancía*. El dinero es un bien divisible en unidades homogéneas. En realidad, una de las razones por las cuales se elige una mercancía como moneda es su fraccionabilidad en pequeñas

16. Véase el capítulo 2.

unidades homogéneas. La primera unidad monetaria se asignará al uso más importante y valioso para el individuo, la segunda se asignará al uso siguiente más valorado, etc. Cualquier unidad de dinero a la que se deba renunciar irá acompañada del sacrificio del uso menos valorado al que estaba asignada o al que se podría asignar. También es verdadera la afirmación de que, al igual que cualquier otra mercancía, mientras *aumenta el stock, su utilidad marginal declina y mientras su stock declina, la utilidad marginal para el poseedor aumenta*.¹⁷ La utilidad marginal de agregar una unidad es igual a la del más alto fin que, con esa unidad monetaria, se puede obtener; y la utilidad marginal es igual en valor al fin valorado *que habría que sacrificar* si se renunciara a esa unidad monetaria.

¿Cuáles son los fines a los que puede servir el dinero? Son estos: a) los usos no monetarios de la mercancía dinero (tal como el uso del oro para ornamentación); b) los gastos en las diferentes variedades de bienes de consumo; c) la inversión en diversas combinaciones alternativas de factores de producción, y d) el incremento del saldo en efectivo. Cada una de estas grandes categorías de uso reúne un gran número de tipos y cantidades de bienes, y cada opción en particular se ordena según la escala de valores de los individuos. Puede verse con claridad cuáles son los servicios que prestan los bienes de consumo: proporcionan satisfacción inmediata a los deseos individuales y son, por lo tanto, bien evaluados de acuerdo con su escala de valores. También resulta claro que, cuando el dinero se usa con propósitos no monetarios, se convierte en un bien de consumo directo en vez de ser un medio de intercambio. La inversión, como analizaremos más adelante, implica un incremento en el nivel de consumo futuro a través de invertir en el presente en bienes de capital.

¿Cuál es el objeto de conservar o aumentar el saldo en efectivo? Esta pregunta será analizada en próximos capítulos, pero sí podemos afirmar que el deseo de mantener un saldo en efectivo surge de la *incertidumbre* respecto del momento adecuado para hacer adquisiciones, sean de capital o de consumo. También existe cierta

17. Para mayor información sobre este punto véase el apéndice A, «La utilidad marginal decreciente del dinero».

incertidumbre en relación con la estabilidad de la propia escala de valores del individuo en el futuro y el deseo de mantener dinero en efectivo con el fin de satisfacer cualquier cambio imprevisto que pudiera surgir. La incertidumbre es, indudablemente, una característica fundamental de toda acción humana, y la incertidumbre acerca de los cambios en los precios y en las escalas de valores constituye uno de sus aspectos esenciales. Por ejemplo, un individuo que prevé un aumento en el poder adquisitivo de la unidad monetaria en un futuro próximo tenderá a posponer sus compras hasta que llegue ese momento, y aumentará su saldo en efectivo en el presente. Por otro lado, si anticipa una caída en su poder adquisitivo, tenderá a comprar más en el presente y reducirá su saldo en efectivo. Un ejemplo de la incertidumbre general es el deseo de un individuo de mantener una cierta cantidad de efectivo a mano ante la posibilidad de «un día difícil», es decir, para hacer frente a gastos imprevistos de cualquier tipo. Su «sentimiento de seguridad», en ese caso, demuestra que el dinero no vale solo cuando se lo intercambia. Debido a su gran comerciabilidad, su mera *posesión* otorga un servicio a quien lo tiene.

El hecho de que el dinero en efectivo otorga un servicio, hace evidente la falacia en que algunos autores incurren al distinguir entre dinero «circulante» y dinero «ocioso». En primer lugar, todo el dinero *siempre* forma parte del saldo en efectivo de alguien. Nunca se «mueve» de alguna forma misteriosa «circulando». Forma parte del saldo en efectivo de A y, cuando este compra huevos a B, pasa a formar parte del saldo en efectivo de B. En segundo lugar, independientemente de la cantidad de tiempo que una unidad de dinero esté en el saldo en efectivo de una persona, le estará prestando un servicio a esa persona y, por lo tanto, nunca será un bien «ocioso».

¿Cuál es la utilidad marginal y el coste involucrado en cualquier acto de intercambio para consumo? Si un consumidor gasta cinco granos de oro en una docena de huevos, significa que supone que el mejor uso que puede dar a los cinco granos de oro es la adquisición de la docena de huevos. Esta es la utilidad marginal de los cinco granos. Esta utilidad es su ingreso psíquico previsto como consecuencia del intercambio. ¿Cuál es entonces el «coste de oportunidad» o

simplemente el «coste» del intercambio, es decir, la mejor opción siguiente? Esta alternativa es el uso siguiente de mayor valor que podría haber hecho de los cinco granos de oro. Podría ser cualquiera de las siguientes opciones, dependiendo de cuál fuese la más alta en su escala de valores: a) gastar en algún otro bien de consumo; b) usar la mercancía dinero para consumo directo; c) hacer una inversión en factores en alguna línea de producción para incrementar sus ingresos y consumo futuros; d) agregar dinero a su saldo en efectivo. Debe notarse que, como este coste está referido a decisiones sobre la unidad marginal de cualquier tamaño que sea, este será también el «coste marginal» de la decisión. Este coste es subjetivo y resulta del ordenamiento según la escala de valores individual.

La naturaleza del coste, es decir, la utilidad a la que se renuncia al tomar la decisión de gastar dinero en un bien de consumo en particular, se ve claramente en el caso en que el coste sea el valor que podría haber derivado de otro acto de consumo. Cuando el coste es una inversión a la que se renunció, se presume que se ha renunciado al aumento esperado del consumo futuro, expresado en términos de la tasa individual de preferencia temporal, lo cual será analizado más adelante. De cualquier modo, cuando un individuo compra un determinado bien, como por ejemplo huevos, mientras más cantidad siga comprando, menor será, para él, la utilidad marginal de adicionar cada unidad sucesiva. Esto coincide, por supuesto, con la ley de la utilidad marginal. Por otro lado, cuanto más dinero gaste en huevos, mayor será la utilidad marginal a la que renuncia en relación con el siguiente bien en orden de preferencia, por ejemplo, manteca. De esta manera, mientras más gaste en huevos, menor será la utilidad marginal derivada de ello y será mayor su coste marginal por la compra de huevos, es decir, el valor al que deberá renunciar por ello. Finalmente, el último superará a la primera. Cuando esto suceda y el coste marginal de la adquisición de huevos sea mayor que la utilidad marginal de su adición, el consumidor desviará sus compras hacia la manteca y en ese orden continuará el mismo proceso. Con cualquier *stock* monetario, los gastos de consumo ocuparán el primer lugar y para cada bien seguirán esa misma ley. En algunos casos, el coste marginal de consumir un bien de consumo se reemplaza por

algún tipo de inversión, pudiendo una persona invertir dinero en factores de producción. Esta inversión continuará hasta que el coste marginal de esa inversión, en términos de consumo o del saldo en efectivo cedido, sea mayor que el valor actual del retorno esperado. Algunas veces, el uso más valorado es la adición al saldo en efectivo, por lo cual esta continuará hasta que la utilidad marginal derivada de este uso sea menor que el coste marginal de cualquier otro uso. De este modo, el *stock* monetario de una persona se distribuye entre sus usos más valorados.

Así se establecen las configuraciones individuales de demanda de cada bien de consumo, y las configuraciones de la demanda del mercado son el resultado de la suma de las demandas individuales del mercado. Así, dados los *stocks* de todos los bienes de consumo (el hecho de ser *dados* se analizará en próximos capítulos), los precios del mercado resultarán determinados en consecuencia.

Podría pensarse, y algunos autores así lo han hecho, que el dinero en este caso ha tenido la función de medir y permitir una comparación de las utilidades de los diferentes individuos. Realmente, no ha hecho nada semejante. La utilidad marginal del dinero difiere de una persona a otra, así como sucede con la utilidad marginal de cualquier otro bien. El hecho de que con una onza de moneda se pueda comprar una variedad de bienes en el mercado y de que cualquier persona tenga oportunidad de acceder a ellos no nos da ninguna información acerca de la forma en que se valorarán las diferentes combinaciones de bienes. *No existe medida o comparación posible en el campo de los valores o de las preferencias.* El dinero permite que solamente los *precios* sean comparables, al establecerse precios en dinero para cada bien.

Podría parecer que el proceso de comparación y el ordenamiento según las escalas de valores de cada individuo han establecido y determinado los precios de los bienes de consumo, sin necesidad de mayor análisis. El problema, sin embargo, no es tan simple. El descuido y la evasión de todas las complicaciones involucradas han contaminado la economía durante muchos años. En un sistema de trueque, no habría existido dificultad analítica. Todos los bienes de consumo posibles habrían sido valorados y comparados por cada

individuo y se habrían determinado todas las configuraciones de demanda de cada uno de los bienes con respecto a los otros, etc. Las utilidades relativas habrían establecido las configuraciones individuales de demanda y estas se habrían sumado para llegar a las estructuras de demanda de todo el mercado. Pero en una economía monetaria surgen dificultades analíticas.

Para determinar el precio de un bien, analizamos la demanda del mercado para ese bien; esto depende de las demandas individuales, estas a su vez están determinadas por las preferencias individuales respecto de las unidades de ese bien y respecto de las unidades de dinero, estas últimas determinadas, a su vez, por las diferentes opciones que el uso del dinero presenta; *incluso estas últimas alternativas dependen, a su vez, de los precios de los otros bienes*. Una demanda hipotética de huevos deberá asumir como «dado» algún precio monetario para la manteca, la ropa, etc. Pero *¿cómo pueden entonces usarse escalas de valores y utilidades para explicar la formación de los precios monetarios cuando las propias escalas de valores y utilidades dependen, a su vez, de la existencia de precios monetarios?*

b) *La regresión monetaria*

Resulta evidente que este problema de la circularidad es de vital importancia (X depende de Y, mientras que Y depende de X) y no solo existe en relación con las decisiones de los consumidores, sino también con referencia a cualquier decisión de intercambio que ocurra en una economía de mercado. Consideremos al *vendedor* de un *stock* de un bien de consumo. A un precio monetario dado, deberá decidir si vende las unidades de su *stock* o si las conserva. Su deseo de vender a cambio de conseguir dinero se debe a la utilidad que ese dinero tiene para él. Utilizará el dinero en lo que más le importe y esto determina su valoración del dinero, o la utilidad marginal de adicionarlo. *Pero la utilidad marginal de adicionar dinero, por parte del vendedor, está basada en el dinero ya poseído* y su poder para adquirir otros bienes, que el vendedor posiblemente comprará, tanto bienes de consumo como factores de producción. Por lo tanto, la

utilidad marginal del vendedor dependerá también de la existencia previa de precios monetarios para los diversos bienes en la economía.

Algo similar ocurre con el trabajador, el propietario de tierras, el inversionista o el dueño de un bien de capital: al vender sus servicios o sus bienes, el dinero tendrá una utilidad marginal por su adición, lo que es un prerrequisito necesario de su decisión de vender los bienes y, por lo tanto, un determinante de su curva de oferta de ese bien por dinero. Sin embargo, esta utilidad marginal depende siempre de la existencia previa de una variedad de precios monetarios. El vendedor de cualquier tipo de bien o servicio a cambio de dinero compara la utilidad marginal del dinero que va a obtener frente a la utilidad marginal de conservar aquel bien o servicio. Cualquiera que gasta dinero en comprar un bien o un servicio está comparando la utilidad marginal de conservar el dinero contra la utilidad marginal de adquirir el bien. Estas escalas de valores de los distintos compradores y vendedores son las determinantes de las configuraciones de oferta y demanda, así como de todos los precios monetarios. Sin embargo, para establecer prioridades entre los bienes y el dinero en su escala de valores, el dinero *ya* debe tener utilidad marginal para cada persona y esta utilidad marginal *debe* estar basada en la existencia previa de precios monetarios para los diversos bienes.¹⁸

La solución a este problema crucial de la circularidad ha sido notablemente expuesta por el profesor Ludwig von Mises, en su notable teoría de la regresión monetaria.¹⁹ La teoría de la regresión

18. Es cierto que «quien considera la posibilidad de adquirir o gastar dinero está, antes que nada, interesado en su poder adquisitivo futuro y en la futura estructura de los precios. Pero no puede considerar el poder adquisitivo futuro del dinero sino analizando su configuración en el pasado inmediato». Mises, *Human Action*, p. 407.

19. Véase Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 97-123, y *Human Action*, pp. 405-08. Véase también Schumpeter, *op. cit.*, p. 1090. Hasta el momento en que Mises aportó la solución, este problema obstruía el desarrollo de la ciencia económica. La incapacidad para resolverlo hizo que muchos economistas perdieran la esperanza de poder construir un análisis económico satisfactorio de los precios monetarios. Fueron impelidos a abandonar un análisis fundamental de los precios económicos y a separar totalmente los precios de los bienes de sus componentes monetarios. Sobre este fundamento inexacto establecieron que los precios individuales se determinan totalmente,

monetaria puede explicarse examinando el periodo considerado en cada parte de nuestro análisis. Definamos un «día» como el periodo indispensable para establecer los precios de mercado para cada bien existente en la sociedad. En el día X, el precio de cada bien resulta determinado por las acciones recíprocas de la oferta y la demanda del dinero y del bien por parte de los compradores y vendedores durante ese día. Cada comprador y cada vendedor determinan el orden de preferencia para el dinero y el bien en cuestión, de acuerdo con sus relativas utilidades marginales. Por lo tanto, el precio monetario *al final* del día X resulta establecido por las utilidades marginales del dinero y del bien tal como eran *al principio* del día X. Pero la utilidad marginal del dinero se basa, como vimos anteriormente, en la existencia *previa* de una diversidad de precios monetarios. El dinero se demanda y se considera útil debido a los precios monetarios *ya existentes*. Por eso el precio de un bien en el día X queda determinado por la utilidad marginal de ese bien en ese día X y por la utilidad marginal del dinero en el día X, la cual, a su vez, depende de los precios de los bienes en el día X-1.

El análisis económico de los precios monetarios *no* es, por lo tanto, circular. Si bien los precios del día de hoy dependen de la utilidad marginal del dinero del mismo día, esta última depende de los precios monetarios del día *anterior*. Vemos así que todo precio monetario, en cualquier día, tiene un componente *temporal*, de

al igual que en un sistema de trueque, sin contar con los componentes monetarios, mientras que la demanda y la oferta de dinero determinan una relación imaginaria llamada «nivel general de precios». A partir de ahí los economistas empezaron a especializarse en dos áreas: la «teoría de los precios», que ignora totalmente el dinero en su función verdadera, y la «teoría del dinero», la cual a su vez ignora los precios individuales y trata únicamente acerca de un «nivel de precios» inexistente. Los primeros se preocuparon únicamente de un precio en particular y sus determinantes; los últimos únicamente de la «economía en conjunto», sin relacionarla con sus componentes individuales. Se las llamó respectivamente «microeconomía» y «macroeconomía». De hecho, esas premisas falaces llevaron inevitablemente a conclusiones erróneas. Desde luego, existen razones legítimas y necesarias (para que la economía pueda trabajar sobre un análisis real) para aislar los diferentes aspectos a medida que se profundiza el análisis; pero no es legítimo falsificar la realidad al efectuar esta separación y que el análisis final no presente una imagen correcta de los aspectos individuales y sus interrelaciones.

manera que ese precio resulta determinado parcialmente por los precios del día anterior. Esto *no* significa específicamente que el precio de los huevos hoy sea determinado en forma parcial por el precio de ayer; el precio de la manteca hoy, por el precio de ayer, etc. Por el contrario, el componente temporal para cada precio específico hoy es el *conjunto* de los precios monetarios de ayer para todos los bienes y, por supuesto, la valoración subsiguiente de la unidad monetaria por parte de los individuos de la sociedad. Sin embargo, si consideramos el *conjunto* de los precios de hoy, el componente temporal esencial para la determinación de esos precios será también el *conjunto* de los precios del día de ayer.

Este componente temporal concierne exclusivamente a la parte monetaria de los factores determinantes. *En una sociedad de trueque, no existe un componente temporal* en los precios de un día dado. Cuando se están intercambiando caballos por pescado, los individuos que participan del mercado establecen las utilidades marginales relativas sobre la base del uso directo que tendrán esos bienes. Esos usos directos son inmediatos y no requieren ningún precio previamente establecido en el mercado. De ese modo, las utilidades marginales de los bienes directos, tales como los caballos y el pescado, carecen del componente temporal previo. En consecuencia, no existe problema de circularidad en un sistema de trueque. En ese tipo de sociedad, si todos los mercados anteriores y el conocimiento previo de los precios se eliminaran, habría un periodo inicial de confusión mientras cada individuo consultase su escala de valores y tratase de estimar las de los demás, pero no habría dificultad en restablecer rápidamente el mercado de intercambios. En una economía monetaria el problema es diferente. Puesto que la utilidad marginal del bien dinero depende de los precios monetarios anteriores, una eliminación de los mercados existentes y del conocimiento de los precios monetarios daría como resultado la imposibilidad de restablecer en forma directa una economía monetaria. La economía sería destruida y se daría una regresión hacia un estado sumamente primitivo de trueque, después del cual resurgiría lentamente la economía monetaria.

En este momento podríamos hacer la siguiente pregunta: habiendo comprobado que no existe circularidad en la determinación de los

precios monetarios y tomando en cuenta el hecho de que las causas de esos precios se retrotraen en el tiempo, ¿no implica eso un interminable *retroceso*? Si los precios de hoy se determinan parcialmente por los de ayer, y los de ayer por los del día anterior, etc., ¿no implica esto una regresión infinita, y por lo tanto, la determinación de los precios queda sin explicar?

La respuesta es que la regresión no es infinita y la clave de su origen estriba en la distinción que acabamos de describir respecto de las condiciones de una economía monetaria y de las de un sistema de trueque. Recordemos que la utilidad del dinero está basada en *dos* elementos fundamentales: la utilidad del dinero como medio de intercambio y la utilidad de la mercancía dinero en uso directo como bien económico (por ejemplo, el uso del oro para ornamentación). En la economía moderna, una vez que la mercancía dinero se ha convertido en un medio de intercambio, su uso como medio tiende a sobrepasar su uso directo como bien de consumo. La demanda del oro, en calidad de dinero, excede considerablemente su demanda como joya. Sin embargo, este último uso sigue existiendo y ejerce cierta influencia en la demanda total del bien moneda.

En cualquier día, en una economía monetaria, la utilidad marginal del oro y, por lo tanto, su demanda intervienen en la determinación de todos los precios monetarios. La utilidad marginal del oro y su demanda hoy dependen de la variedad de precios monetarios existentes ayer, los que a su vez dependen de la utilidad marginal del oro y su demanda anterior. Ahora, si seguimos retrocediendo en el tiempo, tendremos que llegar al punto de partida original en el que la gente empezó a usar el oro como medio de intercambio. Consideremos el primer día en el que se dejó de utilizar el sistema de trueque propiamente dicho y se comenzó a utilizar el oro como medio de intercambio. En ese momento, el precio monetario, o mejor dicho el precio en oro de cada bien, dependía parcialmente de la utilidad marginal del oro. Esta utilidad marginal contenía un *componente temporal*, o sea, el ordenamiento previo de los precios en oro, los que habían sido determinados mediante el *trueque*. En otras palabras, cuando el oro empezó a usarse como medio de intercambio, su utilidad marginal, al ser utilizado en esa función, dependía del

ordenamiento previo de los precios en oro establecidos mediante el trueque. Pero si retrocedemos hacia el día anterior, al *último día en que se utilizó el trueque*, vemos que los precios en oro de los diversos bienes en ese día, al igual que todos los otros precios, carecían de un componente temporal. Se determinaban, al igual que los otros precios de trueque, únicamente por la utilidad marginal del oro y de los otros bienes en ese día, y la utilidad marginal del oro *carecía* del componente temporal, puesto que *solo* se usaba para consumo directo.

Así se explica la determinación de los precios monetarios (precios en oro) sin que haya circularidad o regresión infinita. La demanda de oro es parte integrante de cada precio en oro y la demanda de oro de un día, en cuanto a su uso como *medio de intercambio*, tiene un componente temporal, puesto que se basa en los precios en oro del día anterior. Este componente temporal se retrotrae al último día de trueque, o sea, un día antes del día en que el oro se empezara a usar como medio de intercambio. Ese día, el oro no tenía utilidad en ese aspecto; su demanda era únicamente para uso directo y en consecuencia el establecimiento de precios en oro, para ese día y para los anteriores, no contenía elemento temporal alguno.^{20, 21}

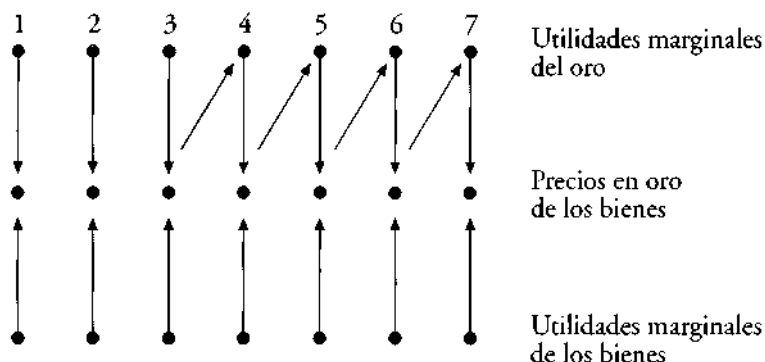
El patrón causal-temporal de la regresión puede esquematizarse de la manera que se presenta en el diagrama de la figura 6. La secuencia diaria está identificada como 1, 2, 3, etc., y para cada período las flechas denotan los factores que determinan los precios en oro del mercado. Para cada periodo, los precios en oro de los bienes

20. Al retroceder en el tiempo y acercarnos a la época del trueque, la demanda de oro para intercambio se debilita en comparación con la demanda para su uso directo hasta que, finalmente, desaparece el último día en que se efectuó solamente trueque y también muere con ella el componente temporal.

21. Debe señalarse que el punto crucial que establece la regresión no es el momento en que deja de usarse el oro como «dinero» sino el momento en que deja de usarse como *medio de intercambio*. Queda claro que el concepto de medio «general» de intercambio (dinero) no es importante aquí. Mientras el oro se use como medio de intercambio, su precio seguirá conteniendo un componente temporal. Por supuesto, es cierto que al considerar la utilidad de un bien usado como medio *limitado* de intercambio solo será necesario considerar un conjunto limitado de precios.

FIGURA 6

PATRÓN CAUSAL-TEMPORAL DE LA REGRESIÓN MONETARIA



están esencialmente determinados por las utilidades marginales relativas del oro y de los otros bienes en las escalas de valores individuales, y las utilidades marginales del oro están basadas en los precios en oro del periodo anterior. Este componente temporal, señalado por una flecha, continúa existiendo hacia atrás hasta el último día de trueque en el que el oro se usó solo para consumo directo o para la producción y no como medio de intercambio.

En ese punto ya no existe dependencia temporal de los precios en oro anteriores y la flecha temporal desaparece. En este diagrama, el sistema de trueque prevalece para los días 1, 2 y 3 y el oro se usa como medio de intercambio a partir del día 4.

Uno de los objetivos más importantes alcanzados por la teoría de la regresión es la determinación de que el dinero *debe* surgir del modo descrito en el capítulo 3, es decir, debe surgir a partir de una mercancía ya demandada para su uso directo, y que más tarde se usó con mayor frecuencia como medio general de intercambio. La demanda de un bien como medio de intercambio *debe* establecerse sobre la base de la existencia previa de precios de ese bien en relación con otros. Un medio de intercambio puede *originarse solo* conforme a nuestra descripción previa y al diagrama expuesto; puede surgir solo como consecuencia de su *uso directo en una situación previa de trueque*, y de haberse establecido una estructura de precios

en relación con otros bienes. *La moneda debe crearse a partir de un bien que tenga un poder adquisitivo propio anterior, tal como lo han tenido el oro y la plata.* No puede producirse de la nada por medio de un «pacto social» o por una orden gubernamental.

Por otra parte, *no* podemos deducir de este análisis que si una moneda existente perdiera su capacidad de uso directo ya no podría usarse como dinero. Si el oro, después de ser establecido como moneda, perdiese su valor para uso ornamental o industrial, no perdería necesariamente su característica monetaria. Una vez que se ha establecido un medio de intercambio como moneda, los precios monetarios se seguirán estableciendo. Si el día X, el oro pierde su capacidad de uso directo, seguirán existiendo precios monetarios establecidos el día X-1 y estos precios formarán la base para la utilidad marginal del oro en el día X. En forma similar, los precios monetarios determinados el día X formarán la base para la utilidad marginal monetaria del día X+1. Por lo tanto, mientras que es absolutamente necesario que el dinero se *origine* como un bien de uso directo, no es absolutamente necesario que sus usos directos continúen después de haberse establecido como moneda.

Los precios monetarios de los bienes de consumo han sido explicados en términos de las escalas de valores individuales, y, a su vez, estas escalas han sido explicadas sobre la base de la valoración subjetiva del uso de cada bien. A la economía no le incumben los contenidos específicos de estos fines, sino la explicación de los diversos fenómenos de la acción humana basados en *cualquier* fin dado y, por lo tanto, su función en esta esfera se lleva a cabo rastreando hacia atrás estos fenómenos hasta las valoraciones subjetivas de los bienes útiles.²²

22. El profesor Patinkin critica a Mises en el supuesto de que el teorema de la regresión se basa en la idea de que la utilidad marginal del dinero está relacionada con la utilidad marginal de los bienes por los que se intercambia en vez de estarlo con la utilidad marginal de la retención monetaria, acusando a Mises de sostener este último enfoque incoherentemente en algunas partes de su libro *Theory of Money and Credit*. De hecho, el concepto de Mises sobre la utilidad marginal del dinero *sí* hace referencia a la utilidad de retener dinero y su enfoque sobre el teorema de la regresión es diferente. En él expone que la utilidad marginal de retener se basa en el hecho previo

c) *La utilidad y los costes*

Podemos resumir las observaciones sobre la utilidad y los costes de los compradores y de los vendedores de bienes de consumo; o mejor dicho, de los compradores y vendedores potenciales (véase el capítulo 2) de la siguiente manera:

Vendedor:

Ingreso: Utilidad marginal de la adición de las unidades monetarias = Valor según el orden de prioridades del uso previsto de mayor valor

Coste:

- 1) Utilidad marginal del bien en su uso directo —uso de mayor valor que tendría que ser sacrificado—
- o
- 2) Utilidad marginal de retener anticipando una venta futura a un precio mayor

Lo que resulte más importante según su escala de valores.

En caso de que ninguno de estos elementos se manifieste, la venta no tendrá coste alguno.

de que el dinero puede intercambiarse por bienes, en otras palabras, que está fundada en los precios monetarios anteriores de los bienes. Se hace así necesario romper esta circularidad por medio del teorema de la regresión. En conclusión, los precios de los bienes tienen que existir para poder establecer una utilidad marginal para el dinero retenido. En su propia teoría, Patinkin trata débilmente de justificar la circularidad diciendo que al analizar el mercado («experimento» del mercado) se comienza con la utilidad y al analizar la utilidad se comienza con los precios («experimento» individual). Sin embargo, queda atrapado en la misma trampa de la circularidad, lo que fácilmente se descubre a través de una metodología de «causa y efecto» (en oposición a la de tipo matemático de mutua determinación). Don Patinkin, *Money, Interest, and Prices* (Row Peterson & Co., Evanston, Illinois, 1956), pp. 71-72, 414.

Comprador:

Ingreso: Utilidad marginal de la adición de las unidades del bien = Valor más alto en el orden de prioridades en el uso directo de las unidades.

Coste: Utilidad marginal de las unidades monetarias —valor asignado al uso más importante que tendrá que sacrificarse para efectuar el intercambio—.

El objetivo del sujeto actuante siempre es obtener una ganancia psíquica haciendo que su ingreso marginal exceda su coste marginal. Solo después de tomar una decisión, de actuar y de poder apreciar sus consecuencias, el sujeto podrá saber si su decisión fue correcta, es decir, si el ingreso psíquico realmente excedió al coste. Es posible que su coste resulte ser mayor que su ingreso y, por lo tanto, signifique que ha perdido en el intercambio.

Es conveniente distinguir los dos puntos de vista por los cuales el sujeto actuante juzga su acción como *ex ante* y *ex post*. Su posición es *ex ante* cuando tiene que decidir qué línea de acción tomar; es la reflexión más evidente y dominante de la acción humana. El sujeto actuante sopesa sus opciones y las consecuencias de ellas. *Ex post* es la experiencia acumulada a través de sus acciones anteriores. Es el juicio sobre sus acciones pasadas y sus resultados. Frente a una posición *ex ante*, entonces, siempre optará por la alternativa más ventajosa, obteniendo una ganancia psíquica cuando el ingreso exceda al coste. *Ex post*, pudo haber obtenido una ganancia o una pérdida por llevar a cabo determinada acción. El ingreso pudo haber sido mayor que el coste o no, según su buen juicio de empresario, al tomar la determinación inicial. Resulta evidente que sus juicios *ex post* son útiles sobre todo para sopesar sus consideraciones *ex ante* previamente a emprender acciones futuras. Supongamos que un consumidor final compra un producto y después se da cuenta de que cometió un error al adquirir el bien, ya que para él tiene poco valor o ninguno. Podría así comprar un pastel y luego comprobar que no le gustó. *Ex ante*, la utilidad (esperada) del pastel es mayor que la

utilidad marginal del dinero cedido en la compra; *ex post*, comprueba que ha cometido un error y que si la situación se repitiera no lo compraría. Sin embargo, la compra ha sido responsabilidad del consumidor y deberá asumir tanto la pérdida como la ganancia de su decisión voluntaria. Lógicamente, nadie puede revivir el pasado, pero puede utilizar su experiencia, por ejemplo, para evitar comprar ese mismo pastel. Es evidente que el pastel, una vez adquirido, puede tener poco valor o ninguno, aunque la persona haya pagado originalmente varios granos de oro. El *coste* del pastel es equivalente a la utilidad marginal a la que se ha renunciado, o sea, los 3 granos de oro pagados. Este coste pagado en el *pasado* no da ningún valor al pastel en el *presente*. Esto resulta evidente, y, sin embargo, la economía ha sufrido continuamente la negación de esta verdad; especialmente en el siglo XIX, con el surgimiento de varias teorías del valor sobre la base del «coste». Estas teorías afirmaban que el valor de los bienes surge a partir de los costes o los sacrificios efectuados en el pasado para su adquisición. Pero podemos ver con claridad que el valor de un bien solo puede ser conferido por el deseo de los individuos de usarlo directamente en el *presente* o por la expectativa presente de poder venderlo a esos individuos en el *futuro*.²³ Podemos modificar lo anterior suponiendo que el comprador no representa a un consumidor final sino a un comprador especulador que prevé un aumento en el precio futuro. En ese caso, representa para él un beneficio mayor la utilidad marginal de conservar el bien, anticipando una futura venta a un precio mayor, descontados los costes de almacenamiento.

23. Como Wicksteed declara: «Los esfuerzos se regulan por los valores anticipados pero los valores no se controlan por esfuerzos anteriores», y «el valor de lo que se posee no está afectado por el valor de aquello a lo que se ha renunciado o cedido para poder obtenerlo. Pero la medida en que se esté dispuesto a ceder ciertas ventajas para obtener algo a cambio dependerá del valor que se espera obtener con su posesión». Wicksteed, *op. cit.*, capítulo 1, pp. 88-93.

d) *La planificación y la gama de opciones*

Debería resultar evidente que la incorporación de la moneda amplía enormemente el conjunto de opciones que todos poseemos. La cantidad de opciones para los distintos usos que pueden satisfacerse a cambio de las unidades monetarias es mayor que el número de usos a los que puede destinarse un bien específico. Los caballos o las casas pueden destinarse a diferentes usos; la materia prima, hacia diversas áreas de la producción, pero el dinero puede destinarse a la adquisición de *cualquier* tipo de bien que pueda intercambiarse en la sociedad, sea tangible o intangible, sea un bien de consumo o de capital, un bien material o un derecho sobre otros bienes. El dinero sirve, en gran medida, para expandir nuestro campo de acción, y es en sí mismo un *medio* esencial para ser empleado en la obtención de los fines más valorados.²⁴

Sería conveniente, en este momento, considerar el actuar de cada persona, que siempre se encuentra ocupada en adecuar sus medios a los fines más apreciados de acuerdo con su escala personal de valores. Sus acciones, en general, y sus actos de *intercambio*, en particular, son siempre resultado de sus expectativas sobre el curso de acción que le proporcione mayor satisfacción. Toma siempre el camino que, según *espera*, le permitirá alcanzar los fines más valorados en un cierto tiempo (que en algunos casos puede ser casi inmediato) y, por lo tanto, obtener una ganancia psíquica por su acción. Si su acción da resultados adversos, de manera que otra opción habría producido mayor ingreso psíquico, habrá sufrido una pérdida. *Ex ante*, analiza la situación presente y futura, escoge de acuerdo con sus valores tratando de obtener los mejores resultados de acuerdo con sus conocimientos y luego elige el curso de acción a tomar sobre la base de estos *planes*. Estos planes son sus decisiones en relación con acciones futuras basadas en su evaluación de los fines y en el conocimiento que tiene para su obtención. Todo individuo está, por lo tanto,

24. Veremos más adelante, en el capítulo 11, que el dinero es único en lo que respecta al hecho de que el aumento de su oferta no confiere un beneficio general una vez que ha sido establecido como tal en el mercado.

constantemente ocupado en *planificar*. Esta planificación puede variar desde una enorme inversión en una fábrica nueva de acero hasta la decisión que puede tomar un niño pequeño de gastar dos centavos en caramelos, pero que aun así implica una planificación.²⁵ Por lo tanto, es erróneo afirmar que una sociedad de libre mercado es «no planificada»; al contrario, cada individuo planifica por sí mismo.

Pero, ¿no desemboca en un caos el hecho de que la planificación individual no parezca ser coordinada? Al contrario, el sistema de intercambio, en primer lugar, coordina los planes individuales beneficiando a *ambos* lados en cada intercambio. En segundo lugar, el presente volumen dedica una gran parte de su contenido a la explicación y al análisis del orden y los principios que determinan los fenómenos de intercambio en una economía monetaria: precios, desembolsos, etc. Lejos de ser caótica, la estructura de una economía de mercado presenta un cuadro sistemático y ordenado que se deduce de los principios básicos de la acción humana y del intercambio indirecto.²⁶

6. LAS INTERRELACIONES ENTRE LOS PRECIOS DE LOS BIENES DE CONSUMO

En cualquier momento dado, el consumidor se enfrenta con los precios monetarios ya establecidos de los diversos bienes de consumo existentes en el mercado. Sobre la base de su escala de utilidad, determina sus prioridades con respecto a las diversas unidades de los

25. «Planificación» no significa necesariamente que una persona haya considerado detenidamente la toma de una decisión y su consecuente realización. Puede haber tomado su determinación casi instantáneamente. Aun así, es una acción planeada. Puesto que toda acción tiene un objetivo y no es solo un reflejo, deberá haber antes de actuar una decisión de hacerlo, así como una valoración. De este modo, vemos que siempre existe planificación.

26. La economía «debe incluir y referirse, en alguna medida, a un estudio sobre la forma en que los miembros de [...] una sociedad, espontáneamente, administrarán sus propios recursos y las relaciones que, espontáneamente, sostendrán unos con otros». Wicksteed, *op. cit.*, capítulo 1, pp. 15-16.

distintos bienes y del dinero, y estas prioridades determinan cuánto dinero va a destinar a la adquisición de cada uno de esos bienes.

Específicamente, *el consumidor gastará dinero en cada bien en particular hasta el punto en que, para él, la utilidad marginal de agregar una unidad de ese bien deje ya no sea mayor que la utilidad marginal de su precio monetario en el mercado*. Esta es la ley de la acción del consumidor en una economía de mercado. Mientras gasta dinero en un bien, la utilidad marginal de cada nueva unidad decrece, mientras que la utilidad marginal del dinero gastado va en aumento hasta que, finalmente, deja de gastar en ese bien. En aquellos casos en que la utilidad marginal de una única unidad sea menor que la utilidad marginal de su precio monetario, el individuo se abstendrá de comprar ese bien.

De esta manera se determinan los cuadros de demanda individuales para cada bien y, consecuentemente, las configuraciones de la demanda agregada de todo el mercado. La posición de estos cuadros determinará los precios del mercado en un futuro inmediato. Si analizamos la actividad dividiéndola en periodos de «días», veremos que los compradores individuales establecen sus prioridades y sus configuraciones de demanda basados en los precios existentes en el día 1, y estas mismas determinan cuáles serán los precios el día 2.

Se recomienda al lector tomar como referencia el análisis efectuado en el capítulo 2, secciones 9 y 10. Ese análisis se efectuó sobre las condiciones del trueque, pero también es aplicable al caso de los precios monetarios. Al final de cada día, los cuadros de demanda (o mejor dicho, las estructuras de demanda total) y el *stock* disponible en ese mismo día establecían el precio de equilibrio del mercado para ese día. En la economía monetaria, estos factores determinan los precios monetarios de los diversos bienes durante ese día. El análisis de los cambios en los precios de un bien (explicado en el capítulo 2) es aplicable aquí en forma directa. En la economía monetaria, los mercados más importantes son continuos, puesto que los bienes se producen diariamente. Los cambios en la oferta y la demanda, o los cambios en la configuración de la demanda total y el *stock*, tendrán un efecto exactamente igual al ocurrido en el trueque. Un aumento en la demanda total durante el día anterior tenderá a

aumentar el precio monetario de ese día; un aumento en el *stock* disponible tenderá a disminuir el precio, etc. Al igual que en el trueque, al final del día el *stock* de cada bien queda en posesión de quienes más valoran el bien.

Hasta este momento nos hemos concentrado en la forma de determinar el precio monetario de cada bien de consumo sin prestar mayor atención a la relación de los precios entre sí. Esta relación, sin embargo, debe quedar clara. Los bienes disponibles se ordenan —al igual que las preferencias respecto a mantener el dinero en nuestro saldo en efectivo— de acuerdo con las escalas de valores individuales. Así, de acuerdo con sus prioridades y con la ley de la utilidad, el individuo distribuirá sus unidades monetarias entre los usos posibles de mayor valor: los diversos bienes de consumo, la inversión en los diferentes factores y la adición a su saldo en efectivo. Dejemos la incógnita sobre la distribución entre el consumo y la inversión y la pregunta referente al saldo en efectivo para capítulos posteriores y pasemos a analizar únicamente las interrelaciones de los precios de los bienes de consumo entre sí.

La ley de interrelación de los bienes de consumo indica que: *cuantos más sustitutos haya disponibles para cualquier bien dado, mayor tenderá a ser la elasticidad de las demandas (individuales y de mercado) por ese bien*. Por la definición de «bien» deducimos que dos bienes no pueden ser «sustitutos perfectos» uno del otro, puesto que si los consumidores los considerasen idénticos se transformarían, por definición, en un mismo bien. *Todos* los bienes de consumo son, por otra parte, sustitutos *parciales* de algún otro bien. Cuando una persona ordena según su escala de valores la infinidad de bienes disponibles y estima la utilidad decreciente de cada uno, está considerando unos como sustitutos parciales de otros. Un cambio de posición en la escala necesariamente cambiará la posición de todos los bienes, puesto que toda relación valorativa es ordinal y relativa. El aumento de precio de un bien (debido, por ejemplo, a una disminución en la producción) tenderá a desviar la demanda del consumidor hacia otros bienes de consumo y, por lo tanto, sus demandas tenderán a aumentar.

A la inversa, un aumento en la oferta y la consiguiente disminución del precio de un bien tenderán a desviar la demanda del

consumidor desde otros bienes hacia este, y decrecerán las demandas de los otros bienes (en algunos casos más que en otros).

Es un error suponer que solamente los bienes técnicamente similares son sustitutos uno del otro. Mientras más dinero gaste el consumidor en carne de cerdo, por ejemplo, tendrá menos dinero para carne de vaca; o cuanto más gaste en viajes, tendrá menos para adquirir aparatos de televisión. Supongamos que una disminución en la oferta de cerdo aumente su precio en el mercado; se ve claramente que la cantidad demandada y el precio de la carne de vaca sufrirán una alteración debido a ese cambio. *Si en este rango la demanda de carne de cerdo es más elástica que la unidad*, entonces el aumento de precio hará que se gaste menos dinero en carne de cerdo y se tenderá a gastar más dinero en carne de vaca. La demanda de carne de vaca aumentará y el precio tenderá a subir. Por otro lado, si la demanda de la carne de cerdo es inelástica, más cantidad de dinero del consumidor se gastará en ella y el resultado será una caída en la demanda de carne de vaca y, consecuentemente, en su precio. Esta relación entre bienes sustitutos es aplicable, en cierto grado, a todos los bienes, puesto que todos son sustitutos entre sí, debido a que cada bien compite con los otros por el *stock* monetario del consumidor. Por supuesto, algunos bienes son sustitutos más próximos entre sí y la interrelación entre ellos va a ser más fuerte que entre otros bienes. El hecho de que sean mejores sustitutos depende, sin embargo, de las circunstancias particulares del consumidor y de sus preferencias, y no tanto de la similitud técnica.

Los bienes de consumo, en cuanto unos son sustitutos de otros, se relacionan de la siguiente manera: cuando el *stock* de A aumenta y el precio de A, por lo tanto *baja*, 1) si la demanda del bien A es elástica habrá una tendencia decreciente en la demanda de los bienes B, C, D, etc., y la consiguiente baja en sus precios; 2) si la demanda del bien A es inelástica habrá un aumento en las demandas de los bienes B, C, D, etc. y un consecuente *aumento* de sus precios; 3) si la configuración de la demanda tiene una elasticidad exactamente neutra (o unitaria) de manera que no ocurre ningún cambio en la cantidad de dinero empleado en el bien A, no habrá ninguna alteración en la demanda y en los precios de los otros bienes.

Conforme la economía monetaria se desarrolla y la civilización florece, se produce una mayor expansión en las diferentes clases de bienes disponibles y por lo tanto en la cantidad de bienes que pueden ser sustituidos unos por otros. Existe una tendencia, cada vez mayor, a que las demandas de los diversos bienes de consumo se conviertan en más elásticas, aunque siempre habrá demandas de bienes que irán desde las muy elásticas hasta las muy inelásticas. En cuanto a los cambios que ocurren en las curvas de demanda debido a la multiplicación de sustitutos, tenderá a predominar el primer tipo de interacción. Aún más, cuando se introduzcan en el mercado *nuevos* tipos de bienes, estos harán disminuir la demanda monetaria hacia los otros bienes (productos sustitutos) y, consecuentemente, provocarán el primer tipo de reacción.

Las interrelaciones de sustitución entre los bienes de consumo fueron claramente expuestas por Philip Wicksteed en el párrafo siguiente:

Obviamente, cuando una mujer llega al mercado con la incertidumbre de comprar patatas o pollos, el precio al cual encuentre estos productos podrá determinar su decisión [...] El precio es la primera señal, y la más obvia, sobre la naturaleza de las alternativas a las que renuncia al efectuar la compra considerada. Pero es igualmente obvio que no solamente el precio de ese bien en particular va a afectar a la compra, sino que también afectarán a la decisión los precios de otros bienes. Si unas patatas viejas, pero en buenas condiciones, se pueden obtener a un precio más bajo, será poco probable que el comprador pague un precio mayor por las frescas, puesto que existe la alternativa de adquirir otro bien en condiciones favorables [...]. Si un ama de casa piensa colaborar para una pequeña fiesta de vecinos llevando dos pollos como contribución a la cena, es posible que pueda hacerlo con igual aprecio aunque sin distinción, sustituyendo el pollo por bacalao. En ese caso no solo el precio del pollo sino también el del bacalao influirán en su decisión [...].

Pero, ¿de qué depende la diferencia entre el precio del pollo y el del bacalao? Probablemente del precio de cosas que no tienen una relación directa ni con el pollo ni con el bacalao. Un padre y una madre pueden tener grandes aspiraciones con respecto a la educación y facilidades que puedan proporcionar a sus hijos y abstenerse voluntariamente de gastar en otras cosas para así poder beneficiarlos. Esos padres pueden decidir voluntariamente [...] atender a sus invitados con menos lujo que

el acostumbrado y, al mismo tiempo, costearles a sus hijos las clases de violín o de francés. En estos casos, la alternativa de comprar patatas frescas o viejas, o atender a los amigos sirviéndoles pollo o bacalao, o ninguna de las dos cosas, puede estar afectada, en cierta medida, por condiciones tales como el poder asegurar a sus hijos lecciones de francés o de música de calidad adecuada.²⁷

Así como todos los bienes de consumo compiten entre sí por los recursos del consumidor, también algunos bienes son *complementarios* entre sí. Estos son los bienes cuyas utilidades para el consumidor están íntimamente ligadas, de manera que las demandas de esos bienes también lo estarán. Un ejemplo de bienes de consumo complementarios son los *palos de golf* y las *pelotas de golf*, dos bienes para los que la demanda tiende a subir o a bajar al mismo ritmo. En este caso, por ejemplo, un aumento en la oferta de pelotas tenderá a causar una *disminución* en su precio, lo que a su vez aumentará la demanda de *palos de golf*, al mismo tiempo que la cantidad de pelotas demandadas. Esto tenderá a *aumentar* el precio de los palos de golf. Desde el momento en que los bienes son *complementarios* entre sí, cuando el *stock* de A aumenta y su precio *disminuye*, la demanda del bien B aumenta y su precio tenderá a *subir*. Puesto que la disminución del precio de un bien siempre aumenta la cantidad demandada (por la ley de la demanda), este cambio siempre estimulará la demanda del bien complementario y, por lo tanto, tenderá a aumentar su precio.²⁸ Para este efecto, la elasticidad de la demanda en el producto originario no tiene pertinencia alguna.

Resumiendo estas interrelaciones entre los bienes de consumo:

Bienes sustitutos:

Si el *stock* de A aumenta, el precio de A *disminuye* y la *curva de demanda* para A es:

27. Wicksteed, *op. cit.*, capítulo 1, pp. 21-22.

28. La excepción se presenta en aquellos casos en que la curva de demanda de un bien es continuamente vertical, y, por ende, no tiene efecto sobre el bien complementario.

Inelástica: La demanda y el precio de B, C, D... *aumentan*

Elástica: La demanda y el precio de B, C, D... *decrecen*

Neutra: Ningún efecto en B, C, D...

Bienes complementarios:

Si el *stock* de A aumenta, el precio de A *disminuye*:

la demanda y el precio de B, C, D... *aumentan*

(a menos que la curva de demanda del bien A sea vertical, en cuyo caso no se producirá efecto alguno).

Todos los bienes son sustitutos entre sí, pero solo algunos son complementarios. Cuando también sean complementarios, este efecto se combinará con el efecto sustitutivo y la naturaleza de cada caso en particular determinará cuál de los dos efectos será el dominante.

Este análisis sobre la interrelación de los bienes de consumo ha planteado solamente los efectos que se producen cuando hay cambios en el *stock* de bienes o del lado de la oferta. Pero los efectos son diferentes cuando los cambios ocurren en la *configuración de la demanda* y no en el *stock*. Supongamos que la demanda del mercado por el bien A *aumenta*; se desplaza hacia la derecha. Esto significa que para cada precio hipotético, la cantidad de A comprada, y por lo tanto, la cantidad de dinero gastado en A, habrá *aumentado*. Pero, dado un determinado *stock* de dinero en una sociedad, ello determinará una disminución de las demandas de uno o varios bienes.²⁹ Cuanto más dinero se invierta en el bien A, con un *stock* dado de dinero, menos dinero se gastará en los bienes B, C, D... Las curvas de demanda para estos últimos bienes «se desplazan hacia la izquierda» y los precios de los bienes *disminuyen*. Por lo tanto, el efecto de sustitución de todos los bienes por otros será tal que un incremento en la demanda de A, y su consiguiente *aumento* de precio, causará una disminución en las demandas de los bienes B, C, D... y una *caída*

29. En este punto omitimos el análisis del caso en el que el aumento de la demanda surge de la disminución del saldo en efectivo y/o de una disminución en la inversión.

en sus precios. Podremos apreciar esta relación con más claridad cuando comprendamos que los cuadros de demanda están determinados por escalas de valores individuales y que el aumento en la utilidad marginal de una unidad de A necesariamente significa una disminución relativa en la utilidad de los otros bienes de consumo.

En cuanto a la relación de complementariedad de los bienes, hay otros efectos que tienden a producirse. Si hay un aumento en la demanda de palos de golf, seguramente también habrá un aumento en la demanda de pelotas de golf, puesto que ambas están determinadas por el aumento relativo del deseo de jugar al golf. Cuando los cambios ocurren debido a alteraciones en la demanda, los precios de los bienes complementarios tenderán a subir o bajar conjuntamente. En ese caso, no podemos afirmar que el aumento en la demanda del bien A *ocasionó* el aumento en la demanda de su bien complementario B, puesto que el incremento de ambos bienes fue causado por el aumento de la demanda de todo el «paquete» a consumir, en el cual los dos bienes están íntimamente relacionados.

Podemos ahora reunir los dos grupos de interrelaciones de los bienes de consumo, debido a cambios producidos en el *stock* y en la demanda (la demanda por retención del productor puede omitirse aquí, puesto que los elementos especulativos expuestos conducen a una estimación correcta del determinante básico que es la demanda de consumo).

El cuadro 5 indica las reacciones en otros bienes B, C, D, cuando se producen cambios en los determinantes del bien A, en cuanto estos bienes son sus sustitutos o sus bienes complementarios. El signo + significa que los precios de los otros bienes reaccionan en la *misma* dirección que el precio del bien A. El signo – significa que los precios de los otros bienes reaccionan en sentido *opuesto*.

En algunos casos, un *stock viejo* de un bien puede ser valorado en forma diferente que otro *nuevo* y por lo tanto deberá tomarse como un bien diferente. De esa manera vemos que, mientras unos clavos viejos, pero bien conservados, pueden tener igual valor que los nuevos, un automóvil Ford viejo no será estimado del mismo modo. Sin embargo, habrá una relación cercana entre estos dos bienes. Si la oferta de los automóviles Ford nuevos declina y sus precios aumentan, los consumidores tenderán a desviar su demanda hacia los Ford más antiguos,

CUADRO 4
CAMBIOS EN LOS PRECIOS DE B, C, D...

<i>Si A y el otro bien son</i>	<i>Si hay cambios en el stock del bien A</i>	<i>Si hay cambios en la demanda del bien A</i>
Sustitutos uno del otro	+ si la demanda de A es <i>elástica</i>	
	- si la demanda de A es <i>inelástica</i>	-
	Nada si la demanda de A es <i>neutra</i>	
Complementarios entre sí	-	+

aumentando en consecuencia su precio. Vemos así cómo los bienes viejos y nuevos, que son técnicamente similares, tienden a ser, entre sí, posibles sustitutos, y su demanda y precio tenderán a relacionarse.

En economía se ha escrito mucho acerca de la teoría del consumo bajo el «supuesto» de que cada bien de consumo se desea en forma independiente de los otros bienes. Como hemos visto, realmente el deseo de obtener los diversos bienes es necesariamente interdependiente, puesto que todos están ordenados en las mismas escalas de valores de los consumidores. La utilidad de cada uno está en relación directa con la de los otros. Este ordenamiento de los valores de los bienes y del dinero permite establecer los cuadros individuales de demanda y luego los de las demandas agregadas, en moneda, para cada bien en particular.

7. LOS PRECIOS DE LOS BIENES DURADEROS Y LOS DE SUS SERVICIOS

¿Por qué compran las personas bienes de consumo? Como vimos en el capítulo 1, un bien de consumo se desea y requiere debido a que el sujeto actuante considera que ese bien servirá para satisfacer

sus necesidades más urgentes y así logrará los fines deseados. En otras palabras, el bien es valorado por sus *servicios* esperados.

Los bienes tangibles tales como la ropa, la comida, la vivienda, etc., y los bienes intangibles como los servicios personales —atención médica o conciertos—, son bienes similares en la vida del consumidor. Ambos son valorados en términos de la satisfacción que proveerán sus servicios.

Todo tipo de bien de consumo producirá una cierta cantidad de *servicios por unidad de tiempo*, a los que podemos denominar *unidades de servicio*. Cuando son intercambiables, estos servicios pueden venderse individualmente. Por otro lado, cuando un bien es una mercadería física y, además, es duradera, esta puede venderse al consumidor en una sola pieza, incluyéndose así un beneficio futuro de varias unidades de servicios.

¿Cuáles son las interrelaciones entre los mercados y precios de un bien duradero, considerado en su totalidad, y los de sus unidades de servicio?

En igualdad de circunstancias, es obvio que un bien *más* duradero es mucho más valioso que otro *menos* duradero, puesto que ese contiene más unidades futuras de servicio. Supongamos que hay dos aparatos de televisión, cada uno de los cuales presta un servicio idéntico al consumidor, pero A tiene una expectativa de servicio de 5 años mientras que B la tiene de 10. Aunque el servicio que presten sea idéntico, B prestará al consumidor el doble de servicios que A. Por lo tanto, en el mercado, el precio de B tenderá a duplicar el precio de A.³⁰

Para los bienes no duraderos, es inexistente el problema de vender por separado los servicios del bien y el bien en sí. Puesto que es inherente a ellos el hecho de que presten servicios por un tiempo relativamente corto, estos bienes se venden generalmente como un

30. Estrictamente hablando, esto no es correcto y más adelante se hará una salvedad. Puesto que, como resultado de la preferencia temporal, los servicios presentes son más valiosos que esos mismos servicios en el futuro y aquellos que están en un futuro cercano son más valiosos que los más lejanos, B costará menos que el doble del precio de A.

todo. La manteca, los huevos, los cereales, etc., se venden como un todo e incluyen todos los servicios que puedan prestar. Nadie pensaría en «alquilar» huevos. Los servicios personales, por otro lado, nunca se venden en su totalidad, puesto que en el mercado libre no existen contratos de esclavitud. Nadie puede adquirir de por vida a un médico, un abogado o un pianista, para que le preste sus servicios sin posterior remuneración. Así podemos ver que los servicios personales siempre se venden en unidades individuales.

El problema de cómo vender los servicios, ya sea separadamente o en conjunto con el bien, surge en el caso de los bienes duraderos tales como casas, pianos, trajes de etiqueta, aparatos de televisión, etc. Hemos visto que los bienes no se venden como una clase completa, por ejemplo el «pan» o los «huevos», sino en unidades homogéneas que son parte del producto, tales como «hogazas de pan» o «docenas de huevos». En esta parte del análisis vemos que los bienes se pueden vender como una unidad física completa, como lo son una casa, un televisor, etc., o como unidades de servicio por un tiempo determinado. La venta de estas unidades de servicio de un bien duradero es lo que se denomina *alquiler* de un bien. El precio de la unidad de ese servicio es lo que llamamos *renta*.

Puesto que el bien es en sí un conjunto de unidades de servicio esperadas, es pertinente basar nuestro análisis en la *unidad de servicio*. Es evidente que la demanda y el precio de las unidades de servicio de un bien de consumo se determinarán sobre la base de los mismos principios aplicados en el análisis del capítulo anterior.

Un bien de consumo duradero contiene acumuladas las unidades de servicio que prestará por un periodo de tiempo. Supongamos que una casa tiene una vida útil de 20 años y que la renta anual de la casa tiene un precio de 10 onzas de oro, determinado por la oferta y la demanda del mercado. ¿Cuál sería el precio de mercado de la casa en sí, si esta se vendiera? Puesto que el precio de la renta anual es de 10 onzas (y si se supone que se continuará con la renta), el comprador de la casa obtendrá la cantidad que resulte de multiplicar 20×10 , es decir, 200 onzas de posibles ingresos por alquileres. El precio de la casa en conjunto tenderá inexorablemente a igualar el valor presente de esas 200 onzas. Vamos a suponer ahora, por conveniencia, que no

existe el fenómeno de la preferencia temporal y que el valor actual de las 200 onzas es, por lo tanto, igual a 200 onzas. En ese caso, el precio total de la casa tenderá a igualar las 200 onzas.

Supongamos ahora que el precio de mercado de la casa en conjunto es de 180 onzas. En ese caso, habrá gran cantidad de posibles compradores puesto que existirá la expectativa de obtener una ganancia monetaria al adquirir la casa en 180 onzas y luego alquilarla a un precio total de 200 onzas. Esta acción es similar a la especulación del comprador que espera vender a un precio más alto. Por otro lado, habrá renuencia por parte de los dueños actuales de esas casas (o de la casa, si no existe otra equivalente de acuerdo con el juicio del mercado) a vender a ese precio, puesto que sería más provechoso dar en alquiler que vender. En estas condiciones, a 180 onzas, encontraremos un exceso de demanda sobre la oferta de este tipo de casas en venta. Este exceso de demanda tenderá a subir el precio a 200 onzas. Supongamos por otro lado que el precio de mercado es superior a 200 onzas. En este caso, habrá una demanda mínima para adquirirla, puesto que sería más barato pagar el alquiler que pagar la cantidad necesaria para comprarla. Los dueños, por el contrario, estarán deseosos de vender la casa en vez de darla en alquiler dado que el precio de venta es mayor. El exceso de oferta sobre la demanda, a un precio superior a 200 onzas, provocará una disminución en el precio hasta alcanzar el punto de equilibrio.

Vemos que, mientras cada precio de mercado se determina en la forma explicada en otras secciones de este capítulo, también el mercado determina las *relaciones* entre los precios. Vemos que existe una relación determinada entre el precio de las unidades de servicio de un bien duradero y el precio de ese bien como un todo. Si esa relación es alterada o no se aplica durante algún tiempo, la acción de los individuos en el mercado tenderá a restablecerla, ya que la posibilidad de obtener cierta ganancia monetaria resurgirá hasta que esa relación se haya establecido y las acciones dirigidas a obtener esa ganancia tenderán inevitablemente a eliminar esa oportunidad. Este sería un caso de «arbitraje», en el mismo sentido que el establecimiento de *un precio* para un bien en el mercado. Si existen dos precios para un mismo bien, la gente tenderá a precipitarse a comprar en

el mercado que cotiza más bajo y a vender la mayor cantidad posible de ese bien en el mercado más alto, hasta que el juego de la oferta y la demanda de los dos mercados establezca un precio de «equilibrio» eliminando la oportunidad del arbitraje. En el caso del bien duradero y de sus servicios, existe una *relación de equilibrio de precios*, que el mercado tiende a establecer. *El precio de un bien en su totalidad en el mercado es igual a la suma del valor presente de los ingresos esperados (futuros) por sus alquileres o rentas.*

Los ingresos futuros en concepto de alquileres previstos no son necesariamente una extrapolación de los precios de alquiler presentes. En realidad, puesto que los precios siempre están cambiando, en casi todos los casos, los alquileres cambiarán en el futuro. Cuando una persona compra un bien duradero, está comprando sus servicios por un periodo que se extiende hacia el futuro; por lo tanto, está más preocupada por los precios futuros que por los presentes y únicamente se interesa en los presentes como una posible referencia hacia el futuro.³¹ Supongamos ahora que los individuos que participan en el mercado consideran, en general, que los alquileres por esta casa en la próxima década serán mucho más bajos que en el presente. El precio de la casa no será entonces la cifra que resulte de multiplicar 20×10 onzas, sino una suma mucho menor.

En este punto conviene definir el «precio de un bien como un todo» como su *valor capital* en el mercado, aunque existe el peligro de confundirlo con el término «bien de capital». El valor capital de cualquier bien (sea un bien de consumo, de capital o un factor dado por la naturaleza), es el precio monetario al que, como bien duradero, se vende en el mercado. El concepto es aplicable a todos los bienes duraderos que contienen servicios futuros.³² El valor capital

31. Hay que tener en cuenta que no existe algo semejante a un precio «presente» establecido por el mercado. Cuando una persona considera el precio de un bien, está pensando en el precio de mercado acordado en la última transacción. El precio «presente» es en realidad siempre el precio establecido en el pasado más inmediato (por ejemplo, media hora antes). Lo que le interesa siempre al sujeto actuante son los diversos precios que se darán en los diferentes momentos futuros.

32. Sobre los usos diferentes otorgados al término «valor», véase el apéndice B, «El valor».

de un bien de consumo tenderá a igualar la suma del valor presente de las unidades de renta esperadas.

El valor capital, en cualquier momento, se basa en la expectativa del precio de los alquileres futuros. ¿Qué sucede cuando esas expectativas son erróneas? Supongamos que el mercado espera que los alquileres de esta casa aumenten en los próximos años y, por lo tanto, establece un valor capital mayor que 200 onzas. Si los alquileres realmente decrecen, contrariamente a lo previsto, esto significa que con el valor capital originario previsto en el mercado se ha sobrestimado el valor de la renta de la casa. Aquellos que han vendido la casa a 250 onzas habrán ganado, mientras que quienes la compraron para poder alquilarla habrán perdido con la transacción. Vemos que aquellos que fueron previsores hábiles ganaron, mientras que los que no lo fueron perdieron como consecuencia de sus transacciones especulativas.

Es obvio que esas ganancias monetarias *no* son el simple resultado de una previsión correcta, *sino de una previsión más correcta que las de otros individuos*. Si todos los individuos hubieran previsto correctamente, el valor capital original habría sido menor que 200 onzas, por ejemplo 150, previendo así la disminución final de los alquileres. En ese caso, no habría sido posible obtener ganancia monetaria alguna.³³ Debe quedar claro que las ganancias o las pérdidas son una consecuencia de la libre acción realizada por los propios ganadores y perdedores. La persona que compra un bien para ofrecerlo en alquiler, a un precio que resulta ser un valor capital excesivo, solo podrá culparse a sí misma por su gran optimismo con respecto a los beneficios monetarios de su inversión. La persona que vende a un valor capital mayor que el ingreso de la renta final será retribuida por su sagacidad en la toma de decisiones. Puesto que todos los especuladores que tienen éxito son compensados y los que no lo tienen son castigados, en proporción a su buen o mal juicio respectivamente, el mercado tiende a establecer y a mantener una calidad en las previsiones o proyecciones de inversión tan alta como sea humanamente posible alcanzar.

33. Los conceptos de ganancia y pérdida monetarias y su relación con la capitalización serán analizados más adelante.

La relación de equilibrio entre el valor capital y la suma de las rentas futuras *esperadas* tiende a ser establecida diariamente por el mercado. Es similar al *precio de equilibrio* establecido por el mercado para cada bien, por medio de la oferta y la demanda, cada día. Por otra parte, la relación de equilibrio entre el valor capital presente y las rentas *reales* futuras es solo una tendencia a largo plazo sostenida por el estímulo al mercado de los previsores más exitosos. Esta relación es un *equilibrio final* similar al *equilibrio final* de los precios que marca la pauta hacia la cual tienden los precios diariamente.

El estudio del valor capital y de los precios de los alquileres requiere un análisis adicional sobre la oferta y la demanda. La determinación del precio del alquiler no presenta problemas. La del precio del valor capital necesita, sin embargo, ser modificada para explicar su dependencia y su relación con el precio del alquiler. La *demanda* del bien duradero existirá no solo por su utilidad directa, sino *también como demanda de inversión en futuros alquileres* por parte de otras personas. Si una persona cree que el precio de mercado del valor capital de un bien es menor que el ingreso que puede obtener por alquileres futuros, tratará de adquirir ese bien y de participar en el mercado como proveedor de bienes en alquiler. De manera similar, la *demanda por retención* para la totalidad del bien no estará basada solo en el uso directo o en los posibles aumentos de precios, sino *también en la futura rentabilidad del bien*. Si el propietario de un bien duradero cree que el precio de venta (valor capital) es menor que lo que puede obtener en alquileres, conservará el bien y lo alquilará. El valor capital del bien será tal que compense y equilibre el *stock* total y el total de las demandas por ese bien. La demanda por retención por parte de los compradores resultará ser, igual que antes, la demanda por retención de su dinero, mientras que los vendedores, tanto del bien total como de sus unidades de servicio, son quienes demandarán dinero a cambio.

En otras palabras, para cualquier bien de consumo, los propietarios tienen la alternativa de consumirlo directamente o venderlo a cambio de dinero. En el caso de los bienes de consumo duraderos, el propietario puede adoptar cualquiera de las siguientes opciones:

utilizarlo directamente, venderlo en su totalidad, o *alquilarlo*, es decir, vender sus unidades de servicio por un periodo. Hemos visto que si el uso directo del bien representa un valor más alto en su escala individual de valores, entonces lo utilizará y no lo colocará en el mercado. Si la venta del bien en su totalidad representara su valoración más alta, entraría a formar parte del mercado de «capital» como proveedor de ese bien. Si su alquiler estuviera en el lugar más alto de su escala de valores, entraría en el mercado de «alquileres» como proveedor del bien. Cuál será la opción que ocupe el lugar más alto en su escala de valores dependerá de lo que considere la mejor inversión monetaria. La forma que adquieran las curvas de oferta tanto para el mercado de capital como para el de alquileres será ascendente hacia la derecha o vertical, puesto que, cuanto mayor sea el ingreso previsto, menor será la cantidad retenida para uso directo. Resulta evidente que los cuadros de la oferta de esos dos mercados están recíprocamente conectados. Tenderán a estar en equilibrio cuando se establezca una relación de equilibrio de precios entre ellos.

De manera similar, quienes no sean propietarios de un bien en un momento dado elegirán entre: a) no comprar el bien y retener su dinero, b) comprarlo enteramente y c) tomarlo en alquiler. Elegirán, por supuesto, la opción mejor ubicada según sus escalas de valores, la que, a su vez, se basará parcialmente en sus demandas de dinero y en sus estimaciones respecto de qué clase de compra les convendrá. Si deciden comprar, lo harán en el mercado que consideren más barato; luego, podrán usar el bien directamente o podrán venderlo en un mercado más caro. Así, vemos que si el valor capital de una casa es de 200 onzas, pero el comprador calcula que los precios de los alquileres totalizan 220 onzas, será inmediata su decisión de comprar a 200 onzas, después de lo cual podrá usar la propiedad directamente o participar en el mercado de alquileres para obtener los ingresos previstos de 220 onzas. La última opción dependerá nuevamente de su escala de valores. Este es otro ejemplo de la acción de arbitraje explicada anteriormente, y su efecto es el de vincular las curvas de demanda de los dos tipos de mercado existentes para los bienes duraderos.

Debemos señalar aquí el hecho de que, en algunos casos, el contrato de alquiler adquiere en sí las características de un contrato de capital y la estimación de ingresos futuros. Este es el caso de los contratos de alquiler a *largo plazo*. Supongamos que A está planeando alquilarle a B una casa por un término de 30 años a un precio anual determinado. Esto es, en vez de cambiar continuamente el precio del alquiler, este se *fijará* en el contrato original. Nuevamente, los cuadros de oferta y de demanda se establecen de acuerdo con las diversas apreciaciones individuales sobre las variaciones en los precios de los alquileres del mismo tipo de bien. Así, vemos que si hay dos casas idénticas y se supone que la suma de los precios de alquiler de la casa A, en los próximos treinta años, será de 300 onzas, el precio del alquiler a largo plazo para la casa B tenderá a establecerse en 10 onzas por año. Aquí se presenta nuevamente una conexión similar entre los mercados. *El precio establecido de alquilar a largo plazo tenderá a ser igual a la suma del valor presente de las fluctuantes rentas previstas para bienes similares.* Si el supuesto general es que la suma de las rentas será de 360 onzas, habrá una gran demanda de contratos a largo plazo por valor de 300 onzas y una oferta reducida para alquilar a ese precio, hasta que el precio a largo plazo de los alquileres alcance las 12 onzas anuales y logre así nivelar las cantidades. Nuevamente, la incertidumbre inherente al futuro es lo que permite a los buenos previsores ganar y a los que no lo son perder.³⁴

En realidad, la preferencia temporal existe y el valor presente de las rentas futuras es siempre menor, en cierta medida, que la suma de esas rentas. Si no fuera así, el valor capital de los bienes muy duraderos (aquellos que se desgastan en forma imperceptible) sería casi infinito. Una propiedad que presuntamente fuese duradera y cuya demanda persistiese por cien años tendría un precio de venta casi infinito. La razón por la cual esto no ocurre es porque la *preferencia temporal* devalúa los bienes futuros de acuerdo con el lapso que se considera. La forma en que se establece la tasa de preferencia temporal será analizada en los próximos capítulos. Sin embargo, se

34. Véase Fetter, *op. cit.*, pp. 158-60.

ilustra a continuación el siguiente ejemplo de los efectos de la preferencia temporal sobre el valor capital de un bien. Tomemos como referencia un bien duradero del que se espera una vida útil de 10 años, con un precio del alquiler de 10 onzas anuales. Si la tasa de preferencia temporal es del 10% anual, las rentas futuras y sus valores *presentes* serán los siguientes:

Años	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Rentas futuras esperadas	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Valor presente	9	8,1	7,3	6,7	6,0	5,4	4,9	4,4	4,0	3,6

(suponiendo el pago del primer año un año después a partir de la fecha)

Suma de los valores presentes = 59,4 onzas = valor capital, en comparación con la suma de 100 onzas de renta futura.

Cuanto mayor sea el número de años considerados, mayor será el descuento, reduciéndose, así, el valor presente a una cantidad ínfima.

Es importante reconocer que el factor de preferencia temporal *no* confiere ganancias o pérdidas monetarias, como sí es el caso de las apreciaciones correctas sobre situaciones inciertas. Si la tasa de preferencia temporal es del 10%, la adquisición del bien antes mencionado al precio de 59,4 onzas, conservándolo y dándolo en alquiler por un término de 10 años, con el objeto de adquirir 100 onzas, *no* constituye ganancia monetaria. En este caso el dinero presente estaba por encima del dinero futuro y lo único que esta persona recibió fue simplemente el ingreso futuro que el mercado había valorado como igual a 59,4 onzas de dinero presente.

En general, podemos resumir las acciones de los empresarios en el campo de los bienes de consumo duraderos diciendo que: la tendencia será *invertir* en compras globales de bienes de consumo duraderos (ya existentes) cuando consideren que el valor capital presente de ese bien en el mercado es menor que la suma de los alquileres que recibirán en el futuro (descontando la preferencia temporal). Venderán esos bienes enteramente cuando piensen que el valor capital

presente es mayor que la suma del descuento de todos los alquileres. Los más acertados obtendrán ganancias y los otros sufrirán pérdidas. Cuanto más acertadas sean las apreciaciones, las oportunidades de «arbitraje» tenderán a desaparecer.

Aunque hemos analizado las ganancias y las pérdidas de arbitraje de la acción empresarial en los casos de venta global, en contraposición con el alquiler, tenemos todavía que desentrañar las leyes que gobiernan los ingresos empresariales, los ingresos que los productores tratan de obtener por medio de la producción; este problema se analizará en los próximos capítulos.³⁵

8. LAS COMPARACIONES SOBRE EL BIENESTAR Y LA SATISFACCIÓN FINAL DEL CONSUMIDOR

Debido a nuestra preocupación por el análisis de las acciones humanas en una economía monetaria, no se debe pensar que las verdades generales establecidas en el capítulo 1 ya no son válidas. Todo lo contrario, en el capítulo 1 fueron aplicadas a casos aislados como el de Crusoe, porque, lógicamente, se empieza por analizar esas situaciones para después hacer lo propio con las interrelaciones más complejas de la economía monetaria. Sin embargo, las verdades expuestas en el primer capítulo siguen siendo aplicables no solo a través de inferencias lógicas sobre el complejo monetario, sino también directamente a todas las situaciones de la economía monetaria en las que el dinero no está involucrado.

Hay otro aspecto en el que el análisis del primer capítulo puede aplicarse directamente a una economía monetaria. Nos referimos en especial al análisis del intercambio respecto de la asignación que hace el consumidor de su dinero a los usos que para él son más valiosos, sobre la base de su escala individual de valores. No debemos olvidar que el objetivo *fundamental* que persigue el consumidor, al

35. Para un mejor tratamiento acerca del valor de los bienes duraderos, véase el brillante tratado de Böhm-Bawerk, *Positive Theory, etc.*, pp. 339-57; Fetter, *op. cit.*, pp. 111-21; y Wicksteed, *op. cit.*, capítulo 1, pp. 101-11.

disponer de su dinero, es utilizar los bienes adquiridos para satisfacer sus fines más valorados. Así, con el objeto de analizar el *mercado*, una vez que Jones ha comprado tres kilogramos de manteca, perdemos interés en la manteca (suponiendo que no hay posibilidad de que Jones vuelva a participar en el mercado de la manteca revendiéndola). La venta minorista de manteca es la venta del *bien de consumo*, puesto que esta es la última *venta a cambio de dinero* a lo largo del proceso de producción de la manteca. Ahora el bien se encuentra en poder del verdadero consumidor, quien ha sopesado la compra en su escala de valores y ha decidido hacerla.

Sin embargo, no debemos olvidar que, tomando en cuenta la acción humana en su integridad, con la compra de manteca por parte del consumidor *no* finaliza el proceso. La manteca deberá ser transportada a la casa de la persona. A partir de ese punto, Jones decidirá sobre la mejor forma de aprovechar las unidades de manteca: en tostadas, tortas, bizcochos, etc.. Por ejemplo, para usar manteca en una torta o en emparedados, la Sra. Jones cocinará la torta y preparará los emparedados antes de llevarlos a la mesa, donde el Sr. Jones los comerá. Vemos que el análisis del capítulo 1 es correcto en cuanto a que el consumidor asigna los bienes útiles —caballos, manteca o cualquier otra cosa—, de acuerdo con su utilidad, a los usos más valorados. Podemos ver también que cuando *se vendió la manteca por última vez a cambio de dinero* no constituía un bien de consumo sino un *bien de capital*, aunque de menor orden que en cualquier otra etapa de la producción. Los bienes de capital son bienes ya producidos, pero que deben combinarse con otros factores para convertirse en bienes de consumo, bienes que finalmente van a satisfacer al consumidor. Desde un punto de vista estrictamente praxeológico, la manteca solo se convierte en bien de consumo cuando el consumidor final la está comiendo o cuando es consumida de alguna otra manera. Desde el punto de vista de la praxeología —el análisis completo y formal de la acción humana en todos sus aspectos— no es adecuado llamar «bien de consumo» al bien vendido al consumidor final. Sin embargo, desde el punto de vista de la subdivisión de la praxeología que cubre los aspectos netamente económicos —la *cataláctica*, o ciencia que estudia los intercambios

monetarios—, se considera conveniente denominar «bien de consumo» al que está en la última etapa de una relación monetaria. Esta es, en la mayoría de los casos, la última fase, en la que el productor puede invertir dinero en algún factor. Es lícito, entonces, denominar «bien de consumo» a cualquier bien que se encuentre en esa última etapa monetaria, siempre que seamos conscientes de las otras implicaciones. Debemos recordar en todo momento que sin las últimas etapas y sin la asignación final a los consumidores, no habría *razón alguna* para la existencia de todo el proceso de intercambio monetario. La economía no puede desconocer la etapa final de consumo por el simple hecho de que haya dejado de ser una relación monetaria, puesto que esa etapa es la meta final de los individuos luego de efectuar sus transacciones comerciales en la sociedad.

Prestando atención a ese punto pueden aclararse muchas confusiones. Nos encontramos así ante el interrogante acerca de los ingresos del consumidor. En el capítulo 3 analizamos los ingresos monetarios del consumidor, y la meta universal de maximizar los ingresos psíquicos, señalando, en cierta medida, la relación existente entre ambos. Cada cual trata de elevar al máximo el ingreso psíquico, el cual incluye, en su escala de valores, una extensa serie de bienes de consumo, intercambiables o no. Los bienes intercambiables generalmente están dentro de las relaciones monetarias y, por lo tanto, se pueden adquirir por medio de dinero, mientras que no sucede lo mismo con los bienes no intercambiables. Hemos señalado algunas consecuencias del hecho de que sea el ingreso *psíquico* y no el *monetario* el que se está tratando de maximizar y cómo eso introduce modificaciones en la cuantía de esfuerzo o trabajo y en la inversión en bienes de producción. También es cierto que el ingreso psíquico, por ser puramente subjetivo, no puede ser medido. Además, desde el punto de vista praxeológico, no podemos comparar en forma ordinal el ingreso psíquico, ni la utilidad, de una persona con la de otra. No podemos decir que el ingreso o la «utilidad» de A es mayor que la de B.

Sí podemos, por lo menos en teoría, medir los ingresos monetarios sumando la cantidad de ellos que cada persona obtiene, pero esto en modo alguno implica una medición del ingreso psíquico. Además, no nos permite, como podría suponerse, obtener un indicador exacto

de la cantidad de servicios que cada individuo puede obtener de los bienes de consumo *intercambiables*. Un ingreso de 50 onzas de oro en un año probablemente no represente lo mismo, en término de los servicios obtenidos de bienes intercambiables, que un ingreso de 50 onzas de otro año. El poder adquisitivo del dinero en relación con los otros bienes cambia continuamente y no hay forma de poder medir esos cambios.

Por supuesto, desde el punto de vista de los historiadores y no de los economistas, podemos comparar los ingresos «reales», en vez de los monetarios, entre los diferentes períodos. Así, si Jones recibió 1.000 onzas en concepto de ingresos durante un año y 1.200 el año siguiente, y los precios en general aumentaron durante ese año, el incremento del «ingreso real» de Jones fue mucho menor que el incremento nominal monetario, o tal vez disminuyó. Sin embargo, como veremos más adelante, no existe un método preciso para medir, ni aun para determinar, el poder adquisitivo del dinero y sus fluctuaciones.

Aun en caso de limitarnos a un mismo periodo, los ingresos monetarios no son una guía infalible. Existen, por ejemplo, muchos bienes de consumo que pueden obtenerse *tanto* por medio del intercambio monetario como fuera de él. Así, Jones podría gastar 18 onzas al mes en comida, alquiler y mantenimiento, mientras que Smith solo gasta 9 onzas al mes. Esto no significa necesariamente que Jones obtiene el doble de servicios que Smith. Puede ser que Jones viva en un hotel que le provee esos servicios a cambio de dinero. Smith, por otra parte, puede estar casado, y así obtiene servicios de cocina y limpieza sin que exista relación monetaria alguna. El ingreso psíquico de Smith por esos servicios puede ser igual o mayor que el obtenido por Jones a pesar de que sus gastos monetarios sean menores.

Tampoco podemos medir los ingresos psíquicos si nos limitamos a los bienes que participan del vínculo monetario. A y B pueden vivir en un mismo tipo de casa, pero ¿cómo un economista observador puede deducir que los dos disfrutan de la casa en la misma forma? Obviamente, el grado de satisfacción no va a ser el mismo y el mero hecho de comparar los ingresos o las propiedades no nos permite tener una idea de la diferencia.

De aquí se desprende que la ley de la utilidad marginal decreciente del dinero es aplicable solo a las valoraciones de *cada persona individualmente*. No pueden compararse las utilidades de una persona y otra. No podemos asegurar, como algunos autores han hecho, que un dólar adicional significa menos satisfacción para Rockefeller que para un hombre pobre. Si Rockefeller repentinamente se hiciera pobre, cada billete significaría para él más de los que representa ahora; de manera similar, si el hombre pobre se hiciera rico, sin que se alterase su escala de valores, cada billete tendría para él menor significado del que tiene ahora. Pero este hecho no implica una comparación de las satisfacciones de diferentes individuos o de sus valoraciones subjetivas. Es posible que un Rockefeller goce más que un individuo pobre, pero altamente ascético, de los servicios obtenidos por cada dólar adicional.

9. ALGUNAS FALACIAS RELACIONADAS CON LA UTILIDAD

Una teoría sobre la utilidad sostenida por varios autores establece que el consumidor actúa con el objeto de *equiparar* la utilidad marginal de cualquier bien con el precio de ese bien. Para comprender esta tesis examinemos la escala de preferencias del Sr. Jones observando la compra de uno o más trajes (y asumiendo que todos los trajes son de la misma calidad, es decir, que se trata del mismo «bien»).

Supongamos que su escala de valores sea la siguiente:

—	3,4 granos de oro
—	3,3 granos de oro
—	(Primer traje)
—	3,2 granos de oro
—	3,1 granos de oro
—	(Segundo traje)
—	3,0 granos de oro
—	2,9 granos de oro
—	2,8 granos de oro
—	(Tercer traje)
—	2,7 granos de oro

Supongamos también que el precio de mercado es 2,9 granos de oro por traje. De ese modo Jones comprará dos trajes, y no uno ni tres. *Comprará mientras la utilidad marginal decreciente de la última unidad de trajes a comprar exceda la utilidad marginal creciente del dinero.*³⁶ Este es un hecho evidente. Ahora bien, si se habla de bienes ilimitadamente divisibles, tales como la manteca, y de pequeñas unidades monetarias, tales como los centavos, es fácil precipitarse a la conclusión de que el consumidor de cada bien actuará tratando de equiparar, al precio de mercado, la utilidad marginal del dinero y la utilidad marginal del bien. Debe dejarse constancia, sin embargo, de que no existe tal «equiparación». En el caso de los trajes, el nivel del segundo traje está considerablemente más arriba del nivel de los 2.9 granos. Vemos entonces que no hay equiparación. Aun en el caso de los bienes más divisibles siempre habrá una *diferencia en el nivel de prioridades* y no una equiparación entre las dos utilidades. Una persona puede comprar 11 onzas de manteca a 10 centavos la onza hasta llegar al punto en que no haya diferencia en su escala de utilidades entre la undécima onza y los 10 centavos; aun así, no hay *igualdad* sino una diferencia en el orden de prioridades, y la última onza obtenida se encuentra en un nivel más alto que la última suma de dinero gastada. Por supuesto, el consumidor trata de gastar su dinero en del modo en que más se acerquen las dos, pero nunca podrán ser iguales.

Además, las utilidades marginales de cada bien particular, una vez adquiridos, difieren entre sí. Tomemos, por ejemplo, un grano de oro como la unidad monetaria a considerar. Digamos que los precios de mercado de diversos bienes son los siguientes:

huevos:	1 docena por grano;
manteca:	1 kilogramo por grano;
pan:	1 hogaza por grano;
dulces:	1 tableta por grano.

36. Omitimos las posibles traslaciones en el nivel de prioridades debido a un incremento en la utilidad del dinero, las cuales solo complicarían la explicación innecesariamente.

Cada individuo adquirirá cada mercancía hasta alcanzar el último punto en el que todavía la utilidad marginal de la unidad obtenida excede la utilidad marginal de un grano de oro. Para una persona, eso puede significar la compra de 5 kilogramos de manteca, 3 hogazas de pan, 2 tabletas de dulce, etc. Esto, a su vez, significa que un sexto kilogramo de manteca o una tercera hogaza de pan tendrían una utilidad marginal menor que el grano de oro cedido. Sin embargo, la utilidad marginal de cada bien sería diferente de la de los otros bienes.

Otra idea, aún más curiosa, sostiene que, cuando hay equilibrio, la proporción relativa de las utilidades marginales de los diversos bienes entre sí es igual a la de sus respectivos precios. Sin entrar en mayores detalles acerca del modo en que los autores llegaron a esa conclusión, podemos ver que es absurda, puesto que las utilidades no son cantidades y por lo tanto no pueden ser divididas.

Estas falacias surgen de otra relacionada con ellas: la idea de que el individuo actúa tratando de *equiparar* la utilidad marginal que cualquier bien tendría en cada uno de sus usos. Aplicándolo al dinero, esto implicaría que la utilidad marginal de una unidad de dinero fuese igual, en cada uso, para cada persona. Esto es incorrecto, puesto que, como hemos visto, las utilidades marginales de los diversos bienes no pueden igualarse. Las sucesivas unidades de un bien se asignan al fin más deseado primero, luego a satisfacer el siguiente en importancia, etc. Si hay diferentes servicios que un bien puede prestar, cada uno utilizando diversas unidades posibles, la utilidad marginal de una unidad en cada servicio continúa decreciendo a medida que la oferta aumenta. A medida que se adquieren los bienes, la utilidad marginal de cada bien adquirido decrece y la persona podrá asignar su dinero primero a un uso, luego a otro y luego nuevamente al primero. Sin embargo, en ningún caso existe una equiparación entre las utilidades marginales.

El dogma de la equiparación de las utilidades marginales puede comprenderse mejor si analizamos el siguiente párrafo de quien fue, probablemente, el que dio origen a esa idea:

Sea s el *stock* total de algún bien capaz de prestar dos servicios distintos. Podemos entonces representar las cantidades apropiadas para esos

servicios como x_1 e y_1 siendo condición necesaria que x_1 más y_1 sea igual a s . Podemos decir que la persona va gastando pequeñas cantidades de ese bien. Sabemos que el hecho de elegir el curso de acción que aparentemente ofrece las mayores ventajas en ese momento es una tendencia inevitable del hombre. Por lo tanto, cuando una persona está conforme con la distribución que ha dispuesto, concluimos que ninguna otra opción habría resultado más placentera; lo que equivale a decir que un incremento en las existencias del bien rendiría exactamente la misma utilidad tanto para un servicio como para el otro. Supongamos que Δu_1 y Δu_2 son los incrementos de la utilidad que pueden resultar del consumo de un bien en cualquiera de sus dos formas. Cuando finaliza la distribución debemos contar con la siguiente igualdad: $\Delta u_1 = \Delta u_2$ [...]. Evidentemente, el mismo razonamiento se aplicará a cualquier par de usos y por lo tanto a todos los servicios simultáneamente, de manera que obtendremos una serie de ecuaciones, menos numerosa en una unidad que el número de usos posibles de un bien. El resultado general es que, si el bien es consumido por un ser inteligente, su consumo producirá la mayor utilidad.³⁷

Los errores fundamentales planteados aquí consisten en concebir la utilidad como una cantidad determinada, como una función del incremento de la cantidad del bien, y tratar el problema en términos de pasos infinitamente pequeños. Ambos procedimientos son falaces. Las utilidades no son cantidades sino órdenes de preferencia y las cantidades de un bien utilizadas sucesivamente son siempre significativas y no infinitesimales. Si las unidades son discretas, el orden de preferencia de cada unidad será diferente del de las otras y no podrá darse equiparación alguna.

Muchos de los errores cometidos en el análisis de la utilidad surgen del hecho de considerarla una especie de cantidad, la cual, por lo menos en principio, es susceptible de ser medida. Por ejemplo, cuando nos referimos a la «maximización» de la utilidad del consumidor no nos estamos refiriendo a que un *stock* determinado o una cantidad dada de un bien deben maximizarse, sino al *orden de preferencia* dentro de la escala de valores del individuo. De manera

37. W. Stanley Jevons, *The Theory of Political Economy* (Macmillan & Co., 3.^a ed., Londres, 1888), pp. 59-60.

similar, el supuesto de unidades pequeñísimas y la creencia en la utilidad como una cantidad llevan a cometer el error de considerar la utilidad marginal como si fuera la derivada matemática de la «utilidad total», la cual resulta al integrar las diversas unidades de un bien. En realidad, no existe esa relación ni tampoco algo semejante a la «utilidad total», sino únicamente la utilidad marginal de una unidad de *mayor tamaño*. El tamaño de la unidad depende de su pertinencia en cada acción en particular.³⁸

Esto ilustra uno de los graves peligros en que se incurre por el uso de los métodos matemáticos en la economía, puesto que esos métodos traen consigo la idea de la continuidad, o sea, la existencia de pasos infinitesimales. La mayor parte de los autores considera esta presunción como inofensiva y como una función potencialmente útil, señalando su gran eficacia en el campo de la física. Sin embargo, no tienen en cuenta la enorme diferencia que existe entre el mundo de la física y el de la acción humana. El problema aquí no consiste, simplemente, en encontrar las herramientas para mediciones microscópicas que la física ha desarrollado. La diferencia crucial es que la física trata de objetos inanimados, que se *mueven* pero no *actúan*. Los movimientos de estos objetos pueden investigarse, ya que son regulados por leyes precisas, cuantitativamente determinadas y perfectamente expresadas en términos de funciones matemáticas. Puesto que estas leyes describen con precisión los procesos del movimiento, no existe, en este caso, inconveniente alguno en considerar los supuestos simplificadores de la continuidad y los pasos infinitesimales.

Sin embargo, los seres humanos no tienen ese tipo de movimiento, sino que actúan conscientemente utilizando ciertos medios para alcanzar los fines deseados. La investigación de las causas de la acción humana es, por lo tanto, totalmente distinta de la investigación sobre las leyes del movimiento de los objetos físicos. Los seres humanos, en particular, actúan sobre la base de las cosas que son *pertinentes* para su acción. El ser humano no puede ver el proceso

38. Véase el apéndice A, «La utilidad marginal decreciente del dinero», y Rothbard, «Toward a Reconstruction, etc.», *loc. cit.*

infinitesimal, y en consecuencia, para él no tiene significado alguno ni pertinencia para su acción. Así, si la menor unidad que un ser humano puede distinguir es una onza de un bien, será entonces la onza la unidad básica y no podemos suponer una continuidad infinitesimal en términos de pequeñas fracciones de una onza.

El problema fundamental de la teoría de la utilidad, ignorado por los autores matemáticos, ha sido el *tamaño de la unidad*. En el supuesto de la continuidad matemática, esto no representa problema alguno; no podría serlo puesto que la unidad matemática se concibe como infinitamente pequeña y, por lo tanto, en forma literal, *carece de tamaño*. Sin embargo, en un análisis de la acción humana desde el punto de vista praxeológico esto resulta una incógnita básica. El tamaño pertinente de la unidad varía de acuerdo con la situación en particular, y en cada una de estas situaciones la unidad pertinente se transforma en unidad *marginal*. No existe sino una simple relación ordinal entre las utilidades de las unidades de diversos tamaños.

La tendencia a tratar los problemas de la acción humana en términos de igualdad en su utilidad y en términos de pasos infinitesimales se observa también en los últimos trabajos sobre «los mapas de indiferencia». Casi toda la estructura de la economía matemática contemporánea, en cuanto a la teoría del consumo, ha sido creada sobre el supuesto de la «indiferencia». Su fundamento es el estudio de grandes clases de combinaciones de dos bienes entre los cuales el consumidor es indiferente con respecto a sus valoraciones. Además, las diferencias entre ellos son infinitamente pequeñas, de manera que pueden dibujarse líneas continuas y trazar sus tangentes. La falacia mayor en este modo de pensar es que la «indiferencia» *no puede ser la base para llevar a cabo la acción*. Si el hombre realmente fuera indiferente ante dos opciones, sería imposible que se decidiera por alguna de ellas y, por lo tanto, no podría actuar. Estamos interesados en analizar la acción humana y cualquier acción demuestra una manifestación de voluntad basada en la preferencia; preferencia de una opción sobre otras. No hay, por lo tanto, cabida para el concepto de indiferencia dentro de la economía o dentro de cualquier otra ciencia praxeológica. Si fuera indiferente para un hombre consumir 5,1 o 5,2 onzas de manteca, debido a que la unidad es demasiado

pequeña para tomarla en cuenta, tampoco tendría entonces razón para elegir entre las dos opciones. Usaría la manteca por unidades de una onza en vez de décimas de onza. Por esta misma razón, no existen pasos infinitesimales en la acción humana. Serán pasos solo aquellos que sean significativos en la acción humana; por lo tanto, siempre serán finitos y discretos.

El error del razonamiento basado en la «indiferencia» es el hecho de no considerar que un problema importante para el campo de la *psicología* puede no serlo para la praxeología, a la cual pertenece la economía. La psicología contempla el problema de *cómo y por qué* el individuo forma escalas de valores y para responder a esas preguntas es adecuado considerar la tendencia individual a decidirse en una alternativa o a ser «indiferente». La praxeología, sin embargo, es una ciencia lógica basada en la existencia de la acción *per se*; está interesada en explicar e interpretar la acción real en su sentido universal y no en un sentido particular o específico. Su análisis de las escalas de valores es, por lo tanto, una deducción que parte de la naturaleza de la acción humana y no de un ensayo especulativo del proceso interno de la mente. Por consiguiente, para la praxeología es irrelevante considerar si un hombre, al tener que decidir entre A y B, lo hace con firmeza y decisión racional o si lo hace al azar, lanzando una moneda al aire. Este problema interesa a la psicología. La praxeología se ocupa solamente del hecho de que, por ejemplo, elija A en vez de B y de que, por lo tanto, A haya sido considerado más alto que B en su escala de preferencias. A la teoría de la utilidad no le conciernen ni la psicología ni las operaciones internas de la mente, puesto que es una ciencia diferente fundamentada en las consecuencias lógicas de la mera existencia de la acción.

La praxeología tampoco se basa en la psicología de la conducta. En realidad, comparándola con la psicología, sus principios son opuestos a los del conductismo. Como hemos visto, la praxeología, lejos de basarse en una simple observación de las acciones, lo que sí podría hacerse con el movimiento de las piedras, se basa en una distinción fundamental entre la acción humana y el movimiento de la materia inorgánica, esto es, el hecho de que la acción humana es *motivada* hacia el logro de ciertos fines. Los medios y los recursos se usan para

obtener esos fines. Lejos de dejar de lado el proceso mental, la praxeología descansa fundamentalmente sobre el axioma básico de la acción, que es causada y activada por la mente humana. Sin embargo, la praxeología no se ocupa del contenido específico de estos fines, ni de la forma de alcanzarlos, o de su ordenamiento; se ocupa del análisis de las implicancias lógicas de la existencia de estos fines.

Algunos autores, al amparo de una separación artificial entre las escalas de valores y la acción real, han llegado hasta el extremo de tratar de identificar los mapas de indiferencia de las personas por medio de cuestionarios. Estos intentos, además de ser inadecuados debido a que la indiferencia no es un argumento válido en praxeología, fallan, además, al no reconocer que las escalas de valores cambian continuamente, por lo que dichos cuestionarios carecen de relevancia respecto de los problemas económicos. A la economía no le interesan las escalas de valores obtenidas en respuesta a los cuestionarios, sino los valores implícitos en la acción real. Como Ludwig von Mises dice en relación con los intentos de separar la acción de las escalas de valores:

[...] la escala de valores es solamente una herramienta fabricada por el pensamiento. La escala de valores se manifiesta únicamente en la acción real y puede ser percibida solo observando la acción real. No es, por lo tanto, permisible contrastarla con la acción real y usarla como patrón general para la evaluación de esas acciones reales.³⁹

Puesto que no es pertinente hablar de indiferencia en relación con la acción humana, podemos deducir que dos opciones no pueden ser tenidas por iguales en una escala de valores individual. Si realmente fueran valoradas en la misma forma, no habría lugar para

39. Mises, *Human Action*, p. 102. El Dr. Bernardelli justamente afirma: «Si alguien me preguntara *en abstracto* si el amor hacia mi país es mayor que mi deseo de libertad, me sentiría perdido y no sabría qué responder. Pero si en realidad tuviera que escoger entre realizar un viaje dentro de mi país y el peligro de perder mi libertad, el grado de intensidad de mi deseo se haría totalmente evidente». Harro F. Bernardelli, «What has Philosophy to Contribute to the Social Sciences and to Economics in Particular?», *Economica*, noviembre de 1936, p. 451. Véase también nuestro análisis sobre el «excedente del consumidor» en la sección 4.

la elección ni se podría hablar de acción. En consecuencia, las opciones no son solamente ordinales en las escalas de valores de los individuos, sino que, además, se valoran *sin ataduras*, es decir, cada una tiene un diferente nivel de prioridad.

La famosa ilustración usada por los teóricos de la indiferencia para demostrar la relación entre la acción humana y la indiferencia, es la del asno de Buridan. Esta fábula es la de un burro que se mantiene inmóvil, hambriento y equidistante de dos fardos de pasto, o sediento y equidistante ante dos cubos de agua. Puesto que los dos fardos o los cubos de agua son igualmente atractivos, el burro no puede elegir y por lo tanto se muere por inanición. Este ejemplo, supuestamente, demuestra la indiferencia en la acción y muestra la forma en que la indiferencia se *manifiesta* dentro de la acción. Para mayor confusión, Schumpeter se refiere a este asno como «perfectamente racional». ⁴⁰

En primer lugar, difícilmente podría concebirse una persona o un asno que fuera *menos* racional. En realidad el asno se encuentra ante *tres* opciones, y no *dos*, siendo la tercera el hecho de morir por inanición si se queda estático. Aun desde el punto de vista de los que apoyan la teoría de la indiferencia, esta tercera postura tendría que ocupar un nivel más bajo que cualquiera de las otras dos opciones en la escala de valores del sujeto actuante. Seguramente *no* elegirá morir por inanición.

Si tanto el cubo de agua de la izquierda como el de la derecha son igualmente atractivos y no encuentra razón para preferir uno o el otro, tanto el asno como el hombre tomarán una decisión al azar, como por ejemplo, tirando una moneda. Pero tendrán que decidirse por alguno. Una vez más, decimos que nuestro interés está en la preferencia *revelada por la acción de elegir entre alternativas* y no en la *psicología* que explica esas preferencias. Si la moneda arrojada señala el cubo de la izquierda, querrá decir que ese cubo fue valorado, finalmente, más alto de acuerdo con su propia escala de valores, puesto que hacia él se dirigirá el sujeto actuante. Vemos así que, lejos de

40. Schumpeter, *op. cit.*, pp. 94 n. y 1064.

ser una prueba sobre la importancia de la indiferencia, el caso del asno de Buridan es un excelente ejemplo para demostrar que la indiferencia no desempeña rol alguno en el análisis de la acción humana.

Otro modo por el que se pretende explicar el análisis de la indiferencia surge de suponer que un hombre, por ejemplo el Sr. Jones, elige entre dos opciones, A y B, el 50% de las veces, en sucesivas repeticiones. Este resultado, supuestamente, demuestra que Jones era indiferente respecto de las dos opciones. Sin embargo, la lógica indica que, en algunos casos en la escala de valores de Jones, A estaba en un *nivel más alto* que B y que en otros casos se alteraron las prioridades y B resultó estar en una posición *más favorable* con respecto a A. *En ningún caso* hubo indiferencia entre las dos opciones. El cambio en las prioridades indica un cambio en la escala de preferencias en lugar de indiferencia basada en una escala de valores constante. Si estuviéramos tratando el aspecto psicológico, podríamos analizar la intensidad de esas preferencias y emitir el juicio de que, en relación con su personalidad, el hombre estaba eligiendo en forma relativamente indiferente en vez de hacerlo intensamente, decidiéndose, en definitiva, por una de las dos opciones. Pero desde el punto de vista de la praxeología no estamos interesados en el contenido concreto de sus escalas de valores ni en su intrincada personalidad. Solo nos interesa su escala de valores según se pone de manifiesto a través de la elección efectuada entre las diversas opciones.

APÉNDICE A: LA UTILIDAD MARGINAL DECRECIENTE DEL DINERO

Algunos autores admiten la validez de la ley de la utilidad marginal decreciente para todos los bienes, pero no en el caso de la moneda. Así, por ejemplo, un hombre puede asignar cada onza de moneda a los usos que para él tienen mayor importancia. Sin embargo, supongamos que comprar un automóvil cueste 60 onzas de oro. La adquisición de la onza número 60, que le permitirá comprar el automóvil, tendrá, para él, mucho más valor que la adquisición de la onza número 58 o 59, que no representaban la misma posibilidad.

Este argumento implica una equivocación idéntica a la expuesta en el capítulo 1 sobre «el incremento de la utilidad marginal de los huevos». ⁴¹ En ese caso vimos que es erróneo deducir un aumento en la utilidad marginal del cuarto huevo debido a que con los tres primeros no podía cocinar un pastel. Vimos que un «bien» y, consecuentemente, la «unidad» de un bien se definen de acuerdo con la cantidad de *servicios equivalentes ofrecidos por unidad*. Esta última frase nos da el concepto clave. El cuarto huevo no significaba un servicio equivalente al primero y, por lo tanto, no era intercambiable con este; un *único huevo*, en este caso, no podía tomarse como *unidad*. Las unidades de un bien deben ser homogéneas en cuanto a la utilidad que de ellas se deriva, y solamente respecto de este tipo de unidades es aplicable la ley de la utilidad.

La situación es similar en el caso del dinero. La utilidad del bien moneda reside en su utilización como medio de intercambio y no en su uso directo. En este caso, una «unidad» de dinero, considerada en relación con las escalas de valores individuales, debe ser tal que resulte homogénea con todas las otras unidades en cuanto a su valor de cambio. Si una onza más permite la adquisición de un automóvil, y el problema está relacionado con este caso en particular, entonces la «unidad» del bien dinero no deberá considerarse como equivalente a una onza sino a sesenta onzas.

Todo lo que debe hacerse para comprender y explicar las «discontinuidades» debidas a las posibles grandes compras es *variar el tamaño de la unidad monetaria* para la cual se aplican tanto la ley de la utilidad marginal como las distintas preferencias y elecciones. ⁴² Esto es lo que cada persona realmente hace en la práctica. Supongamos que un hombre está considerando cómo emplear 60 onzas de oro. A los efectos de simplificar, asumamos que tiene la posibilidad de dividir las 60 onzas en unidades de 5 onzas cada una, lo que llamaremos opción A. En este caso decidirá asignar las unidades de 5 onzas de acuerdo con las prioridades más altas en su escala de valores. Las

41. Véase el capítulo 1, apéndice A.

42. Véase la excelente discusión sobre los tamaños de las unidades en Wicksteed, *op. cit.*, capítulo 1, pp. 96-101, y 84.

primeras 5 onzas serán asignadas o invertidas en el bien de mayor utilidad que *pueda obtenerse con 5 onzas*; las 5 onzas siguientes serán usadas de acuerdo con la siguiente prioridad y así sucesivamente. Por último, sus duodécimas 5 onzas serán asignadas a su prioridad número doce. Sin embargo, ahora también se enfrenta con otra opción: la B. Esta consiste en gastar las 60 onzas íntegras en algún uso determinado que resulte ser el más valorado según su escala de valores. Este será el uso simple mejor evaluado para el empleo de la *unidad* de 60 onzas de dinero. Para decidir cuál será el curso de acción a seguir, la persona hará un análisis comparativo entre la utilidad que obtendrá del empleo de las 60 onzas en su totalidad (por ejemplo en la compra de un automóvil) y la que obtendrá de gastar en un «paquete», es decir, 5 onzas en un bien, 5 onzas en otro, etc. Puesto que la persona conoce su escala de preferencias —si no fuera así no podría decidir sobre ningún curso de acción—, no es difícil suponer que puede comparar la utilidad de adquirir un automóvil con la utilidad de todo el paquete y no con la de cada uno de los usos de las 5 onzas. En otras palabras, establece una unidad de 60 onzas y determina qué alternativa estima más alto en su escala de valores; sea la compra de un automóvil o de un cierto paquete distribuido en fracciones de 5 onzas (u otro tamaño cualquiera). De todos modos, las 60 unidades se distribuyen en lo que cada hombre considera será su mejor uso y lo mismo puede decirse de cada una de sus decisiones de intercambio monetario.

Aquí debemos enfatizar el hecho de que no existe una relación numérica —fuera de un ordenamiento netamente ordinal— entre las utilidades marginales de las diversas unidades de 5 onzas y las utilidades de las unidades de 60 onzas, y esto es también verdadero en las combinaciones que hemos estudiado. Todo lo que podemos decir es que la utilidad de 60 onzas será, evidentemente, más alta que cualquiera de las obtenidas con las 5 onzas. Pero no hay modo alguno de determinar la diferencia numérica. Solo el individuo mismo podrá determinar si el nivel de utilidad de este *paquete* resulta ser más alto o más bajo que la utilidad de la adquisición de un automóvil.

Hemos dicho reiteradamente que la utilidad solo puede ser ordenada, pero nunca puede ser medida. No existe relación numérica

alguna entre la utilidad que presta una unidad mayor o menor de un bien. Además, no existe relación numérica entre las utilidades de una unidad y las de varias unidades del mismo tamaño. Por lo tanto, no es posible sumar o combinar utilidades marginales para formar así una «utilidad total»; esta únicamente puede ser la utilidad *marginal* de una unidad mayor, y no existe una relación numérica entre ella y las utilidades de las pequeñas unidades.

Como afirma Ludwig von Mises:

El valor solo puede estimarse en relación con los actos de apreciación específicos [...]. El valor total solo puede estimarse en relación con un caso en particular de un individuo [...] que tiene que elegir entre las cantidades totales disponibles de algunos bienes económicos. Como cualquier otro acto de valoración, este es completo en sí mismo... Cuando un *stock* se valora en su conjunto, su utilidad marginal, es decir, la utilidad de la última unidad disponible, coincide con su utilidad total puesto que la provisión total es una cantidad indivisible.⁴³

Existen, por lo tanto, dos leyes sobre la utilidad que derivan de la condición apodíctica de la acción humana; la primera: *dado el tamaño de una unidad de un bien, la utilidad (marginal) de cada unidad decrece mientras la cantidad de unidades aumenta*; la segunda: *la utilidad (marginal) de una unidad de mayor tamaño es mayor que la utilidad (marginal) de una unidad de menor tamaño*. La primera es la ley de la utilidad marginal decreciente, a la segunda se la conoce como la ley del aumento en la utilidad total. La relación entre las dos leyes y entre los aspectos considerados en ellas es puramente de rango, o sea, ordinal. Así, vemos que 4 huevos (o kilogramos de manteca, u onzas de oro) son más apreciados, en una escala de valores, que 3 huevos, los que a su vez serán más valiosos que 2 huevos y 2 huevos lo serán más que 1. Este ejemplo ilustra la segunda ley. El primer huevo será más apreciado que el segundo huevo, el que

43. Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 46-47. Véase también Harro F. Bernardelli, «The End of the Marginal Utility Theory?», *Economica*, mayo de 1938, pp. 205-07, y Bernardelli, «A Reply to Mr. Samuelson's Note», *Economica*, febrero de 1939, pp. 88-89.

a su vez será más apreciado que el tercero, etc. Este ejemplo ilustra la primera ley. Pero no existe una relación aritmética entre esos artículos aparte de este tipo de ordenamiento.⁴⁴

El hecho de que las unidades de un bien deban ser homogéneas en cuanto al servicio que prestan significa que, en el caso del dinero, la relación dada de precios monetarios se mantiene constante. El servicio que presta una unidad monetaria se manifiesta en su valor de uso directo y en especial en su valor de cambio, que a su vez descansa en su poder adquisitivo para una gran variedad de bienes ofrecidos. En nuestro estudio de la regresión monetaria y la utilidad marginal del dinero hemos visto que tanto la valoración como la utilidad marginal del bien moneda se basan en una estructura de precios monetarios previamente establecidos para los diversos bienes. Debemos aclarar que, para la eficaz aplicación de esta ley, no puede haber alteración de precios. Si hay algún cambio, como por ejemplo que la quinta unidad monetaria se torne más valiosa que la cuarta debido a un cambio interpuesto en los precios monetarios, resultará entonces que los servicios que puede prestar cada unidad ya no serán iguales y, por lo tanto, no podrán considerarse homogéneos.

Como vimos anteriormente, este poder que tiene la unidad monetaria para la adquisición de los diversos bienes se denomina *poder adquisitivo de la unidad monetaria*, y abarca toda la *gama* de precios monetarios establecidos en el mercado en un determinado momento, considerada en términos del precio de cada bien por unidad monetaria. Como vimos en el teorema de la regresión, el poder adquisitivo que tiene hoy la unidad monetaria está determinado por las utilidades marginales actuales de los bienes y del dinero, expresadas por medio de los cuadros de demanda. A su vez, la utilidad marginal del dinero hoy depende directamente del poder adquisitivo del dinero en el día de ayer.⁴⁵

44. Siempre debe tenerse en cuenta que los términos «total» y «marginal» no tienen el mismo significado, o la misma mutua relación, que tienen en el cálculo infinitesimal. «Total» es en este caso otra forma de decir «marginal». El error al no reconocer esta diferencia ha contaminado la economía desde los días de Jevons y Walras.

45. Para un mejor análisis sobre la determinación del poder adquisitivo del dinero y sobre su oferta y demanda, véase el capítulo 11, sobre «El dinero y su poder adquisitivo».

APÉNDICE B: EL VALOR

La economía ha usado tan ampliamente el concepto de «valor» que sería inoportuno abandonarlo ahora. Sin embargo, el término se presta a una indiscutible confusión debido a que se usa en varias formas diferentes. Es importante tener presente la distinción entre el uso subjetivo del término, en el sentido de *valoración* y preferencia, en oposición al uso objetivo que corresponde al *poder adquisitivo* o precio de mercado. Hasta este capítulo, la palabra «valor» ha sido utilizada en relación con el proceso de «valoración» subjetiva individual al establecer prioridades en las «escalas de valores» individuales.

En este capítulo, sin embargo, el término «valor capital» ha hecho referencia al poder adquisitivo de un bien duradero en términos de dinero en el mercado. Si una casa puede venderse en el mercado a 250 onzas de oro, su «valor capital» será entonces de 250 onzas. La diferencia entre este tipo de valor y el subjetivo es evidente. Cuando un bien se valora en forma subjetiva, se está evaluándolo comparativamente con otros bienes según una escala de valores. Cuando un bien se está «evaluando», en el sentido de conocer su valor capital, la persona que hace la evaluación *estima* la cantidad de dinero por la que el bien puede venderse en el mercado. Este tipo de actividad se conoce como *apreciación* o *tasación* y debe distinguirse de la forma subjetiva de valoración. Si el Sr. Jones dice: «Podré vender esta casa la próxima semana a 250 onzas», está «apreciando» su poder adquisitivo, o el «valor de cambio objetivo» a un valor de 250 onzas de oro. No está valorando ni la casa ni el oro según su propia escala de valores, sino que está haciendo una estimación del precio monetario de la casa en algún momento futuro. La apreciación es fundamental para todo el sistema económico allí donde se aplique el intercambio indirecto. No solo el alquiler y las ventas de bienes dependen de esta apreciación y del deseo de obtener ganancias monetarias, sino también la inversión de los productores, pilar fundamental de todo el sistema de producción. Veremos como el término «valor capital» se aplica no solo a los bienes de consumo duraderos, sino también a todos los otros factores de producción no humanos, es decir, a la tierra y a los bienes de capital, solos y como factores agregados.

La adquisición y el uso de estos factores descansan en la apreciación que hagan los empresarios sobre su rendimiento final en términos de ingresos monetarios en el mercado, y se observará que su valor capital en el mercado también tenderá a equipararse con la suma de los ingresos monetarios descontados futuros.⁴⁶

46. Sobre el tema apreciación y valoración, *cf.*, Mises, *Human Action*, pp. 328-30.

Capítulo quinto

La producción: su estructura

I. ALGUNOS PRINCIPIOS FUNDAMENTALES DE LA ACCIÓN

El análisis de las actividades productivas —las acciones que finalmente dan por resultado la obtención de bienes de consumo— resulta muy intrincado en una compleja economía monetaria de mercado. Por lo tanto, lo mejor es que resumamos ahora algunos de los principios fundamentales de mayor aplicación ya formulados en el capítulo 1. En ese capítulo aplicamos aquellos principios únicamente a una economía robinsoniana. Sin embargo, son en realidad aplicables a cualquier tipo de economía y constituyen la clave indispensable para el análisis de la tan compleja economía moderna. Algunos de esos principios fundamentales son:

- 1) Cada individuo actúa de modo que el ingreso psíquico esperado, o logro de utilidad, resultante de su acción exceda su coste psíquico. Este último es la utilidad perdida de la mejor alternativa siguiente que podría adoptar según los medios disponibles. Ambos, el ingreso psíquico y el coste psíquico, son puramente subjetivos para el individuo. Puesto que toda acción se relaciona con las unidades del *stock* de un bien, podemos referirnos a estas estimaciones subjetivas como utilidad marginal y coste marginal respectivamente, entendiendo por *marginal* la acción paso a paso.
- 2) Cada persona actúa en el *presente* sobre la base de sus actuales escalas de valores, con miras a obtener *en el futuro* los resultados finales *esperados*. Por consiguiente, cada persona actúa para obtener cierto estado futuro de satisfacción. Cada uno tiene un horizonte temporal del futuro hacia el cual dirige sus acciones. Utiliza

medios dados en el presente, de acuerdo con sus ideas tecnológicas, para lograr sus fines en el futuro.

- 3) Cada persona prefiere, y tratará de obtener, la satisfacción de un determinado fin en el presente, en lugar de la satisfacción de ese mismo fin en el futuro. Esta es la ley de la preferencia temporal.
- 4) Cada individuo distribuye sus bienes de acuerdo con la utilidad que le brindan. Un conjunto de unidades de un bien se asigna primeramente para sus usos más valorados, después para los usos siguientes más valorados y así sucesivamente. Se entiende por bien una oferta homogénea de una o más unidades intercambiables. Por lo tanto, cada unidad será valorada siempre en la misma forma que cualquier otra unidad. Si se entrega o pierde una unidad de un lote determinado, el *uso menos valorado*, al cual se le asignaba una unidad de dicho bien, será aquel al que se habrá de renunciar. Por lo tanto, el valor de cada unidad del *stock* de un bien es igual a la utilidad resultante del uso presente menos valorado de ese bien. Esta utilidad marginal disminuye a medida que aumentan las existencias de cada bien. La utilidad marginal resultante *al añadir* una unidad a las existencias equivale a la utilidad en su próximo uso más valorado, es decir, *el de más alto valor de los fines aún no satisfechos*. Esto nos lleva a la ley de la utilidad marginal y a la ley de asignación de factores.
- 5) En una combinación técnica de factores de producción para obtener un bien, mientras un factor varía y otros permanecen constantes, hay un punto óptimo, un punto de máximo rendimiento medio del producto con respecto a ese factor. Esta es la ley de los rendimientos, basada en el hecho mismo de la existencia de la acción humana.
- 6) Finalmente, sabemos, tal como se menciona en el capítulo 2, que el precio de cualquier bien tenderá a ser *uniforme* a través de todo el mercado. El precio se determina mediante los cuadros de oferta y demanda, los cuales, a su vez, surgen a partir de las escalas de valores de los individuos en el mercado.

2. LA ECONOMÍA DE GIRO UNIFORME

El análisis de las actividades de la producción en una economía monetaria de mercado es un tema bastante complejo. Estas actividades, en particular la determinación de los precios y, por consiguiente, el rendimiento, la asignación de los factores y la formación del capital, solo podrán explicarse si usamos la construcción mental e imaginaria de la *economía de giro uniforme*.

Esta construcción se explica de la siguiente manera: nos damos cuenta de que el verdadero mundo de acción está en un continuo cambio. Las escalas de valores individuales, las ideas tecnológicas y las cantidades de medios disponibles siempre están cambiando. Estos cambios impulsan sin cesar la economía en varias direcciones. Las escalas de valores cambian, la demanda por parte de los consumidores se desvía de un bien a otro, las ideas tecnológicas cambian y los factores se utilizan de distintas maneras. Cada tipo de modificación tiene efectos diferentes sobre los precios. Las preferencias temporales cambian provocando ciertos efectos sobre la tasa de interés y la estructura de capital. El punto esencial es este: antes de que los efectos de cualquier cambio se pongan de manifiesto completamente, aparecen nuevos cambios. Sin embargo, debemos considerar, mediante el razonamiento, lo que pasaría si no existiesen modificaciones. En otras palabras, ¿qué ocurriría si las escalas de valores, las ideas tecnológicas y los recursos se mantuvieran constantes? ¿Qué pasaría entonces con los precios, la producción y sus respectivas relaciones? Si los valores, la tecnología y los recursos (cualquiera que sea su forma concreta) permanecen constantes, la economía tiende hacia un estado de cosas en el cual *gira uniformemente*, es decir, las mismas actividades tienden a repetirse de acuerdo con el mismo patrón, una y otra vez. La tasa de producción de cada bien permanece constante, todos los precios permanecen constantes, la población permanece constante, etc. De esta manera, si los valores, los recursos y la tecnología permanecen constantes, nos encontramos frente a dos estados de cosas: a) el periodo de transición hacia una economía de giro uniforme inmutable y b) la vuelta inmutable de la economía de giro uniforme sobre sí misma. Esta última etapa es el estado

de *equilibrio final*. Debe distinguírsela del equilibrio de precios en el mercado que se establece cada día por la interacción de la oferta y la demanda. *El estado de equilibrio final es aquel al cual la economía siempre tiende a aproximarse*. Si nuestros *datos* —valores, recursos y tecnologías— permanecieran constantes, la economía se movería hacia la posición de equilibrio final y permanecería allí. Sin embargo, en la realidad, los datos siempre están cambiando y, por consiguiente, antes de llegar a un punto de equilibrio final, la economía desvía su dirección hacia alguna otra posición de equilibrio final.

Por eso, la posición de equilibrio final está siempre cambiando y, en consecuencia, nunca puede ser alcanzada en la práctica. Sin embargo, este hecho tiene gran importancia. En primer lugar, es como la liebre perseguida por el perro. En la práctica, nunca es alcanzada y siempre se está moviendo, pero nos muestra la dirección en la cual se mueve el perro. La complejidad del sistema de mercado es tal que no podemos analizar los precios de los factores y los ingresos en un mundo de continuo cambio a menos que, primero, analicemos su dirección en un mundo de giro uniforme donde no hay cambios y donde las condiciones dadas pueden operar por sí solas fuera del conjunto.

Ciertamente, en esta etapa de la investigación no estamos interesados en las evaluaciones éticas de nuestro conocimiento. No atribuimos mérito ético a la posición de equilibrio; es solo un concepto para la explicación científica de la actividad.

El lector podrá preguntarse por qué se nos permite utilizar este concepto «tan poco real» del equilibrio final, cuando ya hemos presentado, y presentaremos aún, serias objeciones al uso de premisas no realistas en la economía. Por ejemplo, como veremos a continuación, la teoría de la «competencia perfecta» —tan de moda entre los autores actuales— se basa en premisas imposibles y absurdas. La teoría se desarrolla según esa línea y no solo se aplica de modo crítico al mundo real, sino que, de hecho, se utiliza como base ética desde la cual se critican las «desviaciones» reales con respecto a ella. El concepto de «curvas de indiferencia» y la acción basada en pasos infinitamente pequeños son otros ejemplos de premisas falsas que son

utilizadas como base de estructuras teóricas muy sofisticadas. El concepto de la economía de giro uniforme, sin embargo, siempre y cuando se aplique con cuidado, no está expuesto a estas críticas. Esta, por ser la meta hacia donde se mueve el sistema real, es una fuerza siempre presente; por lo tanto, es la *posición final de reposo* en la cual, sobre la base de las escalas de valores dadas y efectivamente existentes, todos los individuos habrían de alcanzar las más altas posiciones en sus escalas de valores, dada cierta tecnología y ciertos recursos. La importancia de este concepto es legítima y realista.

Sin embargo, siempre debemos recordar que, mientras la posición final de equilibrio es la meta hacia donde se mueve la economía en cada momento, los cambios en la información alteran esta posición y, por consiguiente, desvían la dirección del movimiento. Por lo tanto, *nada hay en un mundo dinámico que sea éticamente mejor que una posición de equilibrio final*. En realidad, como los deseos no están cubiertos (de lo contrario no habría acción), una posición tal, sin cambios, sería poco exitosa, puesto que implica que no sería posible cubrir un deseo adicional. Además, debemos recordar que una situación de equilibrio final tiende a ser —aunque nunca llegue a serlo realmente— el *resultado* de la operación del mercado y no la condición de esta actividad. Por ejemplo, muchos autores, al percibir que, en la economía de giro uniforme, las ganancias y las pérdidas empresariales serían nulas, de alguna manera han concluido que esta debe ser la *condición* para cualquier actividad legítima en el mercado. Difícilmente podría haber una equivocación mayor respecto del concepto de mercado, o mayor abuso del concepto de equilibrio.

Otro peligro en la utilización de este concepto es que sus condiciones estáticas, esencialmente atemporales, se acomodan satisfactoriamente al uso de las matemáticas. Estas se basan en *ecuaciones* que representan relaciones mutuas entre dos o más «funciones». Dichos procedimientos matemáticos en sí mismos no nos interesan, puesto que no establecen relaciones causales. Son de gran importancia para la física, por ejemplo, porque esa ciencia se ocupa de estudiar ciertos movimientos regulares observados de partículas de

materia que podemos catalogar como inmotivadas. Estas partículas se mueven de acuerdo con ciertas leyes cuantitativas, observables con precisión y de estimación exacta. Las matemáticas son indispensables para la formulación de las leyes que vinculan esas variables y para la formulación de las explicaciones teóricas sobre los fenómenos observados. En la acción humana la situación es completamente diferente, si no diametralmente opuesta. Mientras que en física las relaciones causales solo se pueden dar por supuestas hipotéticamente y luego verificarse en forma aproximada al referirlas a estrictas regularidades observables, en praxeología *conocemos* la fuerza causal en funcionamiento; esta fuerza causal es la acción humana *motivada*, es la conducta con un propósito dirigida al logro de ciertos fines. El aspecto universal de esta conducta puede ser objeto de análisis lógico. No estamos tratando con relaciones cuantitativas «funcionales» entre variables, sino con la razón humana, causante de cierta acción no «determinable» ni reducible a fuerzas exteriores. Además, puesto que los datos de la acción humana están en constante cambio, no hay relaciones cuantitativas y precisas en la historia humana. En física, las relaciones cuantitativas o leyes son constantes; se consideran válidas para cualquier punto en la historia humana, pasada, presente o futura. En el campo de la acción humana no existen tales constantes cuantitativas. No hay relaciones constantes válidas para los diferentes periodos de la historia humana. Las únicas «leyes naturales» (si podemos usar esta etiqueta pasada de moda pero perfectamente legítima para tales regularidades constantes en la acción humana) son *cualitativas*, más que *cuantitativas*. Son precisamente las leyes extraídas de la praxeología y de la economía: el hecho mismo de la existencia de la acción humana, el uso de medios para lograr fines, la preferencia temporal, la utilidad marginal decreciente, etc.

Las ecuaciones matemáticas, por lo tanto, son apropiadas y útiles allí donde hay relaciones cuantitativas constantes entre variables inmotivadas, pero son singularmente inapropiadas en la praxeología y la economía. En estos campos, el método apropiado es el análisis verbal y lógico de la acción y sus procesos a través del tiempo. No es sorprendente que los principales esfuerzos de los «economistas matemáticos» hayan sido dirigidos hacia la descripción del estado de

equilibrio final, haciendo uso de ecuaciones, pues en ese estado, dado que las actividades simplemente se repiten a sí mismas, parecería haber mayor campo de acción para la descripción de las condiciones por medio de ecuaciones funcionales. Sin embargo, estas ecuaciones no pueden hacer otra cosa que describir ese estado de equilibrio, en el mejor de los casos.

Además de no hacer nada más que lo que la lógica verbal puede hacer y, por consiguiente, violando el principio científico de la navaja de *Ockham* —basado en que la ciencia debería ser tan simple y clara como fuera posible—¹, el uso de las matemáticas contiene graves errores y defectos inherentes al método.

En primer lugar, no puede describir el *camino* por el cual la economía se aproxima al equilibrio final. Esta tarea solo puede realizarse a través del análisis verbal, lógico, de la acción causal de los seres humanos. Es evidente que esta es la tarea importante, puesto que este análisis es el que interesa para la acción humana. La acción se mueve en una dirección y no es susceptible de descripción en un mundo inmutable y de giro uniforme. El mundo es incierto y debemos tener en cuenta que no podemos llegar por medio de la lógica a concluir que la economía es estática (de giro uniforme). El supuesto de la existencia de una economía de giro uniforme solo es un instrumento auxiliar que nos ayuda en el análisis de la acción real. Puesto que la matemática solo da cabida, y de manera defectuosa, al estado estático, los autores matemáticos han tendido a distraerse con este estado; así, han proporcionado un retrato particularmente errado del mundo de la acción. Las ecuaciones matemáticas, entonces,

1. Otra diferencia que ya hemos mencionado es que esas matemáticas, en particular el cálculo, se basan, en gran parte, en el supuesto de la existencia de pasos infinitesimales. Tal suposición puede ser perfectamente legítima en un campo donde el comportamiento de la materia inmotivada esté bajo estudio. Pero para la *acción humana* carece de sentido precisamente porque *siendo* pasos infinitamente pequeños son irrelevantes para el ser humano. Por esto, la acción bajo estudio en la economía siempre debe producirse en pasos finitos, discretos. Por consiguiente, es incorrecto afirmar que tal suposición puede hacerse tanto en el estudio de la acción humana como en el estudio de la física. En la acción humana podemos calificar tal supuesto no solo de irreal, sino de *antirrealista*.

describen únicamente la situación estática y atemporal.² Difieren drásticamente de las ecuaciones matemáticas aplicadas en física, las que describen un *proceso a través del tiempo*. Precisamente a través de esta descripción de relaciones constantes cuantitativas del *movimiento* de elementos, la matemática aporta su gran servicio a las ciencias naturales. ¡Qué diferente es la economía, donde las matemáticas, en el mejor de los casos, solo pueden describir inadecuadamente un resultado final atemporal!³

El uso del concepto matemático de «función» es particularmente inadecuado para una ciencia que estudia la acción humana. Por una parte, la acción en sí misma *no* es función de cosa alguna, puesto

2. Los economistas matemáticos o «econometristas» han tratado, durante años y sin éxito, de analizar el camino del equilibrio, tanto como las condiciones mismas del equilibrio. El economista F. Zeuthen recientemente admitió que tales intentos no conducen a nada. Los matemáticos todo lo que pueden describir es el punto de equilibrio final. Véanse las observaciones de F. Zeuthen en la decimosexta junta europea de la Sociedad Econométrica, en *Econometrica*, abril, 1955, pp. 199-200.

3. Para una excelente crítica sobre el uso de las matemáticas en la economía, véase Mises, *Human Action*, pp. 251, 347-54, 697-99, 706-11. También véase Mises, «Comments about the Mathematical Treatment of Economic Problems», *Studiun Generale*, VI, 2 (1953) (Springer Verlag; traducción inédita por Helena Ratzka); Niksa, *loc. cit.*; Ischoboldin, *loc. cit.*; Paul Painlevé, «The Place of Mathematical Reasoning in Economics» en Louise Sommer, ed., *Essays in European Economic Thought* (D. Van Nostrand, Princeton, 1960) pp. 120-132, y Wieser, *op. cit.* pp. 51-55. Para un tratamiento sobre el método lógico en economía, véase *Human Action* y el trabajo minusvalorado de J.E. Cairnes. *The Character and Logical Method of Political Economy*. (Macmillan & Co., 2.ª ed., Londres, 1888). También véase Marian Bowley, *Nassau Senior and Classical Economics* (Augustus M. Kelley, Nueva York, 1949), pp. 55-65. Si algo de matemática se ha usado en este tratado, ha sido solo en el sentido de las líneas expuestas por Cairnes: «No deseo negar que sea posible emplear diagramas geométricos o fórmulas matemáticas con el propósito de exhibir doctrinas económicas alcanzadas por otros caminos. Lo que me aventuro a negar es la doctrina que han promovido el profesor Jevons y otros, que consiste en que el conocimiento económico pueda extenderse por tales medios; que las matemáticas puedan aplicarse al desarrollo de la verdad económica, como ha sido aplicada al desarrollo de las verdades mecánicas y físicas; y a menos que pueda mostrarse que las sensaciones mentales admiten ser expresadas en formas cuantitativas precisas o, por otra parte, que el fenómeno económico no depende de sensaciones mentales, soy incapaz de ver cómo puede evitarse llegar a esta conclusión». Cairnes, *op. cit.*, pp. 4-5.

que el concepto de «función» implica determinación y regularidad mecánica, única y terminante. Por otra parte, las matemáticas de las ecuaciones simultáneas, que en física se ocupan del movimiento inmotivado, acentúan la mutua determinación. Sin embargo, en la acción humana, la conocida fuerza causal de la acción determina unidireccionalmente los resultados. Esta concepción equivocada y tosca de los autores inclinados a aplicar matemáticas al estudio de la acción humana fue ejemplificada en una crítica efectuada a Eugen von Böhm-Bawerk, uno de los máximos economistas, por parte del profesor George Stigler:

[...] aun así, el postulado de la continuidad de las funciones de la utilidad y la demanda (lo cual es irreal solo en un menor grado y es esencial para el método analítico) nunca se da por supuesto. Una debilidad importante se ve en el fracaso de Böhm-Bawerk en lo que respecta a entender algunos de los elementos esenciales de la teoría económica moderna, tales como los conceptos de mutua determinación y equilibrio (desarrollados por el uso de la teoría de las ecuaciones simultáneas). El concepto de mutua determinación es rechazado en favor del antiguo concepto de causa y efecto.⁴

La debilidad que aquí se pone en evidencia no es la de Böhm-Bawerk, sino la de aquellos, como el profesor Stigler, que tratan, vana y falsamente, de construir la economía sobre el modelo de la física matemática, específicamente el de la mecánica clásica.⁵

4. George J. Stigler, *Production and Distribution Theories* (Macmillan & Co., Nueva York, 1946), p. 181. Sobre el ataque que Carl Menger hace del concepto de mutua determinación y su crítica a la economía matemática en general, véase T.W. Hutchison, *A Review of Economic Doctrines, 1870-1929* (The Clarendon Press, Oxford, 1953) pp. 147-148, y el interesante artículo de Emil Kauder, «Intellectual and Political Roots of the Older Austrian School», *Zeitschrift für Nationalökonomie*, XVII, 4 (1958) pp. 412 ss.

5. Stigler añade una nota al pie de página al párrafo anterior, que se menciona como el *cup de grace* para Böhm-Bawerk: «Böhm-Bawerk no estaba entrenado en matemáticas», Stigler, *op. cit.* Debe comprenderse que la matemática es únicamente sirviente de la lógica y la razón y no su amo. El «entrenamiento» en matemática no es más necesario, dada su inutilidad e inaplicabilidad a las ciencias de la acción, que

Volviendo al concepto de la economía de giro uniforme, el error de los economistas matemáticos es tomar este concepto como un estado de cosas real y hasta ideal, cuando solo es un concepto mental que nos permite analizar el mercado y las actividades humanas allí desarrolladas. Es indispensable porque es la meta, aunque siempre cambiante, de la acción y el intercambio; por otra parte, la información nunca permanece inmutable el tiempo suficiente como para ser considerada existente. No podemos concebir un estado de cosas sin cambio o incertidumbre, y por lo tanto sin acción. El estado de giro uniforme, por ejemplo, sería incompatible con la existencia del dinero, verdadero intermediario y eje de la estructura de intercambio. El dinero se demanda y se retiene como mercancía solo porque es más comerciable que otras mercancías, es decir, porque su poseedor se siente seguro de poder intercambiarlo. En un mundo donde los precios y las demandas permanecieran siempre iguales, tal demanda de dinero sería innecesaria. El dinero se demanda y se retiene solo porque proporciona mayor seguridad para encontrar un mercado y por la incertidumbre con respecto a las demandas en un futuro próximo. Por ejemplo, si cada uno supiera su consumo preciso en el futuro —y esto podría conocerse en un sistema de economía de giro uniforme— no habría razón para mantener un saldo en efectivo. Este sería invertido para luego ser recuperado en las cantidades necesarias el día en que hubiera que efectuar un gasto determinado. Pero si nadie deseara atesorar dinero, este no existiría, ni tampoco sistema alguno de precios monetarios. Todo el mercado monetario quebraría.

el «entrenamiento» en técnicas agrícolas, por ejemplo, para saber que no son aplicables a bordo de un transatlántico. Ciertamente, el entrenamiento en matemática, sin prestar la atención adecuada a la epistemología de las ciencias de la acción humana, es probable que no permita alcanzar resultados exitosos cuando se aplica a estas últimas, según lo demuestra este ejemplo. La grandeza de Böhm-Bawerk como economista no necesita defensa a esta altura. Para un sentido homenaje a Böhm-Bawerk, véase Joseph A. Schumpeter, «Eugen von Böhm-Bawerk, 1851-1914», en *Ten Great Economists* (Oxford University Press, Nueva York, 1951), pp. 143-90. Para un descrito puramente asertivo y no fundamentado sobre la importancia de Böhm-Bawerk como economista, véase Howard S. Ellis, su reseña del libro de Schumpeter, en el *Journal of Political Economy*, octubre, 1952, p. 434.

Por lo tanto, la economía de giro uniforme no es realista, puesto que no puede establecerse en la realidad y no podemos concebir sólidamente su establecimiento. Pero el concepto de economía de giro uniforme es indispensable en el análisis de la economía real. Si consideramos la hipótesis de un mundo donde todo cambio ya se ha realizado, podremos analizar, entonces, la dirección del cambio real.

3. ESTRUCTURA DE LA PRODUCCIÓN. UN MUNDO DE FACTORES ESPECÍFICOS

Para una mejor comprensión del proceso de producción, es de suma importancia el tema de la *especificidad* de los factores, cuestión que ya hemos tratado en el capítulo 1. Un factor *específico* es aquel que es apropiado para la producción de un único producto. Un factor *puramente inespecífico* sería aquel que igualmente convendría para la producción de cualquier producto posible. Resulta claro que no todos los factores pueden ser puramente inespecíficos, ya que, en ese caso, todos los factores serían puramente intercambiables, es decir, solo se necesitaría un factor. Pero hemos visto que la acción humana implica la existencia de más de un factor. Incluso la existencia de un factor puramente inespecífico es inconcebible si consideramos la «conveniencia en la producción» en términos de *valor* más que en términos *tecnológicos*.⁶ En efecto, si analizamos el concepto veremos que no tiene sentido decir que un factor es «igualmente conveniente» en términos puramente tecnológicos, puesto que no hay manera de comparar las cantidades físicas de un producto con las de otro. Si X interviene en la producción de tres unidades de A o dos unidades de B, no hay manera de comparar estas unidades. Solamente la *valoración* de los consumidores establece una jerarquía de

6. La literatura sobre economía ha sido inmensurablemente confundida por los autores sobre teoría de la producción que tratan los problemas en términos más tecnológicos que de valoración. Para un excelente artículo sobre este problema, véase Lionel Robbins, «Remarks upon Certain Aspects of the Theory of Costs», *Economic Journal*, marzo, 1934, pp. 1-18.

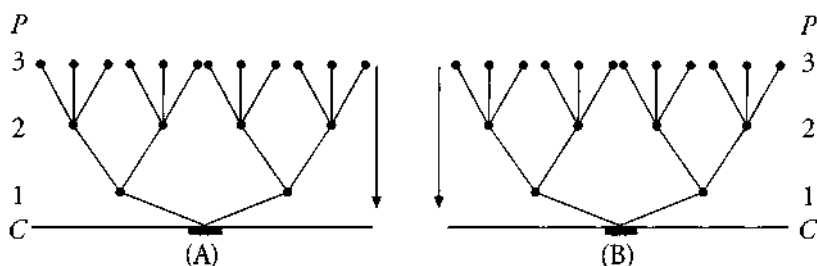
bienes valorados, cuya interacción establece los precios de los bienes de consumo. Entonces, en términos relativos, los factores inespecíficos se asignan a los productos más valorados por los consumidores. Es difícil imaginar un bien cualquiera que sea puramente inespecífico e igualmente valorado en todos los procesos de producción. Entonces, fijamos la distinción principal entre el factor *específico*, que solo puede usarse en una línea de producción, y el factor *inespecífico* (de grados variables de convertibilidad), que puede ser usado en más de un proceso de producción.

Ahora consideremos por un momento un mundo donde cada bien es producido *solo* por varios factores *específicos*. En este mundo, un mundo que es imaginable aunque bastante diferente del nuestro, cada persona, cada pedazo de tierra, cada bien de capital, se destinaría a la producción de un bien en particular. No habría usos alternativos de ningún bien, de una línea de producción a otra. Entonces, en toda la producción mundial habría pocos «problemas económicos», es decir, no existiría el problema de la utilización de medios escasos aplicados a fines alternativos. Ciertamente, solo los *consumidores* tendrían aún que asignar sus escasos recursos monetarios a los bienes de consumo preferidos. Fuera del mercado, cada uno —siempre en calidad de consumidor— tendría que asignar su tiempo y energías al goce de diversos bienes de consumo. En la producción de bienes intercambiables, aún habría *una* asignación que cada hombre tendría que hacer: cuánto tiempo se dedica al trabajo y cuánto al *ocio*. Pero no habría problema para decidir a *qué* campo dedicarse, qué hacer con cada pedazo de tierra, cómo asignar los bienes de capital. El empleo de los factores dependería de la demanda del producto final por parte de los consumidores.

La estructura de la producción en tal mundo de factores específicos *se asemeja al diagrama de la figura 1*.

En este diagrama vemos dos bienes de consumo típicos, *A* y *B*, representados como un rectángulo negro al pie del diagrama. Cada uno se produce mediante la cooperación de los factores del nivel superior siguiente, denominado *P 1* o primer nivel de bienes de producción. Estos *bienes de capital* del primer nivel son, a su vez, producidos con la ayuda de factores cooperativos del segundo nivel, y así

FIGURA 1
ESTRUCTURA DE LA PRODUCCIÓN EN UN MUNDO
DE FACTORES PURAMENTE ESPECÍFICOS



sucesivamente. El proceso continúa, lógicamente, en forma ascendente hasta que los bienes de capital son totalmente producidos por los factores tierra y trabajo, aunque esta etapa no está representada en el diagrama. Las líneas conectan los puntos para señalar el patrón causal de los factores. En el diagrama, todos los factores son puramente *específicos* puesto que ningún bien se utiliza en diferentes etapas del proceso o para producir diferentes bienes. Las flechas centrales indican la dirección causal del *esfuerzo*, descendente, desde los bienes de más alto nivel de producción a través de los de nivel intermedio, llegando finalmente a los bienes de consumo. En cada etapa, la mano de obra utiliza factores dados por la naturaleza para producir bienes de capital, los cuales se combinan con mano de obra y factores dados por la naturaleza —transformándose en bienes de capital de orden inferior— hasta llegar a los bienes de consumo.

Ahora que hemos trazado la dirección del esfuerzo productivo, debemos trazar la dirección del ingreso monetario. Este tiene sentido opuesto, desde los consumidores hacia los productores. Los consumidores adquieren el *stock* de un bien de consumo a un precio determinado en el mercado, permitiendo a los productores obtener un cierto ingreso. Dos de los problemas cruciales de la teoría de la producción son: el método por el cual se asigna el ingreso monetario y el consiguiente problema del precio de los factores de producción. Primero consideremos la etapa más «baja» de la producción, la etapa en que se logra el producto *final*. En esta etapa, numerosos factores

(hasta ahora todos específicos) cooperan en la producción de los bienes de consumo.⁷ Existen tres tipos de factores: trabajo, naturaleza y bienes de capital producidos. Imaginemos que un determinado día los consumidores adquieren cierta cantidad de un bien X, por ejemplo, a un precio de 100 onzas de oro. Dada la cantidad del bien vendido, el *precio* de esa cantidad total es igual al ingreso bruto obtenido por la venta del bien. ¿Cómo se asignarán estas 100 onzas a los factores de producción?

En primer lugar, debemos hacer una suposición acerca de la *propiedad* del bien de consumo inmediatamente antes de su venta. Es obvio que los propietarios serán los receptores *inmediatos* de las 100 onzas de ingreso en oro. Digamos que en la última etapa siete factores han participado en la producción: dos del tipo trabajo, dos del tipo tierra y tres del tipo bienes de capital. Existen dos opciones con respecto a la propiedad final del producto (*antes* de ser vendido al consumidor): a) todos los dueños de estos factores son dueños del producto final en *forma conjunta* o b) el propietario de cada factor vende el servicio de su factor a algún otro, y el último (quien puede, a su vez, contribuir con un factor) vende, finalmente, el bien al consumidor. Aunque esta última es casi la condición universal, sería conveniente analizar la primera opción.

Los que poseen el producto final, cualquiera que sea la alternativa adoptada, son «capitalistas», puesto que son dueños de bienes de capital. Sin embargo, es mejor restringir el uso de este término para designar a aquellos que han ahorrado dinero con el cual poder comprar factores. Esto, por definición, no ocurre en la primera opción, donde los propietarios de los factores son dueños conjuntamente de

7. Debemos apresurarnos a agregar que esto *no* significa la adopción de la vieja falacia clásica que trataba cada uno de estos grupos de factores como si fueran homogéneos. Resulta evidente que son heterogéneos y para los propósitos de la formación de los precios, y en la acción humana, son tratados como tales. Solo el mismo bien, homogéneo para la valoración humana, es tratado como un «factor» común, y todos los factores son tratados similarmente —por su contribución al ingreso— por parte de los productores. Sin embargo, las categorías «tierra, trabajo y bienes de capital» son esenciales para un análisis más profundo de los problemas de la producción, en particular, el análisis de los diversos ingresos y de la relación del tiempo con la producción.

los productos. El término «propietario del producto» es suficiente para designar al dueño de los activos de capital, cualquiera que sea la alternativa adoptada. Los dueños del producto son también «empresarios», puesto que asumen la mayor carga empresarial de ajustarse a las condiciones inciertas del futuro. Sin embargo, al llamarlos «empresarios», a secas, podríamos olvidarnos de que ellos son también capitalistas o propietarios del producto y que esta función la continuarían realizando aun en una economía de giro uniforme.

4. LA PROPIEDAD CONJUNTA DEL PRODUCTO POR PARTE DE LOS DUEÑOS DE LOS FACTORES

Consideremos, en primer lugar, el caso de la propiedad conjunta por parte de los dueños de todos los factores cooperativos finales.⁸ Resulta claro que las 100 onzas de oro les corresponden a los dueños conjuntamente. Seamos totalmente arbitrarios y establezcamos que un total de 80 onzas les corresponden a los dueños de los bienes de capital y 20 onzas a los dueños del trabajo y de los factores dados por la naturaleza. Es obvio que, cualquiera que sea la asignación en un mercado no intervenido, estará de acuerdo con el convenio contractual de todos y cada uno de los propietarios de los factores involucrados. Ahora resulta evidente que hay una diferencia importante entre lo que sucede con el ingreso monetario del *trabajador* y del *dueño de la tierra*, por una parte, y lo que ocurre con el ingreso del dueño de los *bienes de capital*, por la otra. Los bienes de capital deben ser producidos a su vez por el trabajo, la naturaleza y otros bienes de capital. Por lo tanto, mientras que el que contribuye con su energía de «trabajo» (y esto por supuesto incluye tanto la energía de dirección,

8. Debe entenderse que los «factores de producción» incluyen *cada* servicio que avanza al producto hacia la etapa de consumo. De esta manera, tales servicios como los «costes de comercialización, publicidad, etc.» son servicios productivos tan legítimos como cualquier otro factor. La falacia en la espuria distinción entre los «costes de producción» y los «costes de venta» ha sido definitivamente demostrada por Mises, en *Human Action*, p. 319.

como la llamada «laboral» en el lenguaje popular) ha ganado una recompensa, el dueño de los bienes de capital ha gastado previamente algún dinero para la producción o la compra de *sus* propios factores.

Resulta claro entonces que, puesto que solo los factores de producción pueden obtener ingreso del consumidor, *el precio de los bienes de consumo, es decir, el ingreso obtenido por el bien de consumo, equivale a la suma de los precios devengada por los factores de producción, es decir, el ingreso devengado por los factores*. En el caso de la propiedad común o conjunta, esta es una verdad evidente, puesto que *solo un factor* puede recibir un ingreso por la venta de un bien. Es como si dijéramos que 100 onzas equivalen a 100 onzas.

¿Pero qué sucede con las 80 onzas que arbitrariamente les hemos asignado a los dueños de los bienes de capital? ¿A quién le corresponden en última instancia? Puesto que hemos supuesto, en este ejemplo de propiedad común, que todos los productos son poseídos en forma conjunta por los dueños de los factores, deducimos que los bienes de capital, que *también* son productos, son poseídos en forma conjunta por los factores de producción del segundo nivel. Digamos que cada uno de los tres bienes de capital de primer orden fue producido por cinco factores, dos del tipo trabajo, uno del tipo tierra, y dos del tipo bienes de capital. Todos estos propietarios de factores poseen 80 onzas conjuntamente. Digamos que cada uno de los bienes de capital de primer orden ha obtenido lo siguiente:

Bien de capital A: 30 onzas

Bien de capital B: 30 onzas

Bien de capital C: 20 onzas

El ingreso de cada bien de capital será, entonces, de cinco dueños de factores en el segundo nivel de producción.

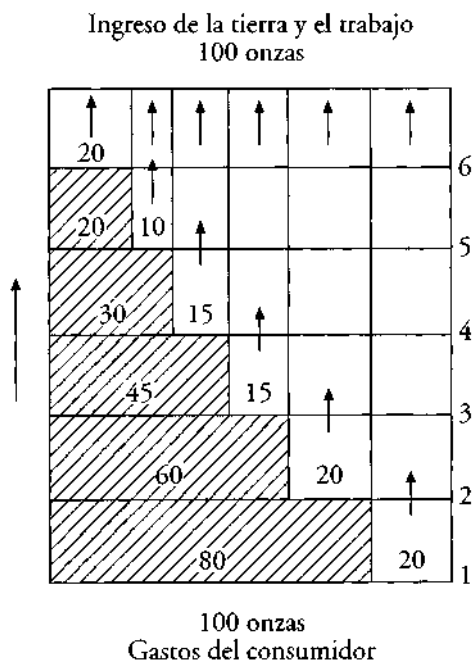
Resulta entonces que, conceptualmente, *ninguno, en último análisis, recibe un ingreso como dueño de un bien de capital*. Puesto que cada bien de capital analíticamente se resuelve en factores originariamente dados por la naturaleza y por el trabajo, es evidente que no le corresponde ningún dinero al dueño de un bien de capital.

LA PRODUCCIÓN: SU ESTRUCTURA

Las 100 onzas, en su totalidad, deberían ser asignadas, en última instancia, al factor trabajo y a los dueños de los factores dados por la naturaleza, exclusivamente. Así, las 30 onzas devengadas por los dueños del bien de capital A serían asignadas a los cinco dueños de factores, mientras que las cuatro onzas correspondientes a uno de los bienes de capital del tercer nivel, coadyuvante en la producción del bien A, serían asignadas al factor tierra, al trabajo y a los bienes de capital de cuarto nivel, etc. En última instancia, todo el dinero se asigna solo al trabajo y a los factores dados por la naturaleza. El diagrama de la figura 2 ilustra este proceso.

Al pie del diagrama vemos que las 100 onzas de oro se transfieren de los consumidores a los productores. Parte de este dinero se destina a los dueños de bienes de capital, otra parte a los dueños del

FIGURA 2
INGRESOS DEVENGADOS POR LOS FACTORES
DE PRODUCCIÓN



factor tierra y otra a los propietarios de la mano de obra. (La proporción en que va a uno u otro grupo está tomada arbitrariamente en el ejemplo y no tiene importancia para este análisis.) La cantidad correspondiente a los dueños de los bienes de capital está incluida en la porción *sombreada* del diagrama y la cantidad devengada *tanto* por el trabajo como por los dueños de los factores naturales es la porción en blanco del diagrama.

En la parte inferior, en el primer bloque, las 20 onzas recibidas por los propietarios de los factores tierra y trabajo están marcadas con una flecha ascendente, seguida por otra similar en la parte superior del diagrama; la línea superior muestra el dinero recibido, en último término, por los dueños de los diversos factores. El tamaño de la línea de la parte superior (100 onzas) debe ser igual al de la línea de la parte inferior (100 onzas), puesto que el dinero finalmente recibido por los dueños de los factores debe ser equivalente al dinero gastado por los consumidores.

Ya en la línea 2, seguimos la suerte de las 80 onzas que han correspondido a los dueños de los bienes de capital de primer orden. Supongamos que 60 onzas corresponden a los dueños de los bienes de capital de segundo orden y 20 onzas al factor trabajo y a los factores dados por la naturaleza, ambos de segundo orden. Una vez más, el área en blanco de las 20 onzas está marcada con una flecha ascendente, que representa lo que finalmente reciben los dueños de los factores, y también está marcada en la línea tope del diagrama. El mismo proceso se repite mientras ascendemos en el orden de los bienes de capital. Por supuesto que, en cada etapa, la cantidad obtenida por los dueños de los bienes de capital es cada vez menor, puesto que corresponde cada vez más a los dueños del trabajo y de los recursos naturales. Por último, en la etapa más alta imaginable, las 20 onzas que quedan, ganadas por los dueños de los bienes de capital del nivel anterior, se asignan solo a los factores tierra y trabajo, puesto que habremos llegado a la etapa en la que todavía no se ha producido ningún bien de capital y solo existen el trabajo y la naturaleza. El resultado es que las 100 onzas son finalmente asignadas a los espacios en blanco, es decir, a los factores tierra y trabajo. La flecha larga ascendente a la izquierda del diagrama indica la dirección del ingreso monetario.

Al hecho evidente de que el ingreso por la venta de un bien de consumo equivale al gasto en ese bien por parte de los consumidores, podemos agregarle una verdad aplicable a cada etapa de producción, que es la siguiente: *el ingreso por la venta de un bien de capital equivale al ingreso devengado por los factores de producción de ese bien.*

En el mundo que hemos examinado, donde todos los productos, en cualquiera de las etapas, son poseídos conjuntamente por los dueños de sus factores, resulta claro que el *primer* trabajo se hace en la etapa más alta. Los dueños de la tierra y el trabajo *invierten* estos factores para producir el bien de capital de orden más alto (en este caso, el quinto orden); luego estos propietarios transfieren el bien a los dueños del trabajo y la tierra en la etapa inferior siguiente, quienes producen el bien de capital de cuarto orden que a su vez coopera con los factores trabajo y tierra de esa etapa para producir un bien de orden más bajo, y así sucesivamente. Por fin llegamos a la etapa más baja y los factores cooperan produciendo el bien de consumo, que luego se vende a los consumidores.⁹

En el caso de la propiedad conjunta no se forma una clase separada de propietarios de bienes de capital. Todos los bienes de capital producidos son poseídos en forma conjunta por los dueños de los factores productivos tierra y trabajo; los bienes de capital del orden siguiente hacia abajo son poseídos por los dueños de los factores tierra y trabajo de esa siguiente etapa, junto con los dueños que previamente cooperaron, etc. En conclusión, la estructura total de bienes de capital comprometida en cualquier línea de producción es poseída conjuntamente por los dueños de la tierra y del trabajo. El ingreso obtenido por la venta final del producto a los consumidores solo les corresponde a los dueños de la tierra y el trabajo; no hay un grupo separado de dueños de bienes de capital a quienes corresponda ingreso alguno.¹⁰

9. Sobre la estructura de la producción, véase Wieser, *op. cit.*, pp. 47 ss.

10. En la práctica, una o más personas pueden ser dueñas de cualquiera de los factores. De esta manera, los factores originarios pueden ser conjuntamente poseídos por varias personas. Esto no afecta nuestro análisis. El único cambio es que los copropietarios de un factor tendrían que distribuir el ingreso del factor de acuerdo con un contrato voluntario previamente establecido. Pero el tipo de distribución permanecería igual.

Resulta evidente que el proceso de producción toma *tiempo* y es mucho mayor cuanto más complejo es ese proceso. Durante este tiempo todos los factores han tenido que trabajar sin remuneración; han tenido que trabajar únicamente con la *expectativa de obtener un ingreso futuro*. Su ingreso lo recibirán en una fecha posterior.

El ingreso que recibirían los factores, en un mundo de factores puramente específico, depende enteramente de la demanda del consumidor por ese producto final en particular.

Si los consumidores gastan 100 onzas en el bien, entonces los factores recibirán 100 onzas en forma conjunta. Si gastan 500 onzas, los factores recibirán esa cantidad. Si no gastan nada en el producto y los productores han cometido el enorme error empresarial de trabajar sobre un producto que los consumidores no compran, los factores no recibirán nada. El ingreso monetario conjunto ganado por los dueños de los factores fluctúa *pari passu* con la demanda del producto por parte de los consumidores.

En este caso surge naturalmente una pregunta: ¿qué les sucede a los dueños de los factores que no reciben nada? ¿Deben «morir por inanición»? Básicamente no podemos responder a esta pregunta para un caso en particular, pues la economía prueba verdades acerca de los ingresos «funcionales» en la producción y no acerca de los ingresos de una persona determinada. En otras palabras, una persona puede no tener ningún ingreso por este bien, mientras que al mismo tiempo recibe un retorno sustancial por la propiedad de otra porción de tierra. En los casos en los que no existe tal propiedad en otra área, el individuo puede dedicarse a producir aisladamente, sin recibir por ello un retorno monetario o, si ha acumulado un saldo monetario en efectivo, puede comprar bienes reduciendo ese saldo. Además, al haber acumulado dicho saldo, puede invertir en tierra o en bienes de capital o en su propia organización productiva aplicada a otra línea de producción. Su trabajo —según nuestras suposiciones— puede ser un factor específico, pero su *dinero* es utilizable en cualquier línea de producción.

Supongamos el peor de los casos posibles: un hombre sin efectivo alguno, sin activos y cuya labor es un factor específico para un producto que tiene poca o ninguna demanda por parte del consu-

midor.¹¹ ¿No es este un verdadero ejemplo de un individuo dejado a la deriva por la existencia del mercado y por la especialización que prevalece en él? Al supeditarse al consumidor, ¿no ha puesto su felicidad y su existencia en peligro? Aun dando por sentado que la gente elije un mercado, ¿no se vuelve trágica la elección para muchos?

La respuesta es que, en cualquiera de los casos, no hay tal rigidez en el proceso de mercado. Porque aun en este caso imposible, el individuo *no* estaría peor de lo que habría estado en aislamiento o recurriendo al trueque. Siempre podría volver al aislamiento si considerara que no le es posible lograr sus fines a través del proceso de mercado. El mero hecho de que tengamos en cuenta esta posibilidad evidencia las enormes ventajas que el mercado le proporciona a cada individuo. Realmente podemos empíricamente declarar que, sin el mercado moderno y desarrollado y retrotrayéndonos al aislamiento, la mayoría abrumadora de los individuos no podría obtener suficientes bienes intercambiables para su existencia. No obstante, esta elección siempre queda a disposición de cualquiera que, por alguna razón, prefiera voluntariamente el aislamiento y no los enormes beneficios del sistema de mercado. En consecuencia, las quejas hechas contra el sistema de mercado por personas descontentas son, por cierto, erróneas y fuera de lugar. Cualquier persona o grupo, en un mercado no intervenido, es libre de abandonarlo en cualquier momento y de retirarse y adoptar cualquier otra forma de acuerdo cooperativo. La gente puede elegir el aislamiento individual, o puede establecer alguna clase de aislamiento en grupo, o empezar desde el principio para volver a crear su propio mercado. En cualquier caso, en el mercado libre la elección pertenece enteramente a las personas y son ellas quienes deciden de acuerdo con sus preferencias, no entorpecidas por la amenaza o el uso de violencia.¹²

11. En realidad, este caso no puede ocurrir, puesto que el trabajo, como más tarde veremos, es siempre un factor inespecífico.

12. Por consiguiente, nuestro punto de vista es que el término «soberanía del consumidor» es sumamente inapropiado y sería más adecuado utilizar el término «soberanía individual» para describir el sistema de mercado libre. Para un análisis del concepto de «soberanía del consumidor», véase el capítulo 10 de este libro.

Nuestro ejemplo del «peor de los casos» nos permite analizar una de las objeciones más populares efectuadas a la sociedad libre: «esta le proporciona libertad para morir por inanición». Primero, del hecho de que esta objeción sea tan difundida podemos concluir que debe haber suficiente gente tan caritativa como para hacer donaciones a estos infortunados. Sin embargo, hay una refutación más importante, y es que el argumento de «libertad para morir por inanición» se basa en el hecho de que se confunde «libertad» con «abundancia de bienes intercambiables». Ambos son conceptos distintos. La libertad es conceptualmente definible solo como ausencia de restricciones interpersonales. Robinson Crusoe en la isla desierta tiene una libertad absoluta, puesto que no hay ninguna otra persona que lo estorbe. Pero no está viviendo necesariamente en la abundancia. Por cierto, es probable que esté constantemente al borde de la inanición. El hecho de que el hombre viva en un determinado nivel de pobreza o de abundancia depende del éxito que tanto él como sus antecesores hayan tenido en su lucha con la naturaleza y en la transformación de los recursos dados por la naturaleza en bienes de capital y de consumo. Por consiguiente, los dos problemas son independientes. Crusoe es totalmente libre, aun muriéndose de hambre, mientras que es posible, aunque no muy probable, que una persona, en un momento dado, sea esclava y a la vez su amo la mantenga en la riqueza. No obstante, hay una relación importante entre ambas situaciones, porque hemos visto que un mercado libre tiende a llevar abundancia a todos los que participan de él, y veremos más adelante que la intervención violenta en el mercado y una sociedad hegemónica tienden a generar pobreza general. El hecho de que una persona tenga libertad para morir de inanición *no* es, por consiguiente, una condena al mercado libre, sino que se refiere a un simple hecho de la naturaleza: cada niño viene al mundo sin capital y sin recursos propios. Por el contrario, como veremos más adelante, es el mercado libre de una sociedad libre el que provee el único instrumento para reducir o eliminar la pobreza y proveer abundancia.

5. EL COSTE

En este punto introduzcamos nuevamente el concepto de «coste» dentro del análisis. Ya hemos visto que el coste «marginal» de cualquier decisión es la utilidad más alta siguiente, que debemos sacrificar a causa de esa decisión. Cuando un medio M debe distribuirse entre los fines F_1 , F_2 y F_3 , y F_1 es el fin situado en el lugar más alto en la escala de valores del individuo, este se esfuerza por asignar los medios de manera que pueda lograr sus fines más valorados, renunciando a aquellos que no lo son y tratando de obtener tantos fines como pueda con los medios disponibles. Si asigna sus medios a F_1 y a F_2 y debe dejar F_3 , este es el coste marginal de su decisión. Si falla en su decisión y obtiene F_3 en lugar de F_2 , entonces *ex post* —retrospectivamente— habrá sufrido una pérdida teniendo en cuenta el curso que podría haber tomado.

¿Cuáles son los costes involucrados en las decisiones tomadas por los dueños de los factores? En primer lugar, hay que hacer hincapié en que estos costes son subjetivos y no pueden ser determinados con precisión por observadores externos, ni ser medidos *ex post* por contadores observadores.¹³ En segundo lugar, resulta claro que, *dado* que los factores, tales como la tierra y los bienes de capital producidos, tienen solo un uso: la producción de este producto (en virtud de que son puramente específicos), no ocasionan *coste alguno* a su poseedor al ser utilizados en la producción. En los términos de nuestro problema, la única alternativa para sus poseedores sería dejar la tierra sin utilizar y no recibir ningún ingreso. Sin embargo, el uso del trabajo sí tiene un coste, de acuerdo con el valor del ocio abandonado por los trabajadores. Por supuesto que este valor no puede medirse en términos de dinero y, necesariamente, difiere de un individuo a otro, ya que no puede haber comparación entre las escalas de valores de dos o más personas.

13. Véase el excelente análisis sobre el coste efectuado por G.F. Thirlby, «The Subjective Theory of Value and Accounting Cost», *Economica*, febrero, 1946. pp. 33 ss. y especialmente de Thirlby, «Economist's Cost and Equilibrium Theory», *Economica*, mayo, 1960, pp. 148-53.

Una vez que el producto final ha sido producido, continúa lo analizado en el capítulo anterior y resulta claro que, en la mayoría de los casos, la venta del bien al precio establecido en el mercado, cualquiera que este sea, es lo *menos costoso*, excepto en los raros casos de consumo directo por parte del productor o en los casos de anticipación de un aumento de precios en el futuro cercano. Esta venta es la *menos costosa* si la consideramos desde el punto de vista apropiado: el punto de vista del sujeto actuante en el instante mismo de llevar a cabo la acción. El hecho de que este sujeto no se habría dedicado al trabajo si hubiera sabido por adelantado el precio actual puede indicar la existencia de poca capacidad de juicio para la toma de decisiones, pero esto no afecta en nada la situación presente.

Ahora, habiendo realizado todo el trabajo y terminado el producto, el coste originario —subjetivo— ya ha sido contraído y ha desaparecido al tomar la decisión originaria. Ahora no hay alternativa para la venta del bien al precio establecido en el mercado y, por lo tanto, la venta es lo menos costoso.¹⁴ En consecuencia, resulta evidente que, una vez que se ha creado el producto, el «coste» *no tiene influencia* en su precio. Los costes pasados, siendo efímeros, son irrelevantes para la determinación de los precios presentes. La agitación que se produce a menudo con las ventas efectuadas a un valor «por debajo del coste» se coloca ahora en su perspectiva adecuada. Resulta evidente que en el sentido pertinente del término «coste» no pueden llevarse a cabo esas clases de ventas. La venta de un bien ya producido probablemente se efectúe sin ningún coste, y si no es así, y el precio está por debajo del coste, el vendedor entonces guardará el bien en lugar de venderlo.

14. Como dice Thirlby, «el coste es efímero». El coste involucrado en una decisión en particular pierde su significado con la toma de la decisión porque la decisión desplaza el curso de acción alternativo. Thirlby, «Subjective Theory of Value», *op. cit.* p. 34. Y Jevons: «Una vez hecho el trabajo, no tiene influencia sobre el valor futuro de un artículo dado: se va y se pierde para siempre. En el comercio, el pasado es siempre pasado y siempre se comienza de nuevo, juzgando los valores de las cosas con una visión sobre la utilidad futura. La industria existe esencialmente con visión hacia el futuro, y no hacia el pasado». Jevons, *op. cit.*, p. 164.

Nadie niega que los costes tengan influencia en la producción. Sin embargo, esa influencia no se ejerce directamente sobre el precio sino sobre la cantidad que será producida o, de manera más específica, sobre el grado en que van a ser utilizados los factores. Hemos visto en nuestro ejemplo que la tierra y los bienes de capital serán utilizados a su máxima capacidad posible, puesto que no hay ganancia o beneficio en dejar que permanezcan ociosos.¹⁵ El trabajo implica costes con respecto al ocio al que se renuncia. El ingreso monetario que alguien espera obtener de su trabajo es el factor decisivo en lo referente a emplear o no su trabajo en el producto, o cuánto trabajo dedicar a él. El ingreso monetario es ordenado en su escala subjetiva de valores junto con el coste que implica renunciar al tiempo libre y así toma su decisión con respecto a la cantidad de trabajo que dedicará a la producción. La elevación de los costes en las escalas de valores individuales es, por lo tanto, *uno* de los determinantes de la cantidad que será producida. Por supuesto, este *stock* desempeña *posteriormente* un papel en la determinación del precio de mercado, puesto que la cantidad ofrecida será valorada por los consumidores de acuerdo con la ley de la utilidad marginal decreciente. Sin embargo, con esto estamos lejos de afirmar que el coste determina el precio o que se combina con la utilidad para la determinación de este. Podemos resumir brevemente la ley del precio (que en este punto solo puede expresarse en relación con los factores específicos y la propiedad conjunta, pero que más adelante comprenderemos que es verdadera para cualquier arreglo de la producción). Según sus escalas de valores, los individuos valoran una existencia dada de bienes según sus utilidades, estableciendo los precios de los bienes de consumo; ese *stock* se produce de acuerdo con las decisiones tomadas por los productores que previamente han sopesado en sus escalas de valores el ingreso monetario proveniente de los consumidores, y los costes subjetivos (simplemente las *utilidades a las que se renuncia*) involucrados en la producción.

15. Indudablemente habrá excepciones, tales como los casos donde el dueño obtiene placer por la permanencia ociosa de la tierra o de los bienes de capital, como el placer estético de ver la tierra como bosque no cultivado. Entonces estas alternativas son también costes cuando se toma una decisión sobre el uso de la tierra.

En el primer caso, las valoraciones de la utilidad son generalmente (aunque no siempre) efectuadas por los *consumidores*; en el último caso, por los *productores*. Pero resulta claro que los determinantes del precio *son solamente las utilidades subjetivas de los individuos* al valorar las condiciones y opciones dadas. No hay costes «objetivos» o «reales» que determinen o que se coordinen para la determinación de los precios.¹⁶

Si investigamos más detenidamente los costes de los trabajadores en la producción, veremos que lo que está involucrado no es simplemente una cuestión de renunciamiento al ocio. Existe otro elemento, aunque en este caso entrelazado: se renuncia a los *bienes presentes* a cambio de la expectativa de obtener un ingreso *en el futuro*. Así, agregado al elemento ocio-trabajo, los trabajadores, en este caso, deben esperar algún tiempo antes de obtener la retribución, mientras tienen que abandonar su ocio en el presente o en diversos periodos previos a la obtención de la retribución. Por consiguiente, vemos que el tiempo es un elemento crítico en la producción y su análisis debe estar presente en cualquier teoría de la producción.

Cuando los dueños de los factores se aventuran en un proceso de producción cuyo rédito necesariamente tendrá vigencia en el

16. Es desafortunado el hecho de que estas verdades, sustancialmente establecidas por la «escuela austriaca de economía» (incluidos algunos ingleses y estadounidenses) hace cerca de tres cuartos de siglo, hayan sido casi enteramente oscurecidas por la aceptada doctrina ecléctica que dice que los «costes reales» y la utilidad se coordinan de alguna manera en la determinación del precio, siendo los «costes» «realmente» más importantes «en el largo plazo». ¡Cuántas veces ha sido invocada la analogía de la utilidad y el coste de Alfred Marshall: «las dos hojas de una tijera» como un sustituto del análisis! Emil Kauder ha proporcionado una interpretación interesante acerca de la razón por la cual fracasó el pensamiento británico en la adopción del enfoque del valor subjetivo en las centurias previas. Él atribuye al antecedente calvinista de los clasicistas británicos como Smith y Locke el énfasis sobre el trabajo y el coste real, en contraposición a la utilidad subjetiva y a la satisfacción. Es de particular interés aquí mencionar el antecedente fuertemente evangélico de Marshall. Implícita en su tratamiento está la segunda razón del fallo de los clásicos para seguir la idea subjetivista: su búsqueda de una medida invariable del valor. Esta búsqueda incorporaba el deseo «científico» de imitar los métodos de las ciencias naturales. Emil Kauder, «The Retarded Acceptance of the Marginal Utility Theory», *Quarterly Journal of Economics*, noviembre, 1953, pp. 564-75.

futuro, están abandonando su ocio y otros bienes de consumo de los que podrían haber gozado sin trabajar o haber obtenido antes con procesos de producción más cortos. Con el fin de *invertir* su trabajo y su tierra en un proceso de producción dado, deben restringir su consumo *presente* al máximo posible. Esto implica la renuncia, sea al consumo inmediato o al consumo resultante de procesos de producción más cortos. Se renuncia a un consumo *presente* con la expectativa de un consumo *futuro*. Puesto que hemos visto que la ley universal de la preferencia temporal sostiene que cualquier satisfacción será preferida en forma inmediata antes que con posterioridad, una satisfacción equivalente será preferida lo más pronto posible. Se renunciará al consumo presente de un bien si se prevé un *mayor* consumo *en el futuro*, dependiendo el nivel de la gratificación de la preferencia temporal. Esta restricción del consumo presente es el *ahorro* (véase el análisis efectuado en el capítulo 1).

En un mundo donde los productos son poseídos en forma conjunta por los dueños de los factores, los propietarios originales de la tierra y del trabajo deben hacer su propio ahorro; aun en una economía monetaria, no hay una expresión monetaria para representar el ahorro total. Los dueños de la tierra y del trabajo renuncian a cierta cantidad de consumo presente y ahorran en varias formas con el fin de invertir su tiempo y su trabajo para producir el producto final. Sus ingresos los obtienen finalmente, por ejemplo, después de un año, cuando venden el bien a los consumidores y los dueños en conjunto reciben las 100 onzas. Sin embargo, para nosotros es imposible decir cuál fue el ahorro o inversión que operó en términos monetarios.

6. LA PROPIEDAD DEL PRODUCTO POR PARTE DE LOS CAPITALISTAS. ETAPAS AMALGAMADAS

Hasta este punto hemos analizado el caso en el cual los dueños de la tierra y el trabajo (los factores originarios) restringen su posible consumo e invierten sus factores en un proceso de producción que, al cabo de cierto tiempo, produce un bien de consumo para ser vendido

a los consumidores a cambio de su dinero. Ahora consideremos una situación en la cual los dueños de los factores *no* se apropian del producto final. ¿Cómo puede ocurrir? Primero, olvidémonos de las diversas etapas del proceso de producción y supongamos por el momento que todas las etapas pueden unificarse. Entonces, un individuo o grupo de individuos actuando conjuntamente pueden, en el *presente*, ofrecer pagar dinero a los dueños de la tierra y del trabajo y así comprar el servicio de sus factores. Los factores, entonces, operan y generan el producto que, conforme a los términos establecidos en el acuerdo, pertenece a la nueva clase de propietarios del producto. Estos dueños del producto han adquirido los servicios de los factores tierra y trabajo, mientras han estado contribuyendo a la producción, y luego venden el producto final a los consumidores.

¿Cuál ha sido la contribución de estos dueños del producto o «capitalistas» al proceso de producción? Su contribución fue la siguiente: los capitalistas efectuaron el ahorro y la restricción del consumo, en vez de que lo hicieran los dueños de la tierra y del trabajo. Los capitalistas originariamente ahorraron, por ejemplo, 95 onzas de oro, que pudieron haber gastado en la adquisición de bienes de consumo. Sin embargo, se abstuvieron de hacer eso y, en su lugar, adelantaron el dinero a los dueños de los factores a quienes pagaron por sus servicios mientras estaban operando, dándoles el dinero antes de que el producto fuera efectivamente producido y vendido a los consumidores. Por eso los capitalistas hacen una contribución esencial a la producción. Liberan a los dueños de los factores de la necesidad de sacrificar bienes presentes y esperar los futuros. Por el contrario, los capitalistas proporcionan bienes presentes *de sus propios ahorros* (es decir, dinero con el cual se adquieren los bienes presentes) a los dueños de los factores originarios. En pago por este abastecimiento de bienes presentes, estos últimos retribuyen con sus servicios productivos a los capitalistas, quienes se convierten en los dueños del producto. Precizando aun más, los capitalistas se hacen dueños de la estructura de capital, de toda la estructura de bienes de capital a medida que se producen. Manteniendo la suposición de que un capitalista, o un grupo de ellos, posee todas las etapas de la producción de un bien, los capitalistas continúan adelantando bienes presentes

a los dueños de los factores a medida que el «año» transcurre. Con el correr del tiempo se producen, primero, bienes de capital de orden superior, luego son transformados en bienes de capital de orden inferior y así, sucesivamente, hasta que se transforman en el producto final. En todo momento, esta estructura íntegra es propiedad de los capitalistas. Destacamos que, cuando un capitalista posee la estructura total, estos bienes de capital, *cualesquiera que sean, no le hacen a él ningún bien*. Supongamos que un capitalista ya ha adelantado 80 onzas por un periodo de varios meses a los dueños del trabajo y de la tierra en una línea de producción. Tendrá en su poder, como resultado, una masa de bienes de capital de quinto, cuarto y tercer orden. Sin embargo, ninguno de estos bienes de capital le será de utilidad, hasta que puedan ser procesados posteriormente y se obtenga, y venda al consumidor, el producto final.

La literatura popular le atribuye enorme «poder» al capitalista y considera muy importante el hecho de que sea propietario de una masa de bienes de capital, con una gran ventaja sobre los demás individuos en la economía. Sin embargo, vemos que esto está lejos de ser cierto y que lo opuesto bien podría ser verdad, ya que el capitalista ha ahorrado lo máximo posible en el consumo de bienes y ha contratado los servicios de los factores para producir sus bienes de capital. Los dueños de estos factores poseen el dinero por el que, de otra manera, tendrían que haber ahorrado y esperado (soportando incertidumbre), mientras que el capitalista solo tiene una masa de bienes de capital, una masa que no le será de ningún valor a menos que pueda ser transformada posteriormente y que pueda vender el producto final a los consumidores.

Cuando el capitalista adquiere los servicios de los factores ¿cuál es exactamente el intercambio que se establece? El capitalista otorga dinero (un bien presente) a cambio de recibir los servicios de los factores (trabajo y tierra) que trabajarán para abastecerlo de bienes de capital. En otras palabras, lo abastecerán de *bienes futuros*. Los bienes de capital, por los que él paga, son estaciones en su camino hacia el producto final: el bien de consumo. En el momento en que la tierra y el trabajo son arrendados para producir bienes de capital, estos y, por consiguiente, los servicios del trabajo y de la tierra,

son bienes futuros, que materializan la entrega esperada de un bien en el futuro —un bien que podrá ser luego consumido—. El capitalista que compra los servicios de la tierra y el trabajo en el año 1 para trabajar en un producto, que finalmente se convertirá en un bien de consumo listo para la venta en el año 2, está adelantando dinero (un bien presente) a cambio de un bien futuro (la obtención de más dinero en el futuro, por la venta del producto final). Un bien presente se intercambia por un bien futuro esperado.

En nuestro ejemplo, suponemos que los capitalistas *no* poseen factores originarios, en contraposición al primer caso en el cual los productos eran poseídos en forma conjunta por los dueños de los factores. En nuestro caso, los capitalistas al principio poseen dinero, con el cual compran los servicios de la tierra y el trabajo con el fin de producir bienes de capital que son finalmente transformados por la tierra y el trabajo en bienes de consumo. En este caso suponemos que en ningún momento el capitalista posee alguno de los factores tierra o trabajo. Por supuesto, en la vida real puede haber, y de hecho hay, capitalistas que trabajan como administradores en el proceso de producción y también son propietarios de la tierra sobre la cual operan. Sin embargo, desde el punto de vista analítico, es necesario aislar estas diversas funciones. A esos capitalistas que solo poseen los bienes de capital y el producto final antes de la venta podemos llamarlos «capitalistas puros».

Ahora agreguemos transitoriamente otra restricción a nuestro análisis, a saber, que todos los bienes y servicios de los productores solo se *alquilan*, nunca se adquieren en su totalidad. Este es un supuesto útil que mantendremos aun mucho después de que abandonemos el supuesto de la especificidad de los factores. Aquí suponemos que los capitalistas puros nunca adquieren la totalidad de un factor que, por sí mismo, puede brindar varias unidades de servicio. Solo pueden contratar los servicios de los factores por unidades de tiempo. Esta situación es análoga a las condiciones descritas en el capítulo 4, sección 7, anteriormente analizadas, en las que los consumidores compraban o «alquilaban» unidades de servicio de un bien en vez de comprar los bienes como un todo. Por supuesto que, en una economía libre, este arrendamiento o alquiler siempre debe

ocurrir en el caso de los servicios del trabajo. El trabajador, siendo un hombre libre, *no puede ser comprado*; es decir, no se le puede pagar por la totalidad de sus servicios futuros anticipadamente, pues estaría así bajo el dominio de su comprador. Esta sería una condición de esclavitud y, aun cuando fuese «esclavitud voluntaria», como hemos visto, no puede existir en un mercado libre debido a la inalienabilidad del individuo. Por consiguiente, no puede comprarse a un trabajador pero sí sus *servicios* durante un cierto periodo, es decir, pueden alquilarse o contratarse.

7. LOS BIENES PRESENTES Y FUTUROS; LA TASA DE INTERÉS PURA

Dejamos para más adelante la parte principal del análisis de la valoración de los servicios productivos y de los factores de producción. Sin embargo, en este punto podemos ver que las adquisiciones de los servicios del trabajo y de la tierra son precisamente análogas. El tratamiento clásico del ingreso productivo considera al trabajo como el pago por la prestación de un servicio, mientras que la tierra obtiene rentas y se supone que uno y otro están sujetos a leyes completamente diferentes. Sin embargo, en la realidad, los pagos por los servicios del trabajo y la tierra son análogos. Ambos son factores productivos originarios y en caso de alquilar la tierra en vez de comprarla ambos son arrendados por unidad de tiempo y no vendidos en su totalidad. Por lo general, quienes escriben sobre economía han llamado «empresarios» a esos capitalistas que compran los factores trabajo y tierra con la expectativa de una recompensa monetaria futura por la venta del producto final. Sin embargo, son empresarios solo en la economía real de incertidumbre. *En una economía de giro uniforme*, donde todas las acciones del mercado se repiten indefinidamente y donde, por consiguiente, no hay incertidumbre, el *empresario* desaparece. No hay futuro incierto que prever y sobre el cual hacer proyectos. Llamar a esos capitalistas simplemente empresarios implica tácitamente decir que en la economía de giro uniforme no habrá capitalistas, o sea, que no habrá ningún grupo que ahorre dinero y contrate

los servicios de los factores, obteniendo bienes de capital y de consumo para luego venderlos. Sin embargo, en realidad no hay razón por la cual los capitalistas puros no deban continuar operando en una economía de giro uniforme. Aun cuando los ingresos finales y la demanda del consumidor fuesen seguros, *los capitalistas deberían estar suministrando bienes presentes a los dueños del trabajo y de la tierra* a fin de liberarlos de la carga de esperar hasta que los bienes futuros sean producidos y finalmente transformados en bienes de consumo. Su función, por lo tanto, permanece en la economía de giro uniforme, para suministrar bienes presentes y asumir la carga de esperar las utilidades futuras durante el periodo del proceso de producción. Supongamos simplemente que la suma que los capitalistas pagaron fue de 95 onzas y que la venta final fue de 100 onzas. Las 5 onzas distribuidas a los capitalistas son el pago por su función de suministrar bienes presentes y de esperar por un ingreso futuro. En resumen, los capitalistas, en el año 1, compraron bienes futuros por un valor de 95 onzas y después vendieron el producto transformado, por 100 onzas, en el año 2, cuando ya se había convertido en un bien *presente*. En otras palabras, en el año 1 el precio de mercado de un ingreso previsto (cierto) de 100 onzas solo era de 95 onzas. Resulta evidente que esto se deduce del hecho universal de la preferencia temporal y del beneficio resultante de un determinado bien en el presente sobre la *perspectiva* actual de su *futura* adquisición.

En la economía monetaria, puesto que el dinero interviene en todas las transacciones, el descuento de un bien futuro respecto de un bien presente puede expresarse, en todos los casos, en términos de un determinado bien: el dinero. Esto es así porque el dinero es un bien presente y porque los derechos sobre bienes futuros casi siempre se expresan en términos de ingresos monetarios futuros.

En nuestro análisis, hemos supuesto que todos los factores de producción son puramente *espectficos* para una línea particular de producción. Sin embargo, cuando los capitalistas han ahorrado dinero («capital monetario»), están en libertad de adquirir los servicios de los factores para cualquier línea de producción. El dinero, *el medio general de intercambio, es precisamente inespectfico*. Si, por ejemplo, el ahorrador considera que puede invertir 95 onzas en el proceso

de producción ya mencionado y ganar 100 onzas en un año, o invertir 95 onzas en cualquier otro proceso y ganar 110 onzas en un año, invertirá su dinero en el proceso en el que obtenga mayor utilidad. Resulta claro que la línea en la cual se verá impulsado a invertir será aquella que le dé la más alta *tasa* de retorno sobre su inversión.

El concepto de *tasa* de retorno resulta necesario para poder comparar diferentes inversiones potenciales durante distintos periodos y que involucran diferentes sumas de dinero. Independientemente de la cantidad de dinero que ahorre, pretenderá recibir la mayor suma posible en concepto de retorno neto, es decir, la tasa más alta de retorno neto. El retorno absoluto debe referirse a unidades de tiempo y esto se logra determinando la tasa por unidad de tiempo. De esta manera, un retorno de 20 onzas sobre una inversión de 500 durante 2 años es de 2% anual, mientras que un retorno de 15 onzas sobre la misma inversión durante un año sería de 3% anual.

En una economía de giro uniforme, una vez que la información quede determinada y continúe sin cambio, la tasa de retorno neto sobre la inversión del dinero será la *misma* en cada línea de producción. Si los capitalistas pueden ganar el 3% anual en un proceso de producción y el 5% en otro, dejarán de invertir en el primero e invertirán más en el último, hasta que las tasas de retorno sean uniformes. En este tipo de economía no hay incertidumbre empresarial y la tasa de retorno neto es la proporción de intercambio pura existente entre los bienes futuros y presentes. Esta tasa de retorno es la *tasa de interés*. Esta *tasa de interés pura* será uniforme durante todos los periodos y para todas las líneas de producción y permanecerá constante en la economía de giro uniforme.¹⁷

Supongamos que, en un momento dado, las tasas de interés obtenidas no fuesen uniformes entre las diversas líneas de producción. Si los capitalistas, en general, están obteniendo el 5% de interés y un capitalista en particular está obteniendo el 7% en una determinada línea productiva, los otros capitalistas ingresarán en esa línea y pujarán por los factores de producción demandándolos a mayor

17. El término «tasa de interés pura» corresponde al término de Mises «tasa de interés originaria». Véase *Human Action*, *passim*.

precio. De esta manera, si un capitalista está pagando a los factores 93 onzas sobre un ingreso de 100, un capitalista competidor puede ofrecer 95 onzas y competir con el primero por el uso de los factores. De este modo, el primero se verá forzado a entrar en competencia con el otro capitalista y tendrá que elevar su propuesta a 95 (dejando de lado por simplicidad la variación porcentual sobre la cifra invertida en vez de utilizar la base de 100 onzas). Por supuesto que el mismo proceso de igualación ocurrirá entre los capitalistas y las empresas dentro de una misma línea de producción, la misma «industria». Siempre habrá una presión competitiva tendente a mantener una tasa de interés uniforme en la economía. Debe destacarse el hecho de que esta competencia no se da solo entre las empresas de la misma industria o entre las que producen productos «similares». Puesto que el dinero es el medio general de intercambio y puede ser invertido en cualquier producto, esta competencia se extiende a lo largo y a lo ancho de la estructura de la producción.

Posteriormente, en el capítulo 6, se hará un análisis más completo sobre la determinación de la tasa de interés, pero debe ponerse de manifiesto aquí que los autores clásicos erraron gravemente en su tratamiento sobre el proceso de ingresos obtenidos de la producción; creían que los salarios eran la «recompensa» del trabajo, las rentas la «recompensa» de la tierra y el interés la «recompensa» de los bienes de capital, siendo estos tres factores de producción supuestamente independientes. Pero tal concepto sobre el interés era completamente falaz. Como hemos visto y seguiremos viendo más adelante, los bienes de capital *no* son independientes del resto del proceso de producción. Son categorías imputables a la tierra y al trabajo (y también al tiempo). Por consiguiente, los bienes de capital no generan interés por sí mismos. Ya hemos visto anteriormente que *no* les corresponde ingreso alguno a los dueños de los bienes de capital *como tales*.¹⁸

18. Aquí se remite al lector a una de las grandes obras en la historia del pensamiento económico: *Capital and Interest* de Eugen von Böhm-Bawerk (Brentano's, Nueva York, 1922), donde se bosqueja la correcta teoría del interés; en particular, se analizan brillantemente las falsas teorías sobre el interés. Esto no implica que el autor

Si los dueños de los factores tierra y trabajo reciben todo el ingreso (por ejemplo, 100 onzas) cuando son copropietarios del producto, ¿por qué consienten en vender sus servicios por una cifra 5 onzas menor que su «valor total»? ¿No es esta una forma de «explotación» por parte de los capitalistas? Otra vez la respuesta es que los capitalistas *no* obtienen ingresos por su posesión de bienes de capital, porque los bienes de capital no generan ninguna clase de ingreso monetario. Los capitalistas obtienen ingresos en su calidad de *compradores de bienes futuros a cambio de suministrar bienes presentes a los dueños de los factores*. Es por este *componente temporal*, resultado de las preferencias temporales de los diversos individuos, por lo que aparecen la tasa de interés y el ingreso correspondiente y *no* por la supuesta productividad aislada de los bienes de capital.

Por consiguiente, los capitalistas obtienen su ingreso (el interés) abasteciendo de servicios presentes a los dueños de los factores, en adelanto por los frutos de su producción, adquiriendo sus productos por medio de esta compra y vendiéndolos *posteriormente, una vez convertidos en bienes presentes*. De esta manera, los capitalistas suministran bienes presentes a cambio de bienes futuros (los bienes de capital), conservan los bienes futuros y los procesan hasta convertirlos en bienes presentes. Renuncian al dinero en el presente por una mayor cantidad de dinero en el futuro y la tasa de interés que obtienen es el agio, o descuento sobre los bienes futuros en comparación con los bienes presentes, es decir, la bonificación impuesta sobre los bienes presentes en relación con los bienes futuros. Con posterioridad veremos que esta tasa entre bienes presentes y futuros no es uniforme solamente dentro del proceso de producción, sino a través de todo el sistema de mercado. Esta es la «tasa social de preferencia temporal». Es el «precio del tiempo» en el mercado como resultante de todas las valoraciones individuales de ese bien.

Se analizará más adelante cómo se determina el agio o la tasa de interés pura en los peculiares mercados de intercambio temporal. Aquí, simplemente, debemos concluir con la observación de que

de estas líneas suscriba totalmente la teoría del interés de Böhm-Bawerk tal como se presenta en su obra *Positive Theory of Capital*.

existe agio, el cual será establecido uniformemente en toda la economía y constituirá la tasa de interés pura, basada en la expectativa cierta de los bienes futuros respecto de los bienes presentes.

8. LOS COSTES EN DINERO, LOS PRECIOS Y ALFRED MARSHALL

En una economía de giro uniforme cada bien se venderá a los consumidores a un cierto precio de «equilibrio final». Estas sumas les corresponderán en parte a los capitalistas, en concepto de ingreso por interés, y el resto a los dueños de la tierra y el trabajo. Los desembolsos que efectúan los productores, popularmente, se llaman «costes». Estos son costes en *dinero*, o gastos monetarios, y obviamente no son lo mismo que los «costes» en el sentido psíquico de la utilidad subjetiva a la cual se renuncia. Los costes en dinero pueden ser *ex post* así como también *ex ante*. (En la economía de giro uniforme, *ex ante* y *ex post* son lo mismo.) Sin embargo, los dos conceptos se entrelazan cuando los costes psíquicos se aprecian y ponderan, tanto como sea posible, en términos monetarios. De esta manera, el pago a los factores puede ser de 95 onzas y ser registrado como un coste, mientras el capitalista que obtiene un interés de 5 onzas considera una cantidad de 100 onzas como coste de oportunidad, puesto que podría haber hecho otra inversión en otro lado y haber obtenido el 5%, o más, de interés.

Si, *por el momento*, incluimos como *costes monetarios* los pagos efectuados a los factores y el interés,¹⁹ entonces veremos que, en una economía de giro uniforme, los costes monetarios equivalen a las

19. Estrictamente, esta suposición es incorrecta y la hacemos en esta sección solo con propósitos de simplicidad. Pues el interés puede ser un coste de oportunidad para un individuo que invierte, pero *no es* un coste *monetario*, ni es un coste de oportunidad para el conjunto de los capitalistas. Para las consecuencias derivadas de este error, en que a menudo se incurre en la literatura económica, véase André Gabor y I.F. Pearce, «The Place of Money Capital in the Theory of Production», *Quarterly Journal of Economics*, noviembre, 1958, pp. 537-57, y de Gabor y Pearce, «A New Approach to the Theory of the Firm», *Oxford Economic Papers*, octubre, 1952, pp. 252-65.

ventas totales en dinero para cada empresa en cada línea de producción. Una empresa obtiene *beneficios* empresariales cuando su retorno es mayor que el interés y sufre *pérdidas* empresariales cuando su retorno es menor. En nuestro proceso de producción los consumidores pagarán 100 onzas (venta en dinero) y los costes en dinero son de 100 onzas (ingreso de los factores más el interés), y lo mismo ocurrirá con todos los otros bienes y procesos. Esto significa, en esencia, que no hay ganancias o pérdidas empresariales en la economía de giro uniforme, porque no hay cambios en los datos o incertidumbre respecto de posibles cambios. Si las ventas y costes totales en dinero son equivalentes entre sí, entonces las ventas y costes en dinero *por unidad vendida* también serán equivalentes. Esto se deduce sobre la base de reglas elementales de aritmética. Las ventas en dinero equivalen o son iguales al *precio monetario* del bien. Llamaremos a los costes totales en dinero por unidad *coste monetario promedio* del bien. De esta manera se concluye que *en la economía de giro uniforme el precio de cada bien equivaldrá al coste monetario promedio*.

Aunque pueda parecer extraño, muchos autores han inferido de esto una conclusión realmente curiosa. Su deducción es que «a largo plazo» (es decir, en la economía de giro uniforme) el hecho de que los costes sean equivalentes a las ventas, o de que los «costes equivalen a los precios», implica que los *costes determinan los precios*. Sostienen que el precio del bien, antes analizado, es de 100 onzas *porque* el coste (el coste monetario promedio) es de 100 onzas por unidad. Se supone que esta es la ley de la determinación del precio «a largo plazo». Sin embargo, debe resultar claro que lo verdadero es precisamente lo contrario. El precio del producto final resultará determinado por las valoraciones y demandas de los consumidores y este precio *determina cuál será el coste*. Si los consumidores valoran el producto mencionado en 50 onzas en lugar de 100, como resultado de un cambio en sus valoraciones, entonces, es precisamente en el «largo plazo» donde se eliminan los efectos de la incertidumbre y los «costes de producción» (pagos a los factores más el interés) equivaldrán al precio final. Hemos visto anteriormente cómo los ingresos de los factores dependen de la demanda del consumidor y fluctúan de acuerdo con esa demanda. Los pagos efectuados a los factores son el resultado

de las ventas a los consumidores y estos factores *no determinan las ventas por adelantado*. De esta manera, son los costes de producción los que dependen del precio final y no en forma inversa. Es irónico que sea en la economía de giro uniforme, precisamente, donde este fenómeno causal resulte más claro. Hemos visto claramente que en la economía de giro uniforme los consumidores pagan y determinan el precio final del producto, y es únicamente a través de estos pagos como se retribuye a los factores y el interés. Por consiguiente, el monto de estos pagos y el de todos los «costes de producción» son determinados por el precio y no a la inversa. Los costes monetarios son lo opuesto a un factor básico determinante, dependen del precio del producto y de la demanda del consumidor.

En el mundo real de incertidumbre es más difícil ver esto porque los factores se pagan por *adelantado* con respecto a la venta del producto, puesto que los capitalistas-empresarios adelantan dinero a los factores con la *expectativa* de poder recuperar su dinero más el interés con creces, después de vender el producto a los consumidores.²⁰ El hecho de obtener o no un excedente depende de la previsión respecto al estado de la demanda del consumidor y de los precios futuros de los bienes de consumo. Por supuesto que, en el mundo real en el que los precios se establecen en el mercado, las ganancias y pérdidas empresariales implican siempre que los costes y los ingresos no sean idénticos; resulta evidente entonces que el precio queda determinado únicamente por las valoraciones del *stock* —por su «utilidad»— y no por sus costes monetarios. Pero aunque la mayoría de los economistas reconoce que en el mundo real (también llamado «corto plazo») los costes no pueden determinar el precio, son seducidos por el hábito del empresario individual de tratar al «coste» como el factor determinante y aplican este procedimiento al caso de la economía de giro uniforme y, por consiguiente, también al largo plazo inherente al proceso económico. Según lo trataremos más adelante, el error proviene de tratar a la economía desde el punto de vista de un empresario individual y no desde el punto de vista del

20. Véase Menger, *op. cit.*, pp. 149 ss.

economista. Para el empresario individual, el «coste» de los factores lo determinan fuerzas externas a él y a sus propias ventas. Sin embargo, el economista debe ver cómo se determinan los costes monetarios y debe admitir, tomando en cuenta todas las interrelaciones de la economía, que estos costes son determinados por los precios finales que reflejan las demandas y las valoraciones del consumidor.

Cuando consideremos un mundo de factores tanto específicos como inespecíficos, veremos más claramente la fuente del error. Sin embargo, la esencia de nuestro análisis y su conclusión permanecerán iguales en aquellos casos más complejos y realistas.

Los economistas clásicos estuvieron bajo la ilusión de que el precio del producto final lo determinaban los «costes de producción» o, más aún, fluctuaban entre esa doctrina y la «teoría del valor trabajo» que separaba los costes monetarios del trabajo seleccionando ese segmento del coste de producción como el determinante del precio. Pasaron por alto la determinación de los precios de algunos bienes como las pinturas antiguas que ya existían y que no necesitaban producción ulterior. La relación correcta entre los precios y los costes indicada anteriormente fue desarrollada, junto a otras brillantes contribuciones a la economía, por los economistas «austriacos», incluyendo los de origen austriaco Carl Menger, Eugen von Böhm-Bawerk y Friedrich von Wieser, y el inglés W. Stanley Jevons. Fue con los escritos de la escuela austriaca en las décadas de 1870 y 1880 con los que la economía se estableció definitivamente como ciencia.²¹

Lamentablemente, en la ciencia económica han tenido lugar verdaderos retrocesos del conocimiento casi con la misma frecuencia que los adelantos obtenidos. En este punto como en otros, el enorme

21. Las interesantes investigaciones de Emil Kauder indican que lo sustancial de la teoría austriaca de la utilidad marginal (el fundamento de la opinión de que el precio determina el coste y no en forma *inversa* ni mutuamente) ya había sido formulado por los economistas franceses e italianos de los siglos XVII y XVIII. También indican que la escuela clásica inglesa desvió la economía hacia un camino equivocado, una vía de la cual la economía solo fue sacada por los austriacos. Véase Emil Kauder, «Génesis of the Marginal Utility Theory», *Economic Journal*, septiembre, 1953, pp. 638-50; y de Kauder, «The Retarded Acceptance of The Marginal Utility Theory», *loc. cit.*

avance proporcionado por la escuela austriaca fue bloqueado e invertido por la influencia de Alfred Marshall, quien intentó rehabilitar a los clásicos e integrarlos con los austriacos mientras menospreciaba las contribuciones de estos últimos. Lamentablemente, fue la idea de Marshall y no la austriaca la que ejerció mayor influencia sobre los pensadores. Esta influencia es en parte responsable del mito corriente entre los economistas acerca de que la escuela austriaca está efectivamente muerta, no teniendo nada más que aportar y que cualquier cosa de valor que esta pudo ofrecer fue efectivamente establecida e integrada en los *Principios* de Alfred Marshall.

Marshall trató de rehabilitar la teoría del coste de producción de los clásicos admitiendo que en el «corto plazo» la demanda de los consumidores regula el precio. Pero en el «largo plazo», entre los bienes reproducibles importantes, es el coste de producción el determinante. Según Marshall, tanto la utilidad como los costes monetarios determinan el precio, como las hojas de una tijera, pero una hoja es más importante en el corto plazo y otra en el largo plazo. De este modo concluye que:

Como regla general, cuanto más corto sea el periodo que consideremos, mayor será la influencia de la demanda sobre el valor y, cuanto más largo sea el periodo, más importante será la influencia del coste de producción sobre el valor. El valor actual y efectivo en cada momento, el valor de mercado, como comúnmente se llama, está frecuentemente más influido por los eventos que se suceden, y por causas cuya acción es incierta y de corta vida, que por aquellas causas que se dan persistentemente. Pero en todos los periodos largos estas causas inciertas e irregulares destruyen mutuamente sus influencias de tal manera que, en el largo plazo, las causas persistentes dominan completamente el valor.²²

La consecuencia es bastante clara: si uno trata con valores de mercado de «corto plazo», está siendo bastante superficial y ocupándose solo de causas inciertas y transitorias —como es el caso de los austriacos—. Pero si queremos considerar las cuestiones «realmente

22. Alfred Marshall, *Principles of Economics* (Macmillan & Co., Londres, 8.ª ed., 1920) pp. 349 ss.

básicas», las causas verdaderamente duraderas y permanentes de los precios, debemos concentrarnos en los costes de producción, metodología de los clásicos. Esta impresión de los austriacos —«supuesta negligencia con respecto al largo plazo y su negligencia adicional hacia los costes»— ha quedado marcada en la economía desde entonces.

El análisis de Marshall sufre un grave defecto metodológico, en verdad una casi irremediable confusión metodológica, al referirse al «corto plazo» y al «largo plazo». Él considera el «largo plazo» como si efectivamente existiera, como si fuera el elemento permanente, persistente y observable bajo la fluctuación irregular y básicamente sin importancia del valor de mercado. Admite que «aun las causas más persistentes, en todo caso, están expuestas a cambiar», pero indica claramente que estas tienen *mucha menor* posibilidad de cambiar que los valores inciertos del mercado; ciertamente en esto descansa su naturaleza del largo plazo. De esta manera, considera los datos del largo plazo como subyacentes a los valores de mercado transitorios, de manera similar a aquella en la que el nivel básico del mar subyace a las cambiantes olas y mareas.²³ Para Marshall entonces, los datos del largo plazo son algo que puede ser reconocido y señalado por un observador, puesto que, al cambiar más lentamente que los valores del mercado, pueden ser observados con mayor precisión.

La concepción del largo plazo de Marshall es completamente falaz y esto elimina todo el fundamento de su estructura teórica. El largo plazo, por su naturaleza, *no existe y nunca puede existir*. Esto no significa que el análisis del largo plazo o de la economía de giro uniforme no sea importante. Por el contrario, solo a través del concepto de este tipo de economía podemos someter al análisis cataláctico tales problemas críticos como el beneficio empresarial, la estructura de la producción, la tasa de interés y la formación de los precios de los factores productivos. La economía de giro uniforme es la meta (no obstante se desplaza) hacia la cual se mueve el mercado. Pero el

23. Esta analogía, aun cuando no en este contexto, fue usada frecuentemente por los economistas clásicos aplicada a los precios y al «nivel de precios», un empleo igualmente erróneo.

punto en cuestión es que *no es observable* o real, como lo son los precios del mercado.

Anteriormente hemos visto las características de la economía de giro uniforme, la cual es la condición que aparece y continúa existiendo cuando los datos del mercado (valoraciones, tecnología y recursos) permanecen constantes. Es una construcción teórica del economista que le permite señalar en qué dirección tiende a moverse la economía en un momento dado; también le posibilita aislar varios elementos en su análisis de la economía del mundo real. Para analizar las fuerzas determinantes en un mundo cambiante debe construirse por vía de la hipótesis un mundo sin cambios. Esto es completamente distinto del hecho de afirmar que el largo plazo existe o que es más *permanente* o más persistente y real que los datos del mercado. Por el contrario, los precios reales del mercado son los únicos que existen *siempre*, y son el resultado de los datos del mercado (demandas de los consumidores, recursos, etc.) que cambian continuamente. El «largo plazo» *no* es más estable; sus datos necesariamente cambian junto con los del mercado. El hecho de que los costes equivalgan a los precios a «largo plazo» no significa que los costes efectivamente sean la misma cosa que los precios, sino que la tendencia existe, una tendencia que continuamente está *haciéndose pedazos* en la realidad por los cambios tan inciertos en los datos del mercado que Marshall señala.²⁴

En definitiva, el «largo plazo» no es ni persistente ni real; el «largo plazo» de la economía de giro uniforme no es real en modo alguno, es una construcción teórica muy útil que posibilita al economista señalar la dirección en la cual se mueve el mercado en cualquier momento dado (específicamente, hacia la eliminación de ganancias y pérdidas, si los datos del mercado existentes permanecen constantes).

24. Sobre este error de Marshall, véase F.A. Hayek, *The Pure Theory of Capital*, (University of Chicago Press, Chicago, 1941), pp. 21, 27-28. Aquí Marshall está cometiendo la famosa falacia del «realismo conceptual», en la cual las construcciones teoréticas se confunden con las entidades realmente existentes. Para otros ejemplos, véase Leland B. Yeager, «Some Questions on Growth Economics», *American Economic Review*, marzo, 1954, pp. 62 ss.

De este modo, el concepto de la economía de giro uniforme es especialmente útil en el análisis de la comparación del interés con las ganancias y pérdidas. Pero los datos del mercado son la única realidad.

Esto no es para negar (los austriacos nunca lo hicieron) que los costes subjetivos, en el sentido de costes de oportunidad y utilidades renunciadas, son importantes en el análisis de la producción. En particular, las desutilidades del trabajo y de la espera —como se expresan en la preferencia temporal— determinan cuánta energía y cuánto de su ahorro la gente utilizará en el proceso de producción. Esto, en sentido más amplio, determinará, o ayudará a determinar, la oferta total de todos los bienes que serán producidos. Pero estos costes son en sí mismos utilidades subjetivas, de tal manera que ambas «hojas de la tijera» son gobernadas por la utilidad subjetiva de los individuos. Esta es la explicación causal de origen único y no dualístico. Además, los costes no tienen influencia directa sobre la cantidad relativa de *cada bien* a producir. Los consumidores evaluarán los diversos *stocks* de bienes disponibles. La cantidad de energía productiva y ahorro que se destinará a la producción de un bien específico o a la de otro, es decir, el *stock* relativo de cada producto, dependerá de las expectativas empresariales referidas a la obtención del mayor beneficio monetario. Estas expectativas se basan en la orientación prevista de la demanda del consumidor.

Como resultado de tales previsiones, los factores inespecíficos se moverán hacia la producción de esos bienes, donde, *ceteris paribus*, sus dueños obtendrán los más altos ingresos. Una exposición de este proceso se hará más adelante.

El tratamiento de Marshall sobre los costes subjetivos fue también falaz. En lugar de la idea de los costes de oportunidad, tenía la noción de que eran «costes reales» que podrían sumarse en términos de unidades mensurables. Los costes monetarios de la producción, entonces, se convertían en los «precios del abastecimiento» que los empresarios necesariamente tenían que pagar a fin de «hacer surgir un adecuado suministro de esfuerzos y esperas» para producir un bien. Luego se supuso que estos costes reales eran el elemento

fundamental y persistente que retenían los costes monetarios de la producción, lo que permitió a Marshall hablar de la situación normal, a largo plazo y de mayor persistencia.²⁵

He aquí el gran error de Marshall, que ha penetrado en los trabajos de sus seguidores y de los autores modernos, considerando los costes y la producción exclusivamente desde el punto de vista de un empresario individual aislado, o de una industria individual, perdiendo por completo la visión de la economía en su conjunto con todas sus interrelaciones.²⁶ Marshall, por necesidad, trata con los precios individuales de los diferentes bienes e intenta demostrar que los citados «costes de producción» determinan esos precios, a largo plazo. Pero es completamente erróneo ligar determinados bienes con el trabajo frente al ocio y con el consumo frente a los costes de espera, ya que estos últimos son solo fenómenos *generales* que corresponden y se propagan a todo el sistema económico. El precio necesario para utilizar un factor inespecífico es el más alto que ese factor puede obtener en cualquier otro lado —un coste de oportunidad—. Lo que pueda conseguir en otra parte está básicamente determinado por el estado de la demanda del consumidor en ese lugar. Los costes de oportunidad del ocio y del consumo, en general, solo ayudan a determinar la cantidad —el *stock* general— de trabajo y ahorro que se aplicará a la producción. Este tema se volverá a tratar más adelante.

25. Marshall, *op. cit.*, pp. 338 ss.

26. Debemos apresurarnos a señalar que esta crítica de ningún modo coincide con la de los neo-keynesianos, acerca de que los economistas deben ocuparse de amplios agregados y no de los casos individuales. Este último enfoque es aún peor, puesto que comienza con «totales» que no tienen ninguna base en la realidad. Lo que defendemos es una teoría que se ocupa de todos los individuos con su interacción en la economía. Además, ha sido el enfoque «austriaco» y no el walrasiano el que recientemente la ha favorecido. Este último se ocupa de las interrelaciones entre los individuos («el enfoque del equilibrio general»), pero solo en la economía de giro uniforme y con abstracciones matemáticas.

9. LA FORMACIÓN DE LOS PRECIOS Y LA TEORÍA DE LA NEGOCIACIÓN

Hemos visto que, para todos los bienes, los ingresos totales de los vendedores tenderán a igualar las retribuciones totales a los factores, y esta igualdad se alcanzará en la economía de giro uniforme. En esta economía, los capitalistas obtendrán su ingreso por interés a la misma tasa uniforme de toda la economía. El ingreso restante de la producción y venta a los consumidores lo obtendrán los dueños de los factores originarios: tierra y trabajo.

Nuestra próxima tarea será analizar la determinación de los precios de los servicios de los factores y la determinación de la tasa de interés tal como tienden a establecerse en la economía real y como se alcanzarían en la economía de giro uniforme. Hasta ahora, el tratamiento se ha centrado en la estructura de los bienes de capital, tratándolos *como si* estuvieran en una única etapa de producción. Resulta claro que hay numerosas etapas, pero ya hemos visto que los ingresos en la producción se transforman finalmente por sí solos —y ciertamente así sucede en la economía de giro uniforme— en los ingresos de los factores originarios: tierra y trabajo. Posteriormente tendremos que ampliar nuestro análisis para incluir el caso en el que intervienen *muchas* etapas en el proceso de producción y deberemos defender este tipo de análisis temporal de la producción, contra la visión general muy en boga de que la producción es «atemporal» en las condiciones modernas; y que el análisis de los factores originarios podría ser útil para una economía primitiva, pero no lo es para una economía moderna. Como corolario de esto tendremos que analizar, además, la naturaleza del capital y del tiempo invertidos en el proceso de producción.

¿Cuál sería el proceso de determinación de los precios de los factores productivos en un mundo de factores puramente específicos? Hemos supuesto que solo se podrían adquirir *los servicios* de los bienes y no los bienes en su totalidad. En el caso del trabajo esto es verdad a causa de la naturaleza de la sociedad libre; en el caso de la tierra y los bienes de capital, suponemos que los productores capitalistas alquilan en lugar de adquirir directamente cualquiera de los factores de producción. En nuestro ejemplo anterior, las 95 onzas se canalizaban

hacia todos los dueños de los factores en forma conjunta. ¿Por medio de qué *principios* podemos determinar cómo se distribuye el ingreso conjunto entre los diversos servicios individuales de los factores? Si todos los factores son puramente específicos, podemos recurrir a lo que usualmente se llama *teoría de la negociación*. Estamos en una situación muy análoga a la del trueque entre *dos personas*, que hemos visto en el capítulo 2. Pero no se trata de una determinación de precios relativos ni de proporciones, sino de términos de intercambio con zonas amplias entre los «pares marginales» de precios. El precio máximo de uno está ampliamente separado del precio mínimo del otro.

En el caso presente, tenemos, por ejemplo, doce factores del tipo trabajo y tierra, cada uno de los cuales es indispensable para la producción del bien. Ninguno de los factores puede ser utilizado en otro sitio ni en ninguna otra línea de producción. Lo que tienen que resolver los dueños de los factores es la parte proporcional que le corresponde a cada uno en el ingreso total conjunto. La meta máxima de cada dueño de un factor es ligeramente menor que el 100% del ingreso que le proporcionan los consumidores. Pero no puede determinarse a través de la praxeología cuál será la decisión final. No existe una teoría de la negociación para todos los casos prácticos; todo lo que puede decirse es que, ya que los dueños de cada factor quieren participar y obtener algún ingreso, todos probablemente llegarán a algún tipo de acuerdo contractual voluntario. Este será un contrato social formal si los factores poseen el producto conjuntamente; o será el resultado *implícito* si un capitalista «puro» compra los servicios de los factores.

Los economistas siempre han estado disconformes con respecto a situaciones de negociación de esta clase, puesto que el análisis económico no agrega nada relevante sobre el particular. Sin embargo, no debemos tentarnos y condenar tales situaciones como «explotaciones» incurriendo así en graves errores y convirtiendo el asunto en un drama. Cualquiera que sea el acuerdo al que lleguen los individuos, será beneficioso para cada uno de ellos; de otro modo no habrían llegado a trato alguno.²⁷

27. Desde Böhm-Bawerk nada significativo se ha dicho acerca de la negociación. Véase su *Positive Theory*, cit., pp. 198-99. Esto puede verse en la obra de J. Pen, «A

Generalmente se supone que, en el afán de obtener partes proporcionales, los factores trabajo resultan con menor «poder de negociación» que los factores tierra y, por ende, resultan perjudicados. El único significado que puede tener aquí el término «poder de negociación» es que algunos dueños de factores pueden tener precios mínimos de retención, para sus factores, debajo de los cuales no entrarían en la producción. En ese caso, estos factores recibirían, *al menos*, el mínimo; mientras que los factores que no tienen ningún mínimo asignado, ningún precio de retención, trabajarían incluso por un ingreso ligeramente mayor que cero. Pero debería resultar evidente que cada dueño de un factor trabajo tiene *algún* precio de venta mínimo, un precio por debajo del cual no trabajaría. En nuestro caso, suponiendo (bastante irrealmente como veremos) que *todos* los factores son específicos, es verdad que ningún trabajador podrá obtener retribución alguna en otro tipo de trabajo, pero en todo caso, podría gozar del descanso y esto establece un precio mínimo de oferta del servicio del trabajo. Por otra parte, la utilización de la tierra no sacrifica ocio. Excepto en ciertos casos atípicos en los que el dueño goza del placer estético por la contemplación de una extensión de su propia tierra sin utilización, no hay ningún ingreso que la tierra pueda darle que no sea una recompensa monetaria por su producción. En consecuencia, la tierra no tiene precio por retención y su dueño aceptaría una retribución ínfima en lugar de dejar sus tierras ociosas. Por consiguiente, el poder de negociación del dueño del trabajo es casi siempre superior al del dueño de la tierra.

Como veremos más adelante, en el mundo real, el trabajo es un factor puramente *inespecífico*, por lo cual la teoría de la negociación nunca podría aplicarse a los ingresos por el trabajo.²⁸

General Theory of Bargaining», *American Economic Review*, marzo, 1952, pp. 24 ss. La propia teoría de Pen es de poco valor porque le resta importancia al supuesto de la medición de la utilidad. *Ibid.*, p. 34 n.

28. Contrasta el tratamiento en la mayoría de los textos, donde la negociación ocupa un lugar importante en la explicación de la formación de los precios de mercado *únicamente* en el análisis de los ingresos del trabajo.

Entonces, cuando dos o más factores son específicos para una línea dada de producción, nada puede agregar el análisis económico acerca de la distribución del ingreso conjunto derivado de la producción; es asunto de acuerdo voluntario entre ellos. La negociación y la falta de determinación de los precios también tienen lugar entre dos o más factores inespecíficos, en los casos esporádicos en que estos factores *deben* utilizarse en proporciones *idénticas* en cada uso. Tampoco en estos casos hay precios determinados para ninguno de los factores tomados por separado y el resultado debe establecerse por mutuo acuerdo.

Supongamos, por ejemplo, que cierta máquina, que contiene dos partes indispensables, puede ser usada en varios campos de producción. Sin embargo, las dos partes siempre deben combinarse, para su uso, en una proporción fija.

Supongamos que estas dos partes pertenecen a dos (o más) individuos, es decir, que dos individuos diferentes produjeron estas dos partes distintas a través de su trabajo y su tierra. La máquina así compuesta será vendida o se usará en aquella línea de producción en la que se obtenga el mayor ingreso monetario. Pero el precio que se establecerá para esa máquina necesariamente será un precio *acumulativo* en lo que concierne a los dos factores —las dos partes—. El precio de cada parte y la distribución del ingreso a sus dueños deben determinarse mediante un proceso de negociación. La economía no puede aquí establecer los precios separados. Esto es así porque la proporción entre ambas es siempre la misma, aun cuando el producto combinado pueda usarse de varias maneras diferentes.²⁹

No solo se aplica poco comúnmente la teoría de la negociación en el mundo real, sino que las zonas de indeterminación entre las valoraciones y, en consecuencia, las zonas de indeterminación de los precios, tienden a disminuir en importancia mientras la economía evoluciona del trueque hacia una avanzada economía monetaria. Cuanto mayor sea el número y variedad de bienes disponibles

29. Véase Mises, *Human Action*, p. 336.

y mayor el número de personas con diferentes valoraciones, menores serán las zonas de indeterminación.³⁰

En este punto podemos introducir otro elemento raro, explícitamente empírico, en nuestro análisis: el hecho de que, en este planeta, el trabajo ha sido mucho más escaso que el factor tierra. Tanto en el caso de Crusoe, como en el de una economía moderna, los hombres han podido elegir qué tierra utilizar para los distintos fines y cuál mantener ociosa; encontrándose con tierra ociosa «no rentable», o sea, tierra que no proporciona ningún ingreso. Por supuesto, a medida que avanza la economía y la población y utilización de recursos crecen, hay una tendencia hacia una mayor escasez relativa de la tierra (dejando de lado los descubrimientos de nuevas tierras fértiles).

30. Cualquier zona de indeterminación en los precios debe quedar establecida por la coincidencia de una curva de oferta absolutamente vertical, y una curva de demanda del mercado absolutamente vertical también, de ese bien o servicio, de tal manera que el precio de equilibrio se encuentre en una zona y no en un punto. Como declara Hutt, «depende enteramente de la coincidencia fortuita de (...) una curva de demanda no usual y muy improbable, con una curva de oferta absolutamente rígida». W.H. Hutt, *The Theory of Collective Bargaining* (The Free Press, Glencoe, Illinois, 1954), pp. 90, y 79-109.

Capítulo sexto

La producción: la tasa de interés y su determinación

I. NUMEROSAS ETAPAS. LA TASA DE INTERÉS PURA¹

Hasta aquí hemos estudiado la estructura de la producción amalgamada en una única etapa. Una o varias empresas han *integrado verticalmente* todas las etapas de la producción de un producto (siendo específicos todos los factores) hasta que, finalmente, el producto se vende al consumidor. Por cierto, este hecho es una suposición irreal. Consideraremos ahora la situación de la producción en el mundo real, donde: *a)* los factores son específicos e inespecíficos y *b)* la producción se divide en numerosas etapas y los factores operan en forma ininterrumpida avanzando desde las etapas más alejadas hacia las últimas del proceso productivo.² En lugar de suponer que determinada empresa —un grupo de capitalistas— adquiere los factores y se apropia del producto hasta que se vende al consumidor, supongamos que existen diversas empresas y distintos grupos de capitalistas a intervalos definidos, y que en cada intervalo el producto, en el estado en que se encuentra en ese punto, se vende por dinero a otro capitalista o grupo de capitalistas. No es necesario hacer ningún supuesto

1. El análisis de este capítulo se refiere a la tasa de interés *pura*, tal como es determinada por las preferencias temporales. Sobre el papel que cumple el componente del poder adquisitivo en la tasa de interés de mercado, véase más adelante el capítulo 11, sobre la moneda.

2. Sobre la teoría de la producción y sus etapas, véanse las importantes obras de F.A. Hayek, particularmente *Prices and Production* (2.^a ed., Londres: Routledge and Kegan Paul, 1935) [trad. esp.: *Precios y producción*, Madrid: Ediciones Aosta/Unión Editorial, 1996], y *Profits, Interest and Investment* (Londres: Routledge and Kegan Paul, 1939).

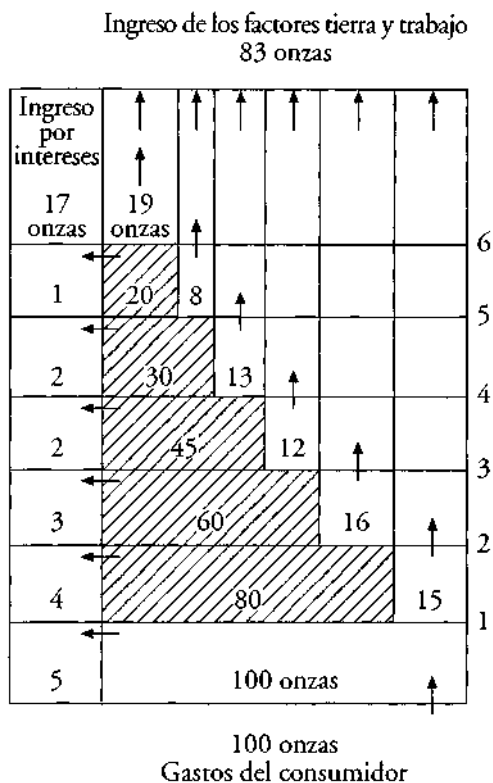
especial acerca de la cantidad de etapas que se llevan a cabo o de cuáles son los intervalos entre cada una de ellas. Por simple conveniencia, retomemos nuestro ejemplo representado en el diagrama de la figura 2 del capítulo 5. Supondremos que en cada línea marcada del diagrama se lleva a cabo un intercambio de bienes y servicios y, asimismo solo por conveniencia, que cada etapa tiene la misma duración.

Ahora, en lugar de recibir los ingresos en concepto de intereses por los servicios en una suma global en la etapa final de un proceso, el capitalista o los capitalistas reciben ingresos por intereses *en cada etapa*.³ Si cada etapa dura un año, entonces, el proceso de producción completo de ese bien será de seis años. Cuando las etapas se agrupan o integran verticalmente, un capitalista (o grupo de capitalistas) adelanta a los propietarios de los factores originarios la suma de dinero equivalente a lo que corresponde por los seis años y espera hasta que este periodo transcurra para obtener su renta. (En realidad, ya que el trabajo y su paga, y la de la tierra, son continuos, a medida que el producto se va transformando hasta llegar a la etapa final, el primer trabajo y tierra contratados se pagarían durante el primer año y los últimos hacia finales del último año.) Sin embargo, si consideramos las etapas por separado, cada capitalista adelanta el dinero solo por un año.

Analicemos el diagrama representado en la figura 1. Debemos, de alguna manera, modificar el diagrama anterior. Agregamos una barra en la parte inferior correspondiente a 100 onzas, y el ingreso por *intereses* que recibe el capitalista en esta etapa inferior está indicado por una flecha orientada hacia la izquierda. La flecha ascendente representa la cantidad que reciben los propietarios de los factores originarios, tierra y mano de obra, en esta etapa, y la parte sombreada representa la cantidad destinada a los propietarios de los *factores* o bienes de capital de un nivel superior, es decir de los productos intermedios. El diagrama anterior no describía los ingresos en concepto de intereses; simplemente reflejaba que todos los

3. Véase la obra de Böhm-Bawerk, *Positive Theory*, pp. 304-05, 320 [trad. esp.: *Teoría positiva del capital*, Madrid: Ediciones Aosta, 1998].

FIGURA 1
INGRESOS ASIGNADOS A LOS FACTORES EN CADA ETAPA
DE LA PRODUCCIÓN



ingresos les correspondían a los propietarios de los factores originarios; aún no habíamos incorporado a nuestro análisis el elemento temporal.

La estructura de la producción y los pagos respectivos que se ven en este diagrama operan de la siguiente manera: los consumidores gastan 100 onzas en determinado bien. De esas 100 onzas, 5 corresponden a ingresos por intereses de los vendedores del bien de consumo y 95 onzas se utilizan como pago a los dueños de los factores. En nuestro ejemplo, 15 onzas se destinan a los factores (originarios) tierra y trabajo y 80 onzas, a la adquisición de servicios de los factores

bienes de capital de un orden más alto. En la segunda etapa, los capitalistas reciben 80 onzas como pago por la venta de su producto.

De las 80 onzas, 16 se destinan a la adquisición de los factores tierra y trabajo, y 4 corresponden a ingresos, en concepto de intereses, de los capitalistas del segundo nivel de producción. Los 60 restantes se utilizan para la obtención de bienes de capital de orden superior. El proceso se repite hasta que, en la última etapa, los capitalistas de orden superior obtienen 20 onzas como renta, se quedan con 1 y destinan 19 al pago de los factores tierra y trabajo. La suma total de los ingresos de los factores tierra y trabajo es de 83 onzas. El ingreso total en concepto de intereses es de 17 onzas.

En el capítulo anterior, al referirnos al interés, mencionamos que el dinero es siempre inespecífico, de lo que resulta que en la economía de giro uniforme el retorno por interés sobre una inversión monetaria (la tasa de interés pura) es siempre el mismo en toda la economía, sea cual fuere el tipo de producto o las condiciones particulares de su producción. Vemos aquí una amplificación de este principio: *No solo la tasa de interés debe ser uniforme para cada uno de los bienes, sino que también debe ser uniforme en todas las etapas de producción de todos los bienes.* En nuestro diagrama, la tasa de interés recibida por los propietarios de los productos, es decir, por los capitalistas, es igual en cada etapa. En la etapa inferior, los productores han invertido 95 onzas en factores (tanto en bienes de capital como en factores originarios) y han recibido 100 onzas de los consumidores (un ingreso neto equivalente a 5 onzas). Esto representa un rédito sobre la inversión de $5/95$, aproximadamente 5,2%. En la economía de giro uniforme, que estamos considerando en este momento, no hay ganancias o pérdidas debido a la incertidumbre, de modo que este rédito representa la tasa de interés pura.⁴ En la siguiente etapa más alta, el capitalista invierte $60+16$, es decir, 76 onzas en factores, y recibe un ingreso neto equivalente a 4 onzas, que es otra vez aproximadamente 5,2%. Y así sucesivamente para cada

4. En la economía de giro uniforme de nuestro ejemplo, la tasa de interés *pura* es la tasa de interés, puesto que, como veremos, las desviaciones de la tasa pura se deben exclusivamente a la incertidumbre.

etapa de inversión, donde—excepto por los caprichos de la aritmética en nuestro ejemplo— la tasa de interés es uniforme para cada etapa. En la etapa más alta, el capitalista ha invertido 19 onzas en la contratación de la tierra y el trabajo y recibe un rédito neto de 1 (nuevamente, 5,2%).

La tasa de interés debe ser igual en cada etapa del proceso productivo. Supongamos que fuese más elevada en las etapas de producción más altas. Entonces, los capitalistas dejarían de producir en las etapas más bajas y se cambiarían a las etapas más altas, donde los intereses son mayores. ¿Cuál sería el efecto de este cambio? Podemos responder enfatizando *las implicaciones* que tendría una diferencia en la tasa de interés. Una tasa de interés mayor en la etapa *A* con respecto a la *B* significa que el margen de *precios* entre la suma de los factores que ingresan en la etapa *A* y el precio de venta del producto *es mayor*, en términos porcentuales, que el margen de precios en la etapa *B*. Por lo tanto, si comparamos las etapas 4 y 1 en el diagrama de la figura 1, vemos un precio que varía de 43 a 45 en el primer caso y de 95 a 100 en el último, con un retorno por interés neto de aproximadamente 5,2% en cada uno. Sin embargo, supongamos que la suma de los precios de los factores para la etapa 4 fuera 35 en lugar de 43, mientras que la suma de los precios de los factores para la etapa 1 fuera 98 (por supuesto, la suma de los precios de los factores aquí excluye los ingresos en concepto de intereses). Los capitalistas que invirtieran en la etapa 4 obtendrían un retorno neto de 8, es decir, 23%, mientras que los inversionistas de la etapa 1 obtendrían 2%, aproximadamente. Los capitalistas empezarían a dejar de invertir en la etapa 1 y se pasarían a la etapa 4. Como consecuencia de este cambio, la demanda agregada por los factores empleados en la etapa 1 se reduciría y el precio de los factores empleados en esta etapa decaería. Mientras tanto, una mayor inversión en la etapa 4 aumentaría allí los precios de los factores, de modo que el precio acumulativo sería superior a 35. La producción de la etapa 4 aumentaría y el incremento de la oferta disminuiría los precios, que serían inferiores a 43. Este arbitraje continuaría hasta que el margen porcentual en cada una de las dos etapas fuese el mismo.

Es muy importante resaltar que la tasa de interés es igual a la tasa de variación proporcional del precio entre las diversas etapas. Muchos autores consideran la tasa de interés solo como el coste del dinero en el mercado de préstamos. En realidad, como veremos más adelante, la tasa de interés invade todos los mercados temporales, y el mercado de préstamos para la producción es en realidad un mercado temporal estrictamente subsidiario y de importancia secundaria.⁵

En una economía de giro uniforme, no solo la tasa de interés será igual en cada etapa de producción de cualquier producto, sino que la *misma* tasa de interés prevalecerá en *todas* las etapas de *todos* los productos. En un mundo real de incertidumbre, la *tendencia* de los actos empresariales va siempre dirigida a establecer una tasa de interés uniforme a través de todo el mercado. La razón de esta uniformidad resulta evidente: si en la etapa 3 de producción del bien *X* se obtiene el 8% y en la etapa 1 del bien *Y* el 2%, los capitalistas dejarán de invertir en el segundo caso y se lanzarán a invertir en el primero. Como resultado, el margen de precio se modificará de acuerdo con las ofertas y demandas existentes y las tasas de interés tenderán a igualarse.

Podemos ahora dejar de lado nuestro supuesto de igualdad de duración de las diversas etapas. Cualquier etapa de cualquier producto podrá ser corta o larga según lo requieran las técnicas de producción o la estructura de organización industrial. De este modo, una

5. En el sinnúmero de comentarios sobre la *General Theory* de J.M. Keynes, nadie ha destacado el pasaje en el que Keynes critica a Mises el tratamiento de este tema. Keynes dice que la nueva y «peculiar» teoría del interés de Mises «confunde» la «eficiencia marginal del capital» (la tasa de retorno de una inversión) con la tasa de interés. Pero el punto es que la «eficiencia marginal del capital» *¡es efectivamente* la tasa de interés! Es un precio en el mercado temporal. Precisamente esta tasa «natural» de interés, más que la tasa de préstamos, fue el problema central de la teoría del interés durante muchos años. La parte esencial de la doctrina fue explicada por Böhm-Bawerk en *Capital and Interest* y, por lo tanto, no debería haber sorprendido a Keynes. Véase John Maynard Keynes, *The General Theory of Employment, Interest and Money* (New York: Harcourt, Brace & Co., 1936), pp. 192-93. Es precisamente la preocupación de Keynes sobre estas cuestiones relativamente poco importantes de los mercados de préstamos lo que constituye uno de los defectos más graves de su teoría sobre el interés.

técnica de producción podría requerir un año en alguna etapa en particular. Por otra parte, una empresa podría «integrar verticalmente» dos etapas y anticipar el dinero a los propietarios de los factores por el periodo comprendido por ambas etapas, antes de vender el producto. El retorno neto de la inversión en cualquier etapa se ajustará de acuerdo con su extensión. Así, supongamos que la tasa de interés uniforme en la economía sea del 5%; esto es 5% por cierta unidad de tiempo, por ejemplo un año. Un proceso productivo o inversión que ocupe un periodo de dos años, en equilibrio, obtendrá una retribución cercana al 10%, equivalente a un 5% *anual*, y así será para cualquier etapa de producción, sea cual fuere su duración. Por esto, *la irregularidad o la integración de etapas no interfiere, en absoluto, el proceso hacia el equilibrio.*

Ahora resulta claro que la clásica trinidad «trabajo, tierra y capital» que obtiene «salarios, rentas e intereses» debe modificarse en forma drástica. *No* es cierto que el capital sea un factor de producción independiente o que gana intereses para su dueño de la misma manera que el trabajo y la tierra obtienen ingresos para sus propietarios. Como vimos con anterioridad, y discutiremos luego, el capital no es un factor de producción independiente. Los bienes de capital son vitales y de crucial importancia para la producción, pero su producción es, en definitiva, imputable a los factores, trabajo, tierra y tiempo. Es más, la tierra y el trabajo no son factores homogéneos, sino simplemente categorías de *tipos* de factores de una variedad singular. Cada factor tierra y cada factor trabajo tiene características propias y poder propio para servir en la producción. Cada uno, por lo tanto, recibe su propio ingreso, según veremos más adelante. Los bienes de capital también tienen infinita variedad, pero en la economía de giro uniforme no reciben ingreso alguno. Sí recibe ingresos la conversión de bienes futuros a bienes presentes. Las satisfacciones futuras se descuentan constantemente respecto de las satisfacciones presentes, debido al hecho universal de la preferencia temporal. Es la propiedad y la tenencia de los bienes de capital, desde la fecha 1, cuando se adquieren los servicios de los factores, hasta que el producto se vende en la fecha 2, lo que el capitalista-inversionista lleva a cabo. Esto equivale a la adquisición de bienes futuros

(los servicios de los factores que producen bienes de capital) con dinero, seguidos por la venta de bienes presentes en una fecha posterior. Esto último ocurre cuando se venden los bienes de consumo, ya que *son* bienes presentes. Cuando se venden por dinero bienes de capital intermedios, de orden inferior, en ese caso no se trata de bienes presentes sino de bienes futuros *más cercanos al bien final*. En otras palabras, los bienes de capital han sido adelantados desde una etapa más distante de la etapa de consumo a una *menos distante*. El tiempo de esta transformación será cubierto por una tasa de preferencia temporal. Por eso, si la tasa de preferencia temporal en el mercado, es decir, la tasa de interés, es, por ejemplo, del 5% anual, y tenemos un bien presente que vale 100 onzas en el mercado, la tenencia actual de un derecho sobre ese bien dentro de un año valdrá 95 onzas. El *valor presente* de una demanda de 100 onzas dentro de un año será de 95 onzas. Sobre esta base, el valor estimado del bien puede ser calculado para diversos periodos; entonces, la demanda para dentro de medio año tendrá hoy un valor aproximado de 97,5 onzas. El resultado será la uniformidad de la tasa por periodo.

Así, los capitalistas adelantan bienes presentes a los propietarios de factores a cambio de bienes futuros; luego, venden los bienes que han madurado y se han convertido en bienes presentes o de un futuro menos lejano, por bienes presentes (dinero). Han adelantado a los propietarios de factores bienes presentes y, a cambio, esperan que estos factores, que son bienes futuros, se transformen en bienes más próximos a ser bienes presentes que antes. La función de los capitalistas es una función *temporal*, y sus ingresos representan el agio de la comparación entre bienes presentes y futuros. Este ingreso en concepto de intereses *no* se deriva de los concretos y heterogéneos *bienes* de capital, sino de la generalizada inversión en tiempo.⁶ Proviene del sacrificio que representa dar un bien presente

6. Como declara Böhm-Bawerk: «El interés [...] puede obtenerse de cualquier capital, no importa la clase de bienes en que consista el capital: tanto bienes manufacturados como naturales, perecederos o duraderos, sustituibles o insustituibles, bienes fungibles o aun monetarios». Böhm-Bawerk, *Capital and Interest*, p. 1.

para obtener un bien futuro (servicios de los factores). Como resultado de las adquisiciones, los propietarios de los factores obtienen su dinero en el presente por un producto que estará maduro solo en el futuro.

Así, los capitalistas restringen su consumo presente y destinan estos *ahorros monetarios* para suministrar dinero (bienes presentes) a los propietarios de los factores que están produciendo bienes futuros únicamente. Este es el servicio —un adelanto en el tiempo— que los capitalistas ofrecen a los propietarios de los factores y por el cual estos últimos pagan voluntariamente en forma de tasa de interés.

2. LA DETERMINACIÓN DE LA TASA DE INTERÉS PURA. EL MERCADO TEMPORAL⁷

Resulta claro ya que la tasa de interés desempeña un papel crucial en el sistema de producción de una compleja economía monetaria. ¿Cómo se determina? Hemos visto que la tasa de interés *pura*, que es la que ahora nos concierne, tiende a ser la misma en todas las etapas de todos los procesos productivos de la economía, y por eso será igual en la economía de giro uniforme.

El nivel de la tasa de interés pura está determinado por el mercado de intercambios de bienes presentes por bienes futuros, un mercado que, según veremos, penetra en muchas ramas del sistema económico. La institución del dinero como un medio general de intercambio ha simplificado en gran medida el mercado presente-futuro en comparación con las arduas condiciones del sistema de trueque, donde existían mercados independientes para cada artículo. En la economía monetaria el mercado presente-futuro, o lo que podemos llamar «mercado temporal», se expresa siempre en términos monetarios. El *dinero* es el bien presente *por excelencia*, porque, aparte del valor de consumo del metal mismo, el bien dinero es el único bien absolutamente comercializable en la sociedad; su titular puede cambiarlo

7. Véase Mises, *Human Action*, pp. 521-42.

por bienes de consumo en cualquier momento que lo desee. Por eso es un bien presente. Dado que los bienes de consumo, una vez vendidos, por lo general no vuelven al nexo del intercambio, el dinero es el bien presente que predomina en el mercado. Además, ya que constituye el medio para *todos* los intercambios, es también el medio de intercambio en lo que hemos llamado mercado temporal.

¿Cuáles son los bienes futuros que se intercambian por dinero? *Los bienes futuros son bienes de los que se espera se conviertan en bienes presentes en alguna fecha futura.* Tienen por eso un valor presente. Debido al hecho universal de la preferencia temporal, cualquier bien tiene mayor valor en el presente que el valor actual de la perspectiva de convertirse en bien presente dentro de cierto tiempo. En otras palabras, es mayor el valor de un bien en el presente que su valor presente como bien futuro. Dado que el dinero es el medio general de intercambio, el dinero es el bien presente, tanto para el mercado temporal como para otros mercados, y los bienes futuros son las *expectativas presentes respecto de la adquisición futura de dinero*. Se concluye de la ley de la preferencia temporal que *el dinero presente vale más que las expectativas presentes de la misma cantidad de dinero en el futuro*. En otras palabras, el dinero futuro (expectativas presentes de obtención de dinero en el futuro) siempre se intercambiará con un descuento en relación con el dinero presente.

Este descuento de bienes futuros respecto de bienes presentes (o inversamente, la prima sobre bienes futuros, por los presentes) es la tasa de interés. Por eso, si en el mercado temporal 100 onzas de oro se intercambian por la perspectiva de obtener 105 onzas de oro dentro de un año, la tasa de interés es, aproximadamente, del 5% anual. Esta es la tasa de descuento temporal del dinero futuro al presente.

¿A qué nos referimos específicamente al hablar de «perspectivas de obtención de dinero en el futuro»? Estas expectativas deben analizarse con sumo cuidado para poder explicar todos los factores causales en la determinación de la tasa de interés. En primer lugar, en el mundo real, esas perspectivas, como otras cualesquiera, en un periodo dado, son siempre más o menos *incierto*. En el mundo real siempre existirá la incertidumbre, lo que necesariamente hace que los elementos interés, pérdida y ganancia estén entrelazados creando una

serie de complejidades que se analizarán más adelante. Para poder separar el mercado temporal de los elementos empresariales debemos considerar el mundo de la economía de giro uniforme, donde no existe la incertidumbre, todas las expectativas se cumplen y la tasa de interés pura se mantiene igual en toda la economía. La tasa de interés *pura* será entonces la tasa vigente de descuento temporal, relacionando el precio de los bienes presentes con el de los bienes futuros.

¿Cuáles son, entonces, los tipos específicos de bienes futuros que se incluyen en el mercado temporal? Son dos. Uno es *el reclamo escrito por cierta cantidad de dinero en una fecha futura*. En este caso, el intercambio en el mercado temporal es así: A le da dinero a B a cambio de un reclamo por dinero futuro. El término usado generalmente para referirse a A, el que adquiere dinero futuro, es el de «prestamista» o «acreedor», mientras que a B, el vendedor de dinero futuro, se lo define como «prestatario» o «deudor». La razón es que esta *transacción crediticia*, en contraste con una transacción de *contado*, permanece *incompleta* en el presente. Cuando un individuo compra un traje al contado, transfiere dinero a cambio del traje. La transacción ha concluido. En una transacción crediticia, el acreedor simplemente recibe un documento que lo autoriza a reclamar una cierta cantidad de dinero en el futuro. La transacción se completará en el futuro, cuando B, el prestatario, reintegre el préstamo transfiriendo la suma acordada con el acreedor.

Aunque el mercado de préstamos es un tipo muy visible de transacción temporal, no es, de ninguna manera, ni el único ni el predominante. Existe un tipo de transacción más sutil, pero más importante, que penetra en todo el sistema de producción pero que, con frecuencia, no se reconoce como una transacción temporal. Esta es la adquisición de bienes de producción y servicios, que son transformados a lo largo de un periodo y finalmente surgen como bienes de consumo. Cuando los capitalistas adquieren los servicios de los factores de producción (o, como veremos luego, cuando adquieren los factores mismos), están comprando cierta cantidad y valor de producción neta, descontada a su valor *presente*, puesto que los servicios adquiridos de la tierra, el trabajo y el *capital* son *bienes futuros* que serán transformados en su *forma final como bienes presentes*.

Supongamos, por ejemplo, que un capitalista-empresario contrata servicios laborales y supongamos, también, que pueda determinarse que este servicio contratado resultará en una entrada neta de 20 onzas de oro para el propietario del producto. Veremos luego que el servicio tenderá a ser remunerado con el valor neto de su producto, pero descontado por el intervalo de tiempo hasta su venta. Si el servicio del trabajo brinda un ingreso de 20 onzas dentro de 5 años, resulta obvio que el dueño del trabajo no esperará recibir del capitalista las 20 onzas *ahora*, por adelantado. Recibirá sus ingresos netos descontados por la tasa de interés corriente. El ingreso por interés será percibido por el capitalista que ha asumido la tarea de anticipar dinero presente. Entonces, este esperará durante 5 años, hasta que el producto *madure*, para recuperar su dinero.

El capitalista puro, por lo tanto, al desempeñar la función de adelantar capital en un sistema productivo, cumple el rol de intermediario. Vende dinero (bien presente) a los propietarios de los factores a cambio de los servicios de esos factores (bienes futuros en perspectiva). Retiene estos bienes y continúa empleando trabajo en ellos hasta transformarlos en bienes de consumo (bienes presentes) que luego se venden al público por dinero (bien presente). La recompensa que recibe por la venta de bienes presentes en relación con lo que pagó por bienes futuros es la tasa de interés obtenida por el intercambio.

El mercado temporal, por lo tanto, no está restringido al mercado de préstamos o crediticio. Interviene en toda la estructura de producción del sistema económico. Todos los factores productivos son bienes futuros, proveen a su dueño la expectativa de ser adelantados hacia el objetivo final del consumo, que provee la *raison d'être* de toda empresa productiva. Este es un mercado temporal donde los bienes futuros vendidos no constituyen una transacción crediticia *como* en el mercado de préstamos. La transacción es completa en sí misma y no necesita pagos adicionales de ninguna de las partes contratantes. En este caso, el comprador de bienes futuros —el capitalista— adquiere sus ingresos mediante la transformación de estos bienes en bienes presentes, en vez de hacerlo mediante la presentación de un pagaré al vendedor originario del bien futuro.

El mercado temporal, el mercado donde se intercambian bienes presentes por bienes futuros, constituye entonces un conjunto compuesto por varias partes. En una parte del mercado los capitalistas intercambian sus ahorros (bienes presentes) por los servicios de numerosos factores (bienes futuros). Esta es una parte, y la más importante, del mercado temporal. La otra es el mercado de préstamos para consumo, donde los ahorradores prestan su dinero mediante una transacción crediticia a cambio de un pagaré por dinero futuro. Los ahorradores son los abastecedores de dinero presente; los prestatarios, proveen dinero futuro en forma de pagarés. Por el momento, estamos analizando solo el caso de aquellos que piden prestado para gastar en bienes de consumo y no el de los productores que piden ahorros prestados para invertir en la producción. Para los prestatarios de ahorros para la producción, los préstamos no son fuerzas independientes en el mercado temporal, sino que dependen por completo de la tasa de interés entre bienes presentes y futuros, según queda determinada en el sistema de producción, igual a la relación entre los precios de los bienes de consumo y los de producción y entre las diversas etapas del proceso productivo. Más adelante estudiaremos esta dependencia.

3. LA PREFERENCIA TEMPORAL Y LAS ESCALAS INDIVIDUALES DE VALOR

Antes de continuar considerando las partes que componen el mercado temporal analicemos la raíz del asunto: la escala de valores del individuo, que, como hemos visto en el problema de la determinación del precio y la demanda, proporciona la clave para la determinación de todo evento del mercado. Esto no es menos cierto en lo concerniente a la tasa de interés, solo que aquí la clave está en la escala de valores de las preferencias temporales del individuo.

Consideremos a un individuo que hace abstracción de cualquier papel específico que pueda desempeñar en el sistema económico. Este individuo tiene, necesariamente, una escala de valores con una utilidad marginal decreciente para el dinero tal que cada unidad

adicional de dinero que adquiere ocupa en ella un lugar inferior. Esto es necesariamente cierto. De manera recíproca —y esto también deriva de la utilidad marginal decreciente del dinero— cada unidad sucesiva de dinero que gaste será más valorada según su escala. La misma ley de la utilidad es aplicable al dinero futuro, es decir, a las perspectivas de obtener dinero en el futuro. En ambos casos, para el dinero presente y para el dinero futuro, se aplica la ley general que dice que de una *cantidad mayor* de un bien se obtendrá una mayor utilidad que de una *cantidad menor*. Podemos ilustrar estas leyes generales por medio de una hipotética escala de valores de un individuo:

John Smith

- (19 onzas futuras) (10 años a partir de ahora)
- cuarta unidad de 10 onzas
- (18 onzas futuras)
- (17 onzas futuras)
- (16 onzas futuras)
- tercera unidad de 10 onzas
- (15 onzas futuras)
- (14 onzas futuras)
- (13 onzas futuras)
- segunda unidad de 10 onzas
- (12 onzas futuras)
- primera unidad de 10 onzas
- (11 onzas futuras)
- (primera unidad adicional de 10 onzas)
- (segunda unidad adicional de 10 onzas)
- (10 onzas futuras)

Vemos en esta escala de valores que todas las alternativas posibles de elección están ordenadas en una escala y que la ley de la utilidad se encuentra ejemplificada. La «primera unidad de 10 onzas» se refiere al rango asignado a la primera unidad de 10 onzas (la unidad arbitrariamente elegida aquí) de la que se desprenderá. La «segunda unidad de 10 onzas» de dinero de la que se desprenderá está

ubicada en un nivel superior de valoración, etc. La «primera unidad adicional de 10 onzas» que añadirá a sus existencias se refiere al rango otorgado a la siguiente unidad de 10 onzas que el individuo piensa adquirir (el paréntesis indica que no posee el bien). Tenemos una lista ordenada de la escala de valores del Sr. John Smith con respecto al tiempo, o sea, su escala de preferencia temporal. Supongamos que la tasa de interés del mercado sea del 3%, es decir, puede obtener 13 onzas de dinero futuro (en este ejemplo, a 10 años) vendiendo 10 onzas de dinero presente. Para saber cómo actuará tenemos el privilegio de poder consultar su escala de preferencia temporal. Vemos que preferirá las 13 onzas de dinero futuro a su primera unidad de 10 onzas y también a su segunda unidad de 10 onzas, pero que su tercera unidad de 10 onzas ocupa una posición superior en su valoración. Por lo tanto, con una tasa de mercado del 3% anual, el individuo ahorrará 20 onzas de oro y las venderá por dinero futuro en el mercado temporal. Él es un abastecedor de bienes presentes en el mercado temporal hasta la cantidad de 20 onzas.⁸

Si la tasa de interés del mercado fuera 2%, tal que 12 onzas futuras fuesen el precio de 10 onzas presentes, entonces el Sr. John Smith sería un *abastecedor de 10 onzas de dinero presente*. Nunca sería *abastecedor de dinero futuro* porque en su caso no existen cantidades de dinero futuro superiores a las 10 onzas que estén clasificadas por debajo de la «primera unidad adicional de 10 onzas».

Supongamos, por ejemplo, que el Sr. James Robinson tiene la siguiente escala de valores temporales:

8. Esta es una visión muy simplificada de las escalas de valores. A los efectos de nuestra exposición hemos omitido el hecho de que la *segunda* unidad agregada de 13 onzas futuras tendrá una valoración menor que la primera; la tercera unidad de 13, menos que la segunda, etc. Por lo tanto, realmente la estructura de la demanda de bienes futuros será más baja que la presentada aquí. Sin embargo, la esencia del análisis no varía, puesto que podemos suponer la estructura de la demanda del tamaño que preferamos. La única conclusión significativa es que la forma de la curva de demanda será tal que el individuo demandará más bienes futuros, a medida que la tasa de interés del mercado se eleve, y esta conclusión es válida tanto para la versión real como para la simplificada.

James Robinson

.....	(19 onzas futuras) (10 años a partir de ahora)
..... segunda unidad de 10 onzas	
.....	(18 onzas futuras)
.....	(17 onzas futuras)
..... primera unidad de 10 onzas	
.....	(16 onzas futuras)
.....	(15 onzas futuras)
.....	(14 onzas futuras)
..... (primera unidad adicional de 10 onzas)	
.....	(13 onzas futuras)
.....	(12 onzas futuras)
..... (segunda unidad adicional de 10 onzas)	
.....	(11 onzas futuras)
..... (tercera unidad adicional de 10 onzas)	
.....	(10 onzas futuras)

Si la tasa de interés del mercado fuera 3%, sus valoraciones son tales que no destinará ningún ahorro al mercado temporal. Por el contrario, 13 onzas futuras están valoradas por *debajo de* la «primera unidad adicional de 10 onzas»; lo cual quiere decir que Robinson está dispuesto a cambiar 13 onzas de dinero futuro por 10 onzas de dinero presente. Así, en contraste con el Sr. Smith, se convierte en abastecedor de dinero futuro. Si la tasa de interés fuese del 1%, entonces abastecería 22 onzas de dinero futuro a cambio de 20 onzas de dinero presente, aumentando así su demanda de dinero presente al precio menor.

Se observará que no se ha registrado nada menor que 10 onzas de bienes futuros para ser comparado con 10 onzas de bienes presentes. La razón es que toda preferencia temporal de un individuo es positiva; esto significa que una onza de dinero presente será siempre preferida a una onza, o menos, de dinero futuro. Por lo tanto, no puede existir una tasa de interés pura que sea igual a cero o negativa. Muchos economistas han cometido el grave error de creer que la tasa de interés determina la escala de preferencias temporales y la

tasa de ahorro, en lugar de a la inversa. *Esto no tiene validez alguna.* Las tasas de interés analizadas aquí son simplemente hipotéticas e *indican* y muestran las escalas de preferencia temporal de cada individuo. En el conjunto, como ahora veremos, la interacción de preferencias temporales y, por consiguiente, los cuadros de oferta y demanda de los individuos en el mercado temporal, determinan la tasa de interés pura del mercado. Lo hacen de la misma manera en que las valoraciones individuales definen las estructuras totales de oferta y demanda de bienes que determinan, a su vez, los precios del mercado. Una vez más, son las utilidades y solo ellas (en este caso, en forma de preferencias temporales) las que determinan el resultado del mercado; la explicación no se basa en ninguna clase de «proceso de mutua determinación» de preferencias y consecuencias del mercado.

Continuando con nuestro análisis, tabulemos las escalas de los Sres. John Smith y James Robinson basándonos en sus escalas de valores temporales en relación con su posición en el mercado temporal. La escala del Sr. John Smith se muestra en el cuadro 1. La del Sr. James Robinson en el cuadro 2.

La escala temporal del Sr. Robinson es particularmente interesante. En su escala de valores temporales encontramos que, a una tasa

CUADRO 1

<i>Tasa de interés (%)</i>	<i>Oferta de dinero presente = demanda de dinero futuro = ahorros (onzas de oro)</i>	<i>Oferta de dinero futuro = demanda de dinero presente (onzas de oro)</i>
9...	40	0
8...	30	0
7...	30	0
6...	30	0
5...	20	0
4...	20	0
3...	20	0
2...	10	0
1...	0	0

CUADRO 2

<i>Tasa de interés (%)</i>	<i>Oferta de dinero presente = demanda de dinero futuro = ahorros (onzas de oro)</i>	<i>Oferta de dinero futuro = demanda de dinero presente (onzas de oro)</i>
9...	20	0
8...	10	0
7...	10	0
6...	0	0
5...	0	0
4...	0	0
3...	0	10
2...	0	10
1...	0	20

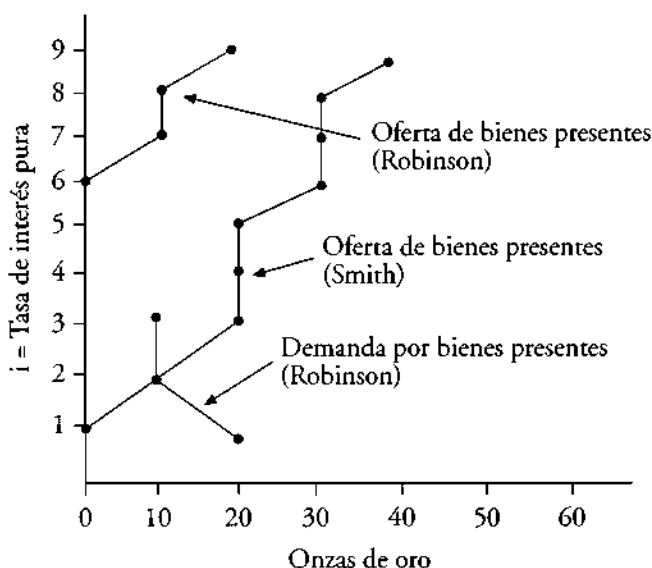
de interés del 9%, 19 onzas de dinero futuro se encuentran por encima de la segunda unidad de 10 onzas de dinero presente y, por lo tanto, arriba de la primera unidad. A esta tasa de interés, su oferta de dinero presente en el mercado temporal (sus ahorros) será igual a 20 onzas. Puesto que su valoración de la primera unidad (de 10 onzas, unidad de medida tomada arbitrariamente para este análisis) está entre 16 y 17 onzas de dinero futuro, cuando el interés del mercado es del 6%, su rédito de 16 onzas es para él menos valioso que su primera unidad. En consecuencia, no será ahorrista y oferente de dinero presente a esta tasa de interés. Por otro lado, tampoco será oferente de bienes futuros (es decir, no demandará bienes presentes en el mercado temporal). Para ser un oferente de bienes futuros, la valoración del dinero futuro al cual tendría que renunciar con la tasa de interés existente tendría que ser menor que el dinero presente que obtendría. En otras palabras, el dinero futuro al que renuncia tendría que valer menos para él que la utilidad de la «primera unidad adicional de 10 onzas» según su escala. Mientras la tasa de mercado oscile entre 4% y 6%, esto no será cierto, puesto que las 14 a 16 onzas de dinero futuro que debería abastecer tendrían más valor, para él, que las 10 onzas adicionales de dinero presente que

obtendría en el intercambio. En el caso del Sr. Robinson, el punto crítico surge cuando la tasa de interés hipotética baja a 3%, ya que 13 onzas futuras valen menos que 10 onzas adicionales de dinero presente, y él ofertará las onzas futuras al mercado. Si la tasa de interés fuese del 1%, ofertaría 20 onzas de bienes futuros.⁹

Resulta evidente que un individuo, en un momento dado, será un ahorrador neto (es decir, un demandante neto de bienes futuros), un oferente neto de bienes futuros, o no participará en el mercado temporal. Las tres categorías son excluyentes entre sí.

El diagrama de la figura 2 esboza las escalas de los Sres. Smith y Robinson en forma gráfica. La tasa de interés se encuentra en el eje vertical y la moneda en el horizontal. Las ofertas de bienes presentes son también demandas de bienes futuros y las demandas de bienes presentes son también ofertas de bienes futuros.

FIGURA 2
COMPARACIÓN DE ESCALAS DE PREFERENCIA TEMPORAL



9. El lector puede dejar de lado los paréntesis del dinero futuro del nivel más bajo de la escala de valores, ya que el Sr. Robinson considera su oferta tanto como su demanda.

No podemos comparar entre sí las utilidades o las valoraciones de diferentes personas, pero sí podemos decir que la escala de preferencia temporal del Sr. Robinson es *más alta* que la del Sr. Smith. En otras palabras, no tiene sentido comparar el rango o utilidad que ambos individuos conceden a una unidad cualquiera de un bien, pero podemos comparar (si las conocemos) sus escalas basadas puramente en sus preferencias temporales. La escala de preferencia temporal del Sr. Robinson es *más alta* que la del Sr. Smith; es decir, a cada tasa de interés hipotética las valoraciones del Sr. Robinson son tales que se desprenderá de una menor cantidad de sus bienes presentes para intercambiarlos por bienes futuros.¹⁰

Exploremos la escala típica de preferencia temporal de un individuo o, lo que es lo mismo, su estructura o escala de oferta y demanda temporal. En primer lugar, no hay necesidad alguna de que la unidad escogida sea de 10 onzas. Puesto que el dinero es tal vez el bien más *divisible*, es posible fraccionar las unidades en tamaños cada vez más pequeños. Es más, a causa del arbitraje en el mercado, la tasa de interés de retorno sobre la inversión de bienes presentes respecto de bienes futuros será igual para todas las unidades de distintos tamaños. En consecuencia, podremos visualizar una curva relativamente continua para cada individuo.

Una característica inevitable de una escala de preferencia temporal de un individuo es que, finalmente, después de haber abastecido el mercado con una cierta cantidad de dinero presente, ninguna tasa de interés concebible podrá convencerle de adquirir más bienes futuros. La razón es que, cuando el dinero presente poseído por un individuo disminuye y el dinero futuro aumenta, la utilidad marginal del primero aumenta en su escala de valores y la utilidad marginal del último disminuye. Todo individuo debe consumir en el presente, y esto limita drásticamente sus ahorros sea cual fuere la tasa de interés. Como resultado, después de cierto punto, la preferencia temporal de un individuo por el presente se vuelve infinita y la línea que representa su oferta de bienes presentes se torna vertical.

10. De la misma manera, aunque no podemos comparar utilidades, podemos comparar (conociéndolas) las escalas individuales de *demanda* de bienes.

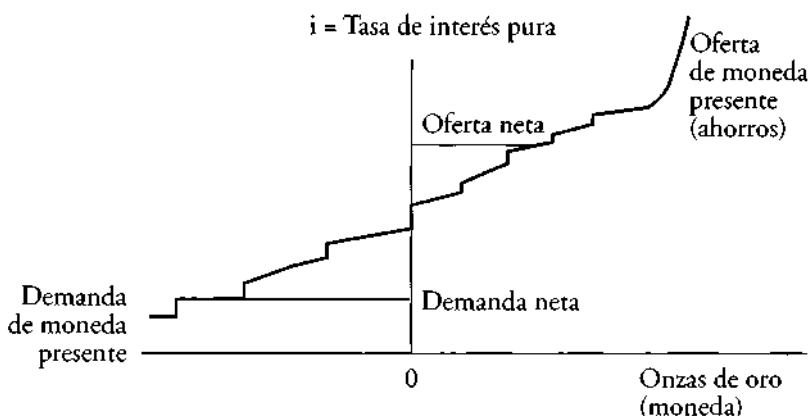
En el otro extremo de la escala, el hecho mismo de la preferencia temporal implicará que, a una tasa de interés mínima, el individuo no ahorrará nada. El punto en el que la curva de oferta toque al eje vertical dependerá de las valoraciones del individuo, y debe hacerlo como resultado de la acción de la ley de la preferencia temporal. Un hombre no podría preferir 10 onzas, o aun menos, de dinero futuro en lugar de 10 onzas de dinero presente.¹¹

Lo que suceda después de que la curva de oferta del individuo toque el eje vertical dependerá de sus preferencias temporales. En algunos casos, como en el del Sr. John Smith, la utilidad marginal del dinero bajará demasiado rápido, en comparación con la del dinero futuro, como para que él pueda participar como demandante neto de bienes presentes a una tasa de interés baja. En otras palabras, la tasa de preferencia temporal del Sr. Smith es demasiado baja en esta zona como para que se transforme en demandante de bienes presentes y oferente de bienes futuros. Por otro lado, la escala más alta de preferencia temporal del Sr. Robinson es tal que a una tasa de interés baja se convierte en oferente de bienes futuros a cambio de bienes presentes, tal como se ve en la figura 2.

Podemos diagramar, para un individuo, una curva de oferta y una de demanda, convencionalmente, como hemos hecho en la figura 2. Por otra parte, también podemos modificar este diagrama para hacer una curva continua de la actividad del individuo en el mercado temporal a la que podemos denominar «curva individual del mercado temporal». A altas tasas de interés, bajando hasta donde toca el eje vertical, esta curva es simplemente la curva de oferta de bienes presentes del individuo. Pero, más abajo, estamos *invirtiendo* su curva de demanda y continuándola hacia la izquierda en el eje horizontal, tal como se visualiza en la figura 3.

11. No es válido objetar que alguien podría preferir el *uso* del dinero en el futuro más que en el presente. Ese no es el caso aquí, sino la *disponibilidad* para el uso. Si un hombre quiere «ahorrar» dinero para algún uso futuro, puede «atesorarlo» en vez de gastarlo en un bien futuro y, por lo tanto, tenerlo siempre disponible. Hemos dejado de lado el «atesoramiento» para tratarlo en el capítulo referente al dinero; de todos modos, no tendría lugar en el mundo sin incertidumbre de la economía de giro uniforme.

FIGURA 3
CURVA INDIVIDUAL DEL MERCADO TEMPORAL

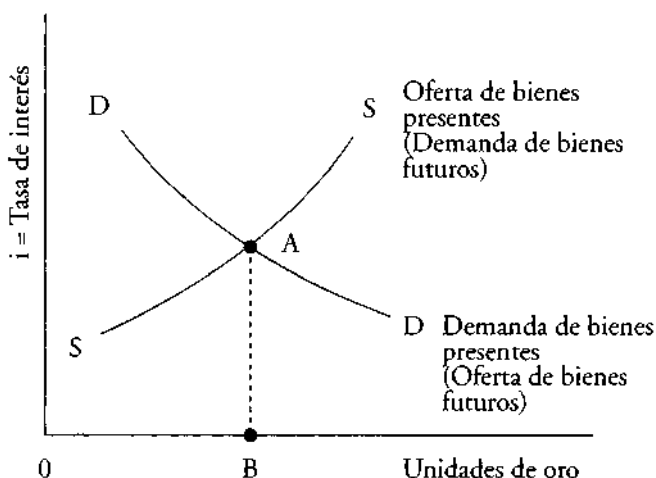


Cada individuo tiene un tipo similar de escala de mercado temporal, que refleja su particular escala de valores. La escala de cada uno será tal que, a tasas de interés mayores, habrá una mayor tendencia hacia el ahorro neto, y a tasas de interés menores, menor será el ahorro, hasta que el individuo se convierta en un demandante neto. A cada tasa de interés hipotética existe un posible ahorro neto, una demanda neta o una abstención. Para algunos cambios en la tasa de interés no habrá cambio alguno (curva vertical), pero nunca existirá la situación donde la oferta sea mayor o la demanda menor, con tasas de interés más bajas.

Las escalas del mercado temporal de todos los individuos se totalizan en el mercado formando las estructuras temporales de oferta y demanda de bienes presentes en términos de bienes futuros. La estructura de oferta aumentará con los incrementos en la tasa de interés y la de demanda caerá.

En la figura 4 vemos un típico diagrama agregado del mercado. Agregando las escalas de oferta y demanda del mercado temporal de todos los individuos del mercado obtenemos curvas tales como SS y DD . DD es la curva de demanda por bienes presentes en términos de la oferta de bienes futuros. Se dirige hacia la derecha al disminuir la tasa de interés. SS es la curva de oferta de bienes presentes en

FIGURA 4
CURVAS AGREGADAS DEL MERCADO TEMPORAL



términos de la demanda de bienes futuros. Se dirige hacia la derecha cuando aumenta la tasa de interés. La intersección de ambas curvas determina *la tasa de interés de equilibrio*: la tasa de interés tal como tendería a ser en una economía de giro uniforme. Esta tasa de interés pura, entonces, está determinada *únicamente por las preferencias temporales de los individuos en la sociedad y por ningún otro factor*.

La intersección de las dos curvas determina una tasa de interés de equilibrio, BA , y una cantidad ahorrada de equilibrio OB . OB es la cantidad total de dinero que será ahorrado e invertido en dinero futuro. A una tasa de interés más alta que BA , la oferta de bienes presentes excedería la de los bienes futuros ofrecidos a cambio, y los ahorros excedentes competirían entre sí hasta que el precio de los bienes presentes en términos de bienes futuros declinase hasta llegar al equilibrio.

Si la tasa de interés estuviera por debajo de BA , la demanda de bienes presentes de los oferentes de bienes futuros excedería la oferta de ahorros y la competencia de esa demanda empujaría la tasa de interés, nuevamente, hacia el punto de equilibrio.

Es posible que se haya incurrido en mayor cantidad de falacias en lo que respecta a la tasa de interés que en cualquier otro aspecto de la economía. Debió pasar mucho tiempo para que la preferencia temporal, cuya importancia en la determinación de la tasa de interés pura es tan crucial, fuera incluida en la economía, y los economistas necesitaron aún más tiempo para comprender que la preferencia temporal es el *único* factor determinante. La renuencia a aceptar una interpretación basada en una causa única ha sido perjudicial para la economía hasta nuestros días.¹²

4. EL MERCADO TEMPORAL Y LA ESTRUCTURA DE LA PRODUCCIÓN

El mercado temporal, como otros mercados, está constituido por componentes individuales cuyas escalas se agregan y forman las estructuras de oferta y demanda del mercado. La complejidad del mercado temporal (y del mercado monetario en general) se debe al hecho de que también está dividido y subdividido en varios «submercados» distintos. Estos son susceptibles de fusionarse en un mercado total, pero cada uno de los componentes es interesante y muy significativo y, por ende, merecen mayor análisis. A su vez, cada uno está compuesto por escalas individuales de oferta y demanda.

Como hemos indicado anteriormente, podemos dividir el mercado «presente-futuro» en dos subdivisiones principales: *la estructura de la producción y el mercado crediticio de consumo*. Observemos primero la estructura de la producción; para hacerlo con mayor claridad, consideremos nuevamente el diagrama de la estructura de la producción tal como se ve en la figura 1, con una diferencia importante; antes

12. La importancia de la preferencia temporal fue expuesta por Böhm-Bawerk en su obra *Capital and Interest*. Pero la gran importancia de este tema ha sido comprendida solo por muy pocos economistas, notablemente por Frank A. Fetter y Ludwig von Mises. Véase Fetter, *Economic Principles*, pp. 235-316; *id.*, «Interest Theories, Old and New», *American Economic Review* (marzo, 1914), pp. 68-92, y Mises, *Human Action*, pp. 476-534.

el diagrama representaba una típica estructura de producción para un bien de consumo cualquiera; *ahora, el mismo diagrama representa la estructura de la producción para la totalidad de los bienes*. El dinero circula desde los bienes de consumo hacia las diversas etapas de la producción, mientras que los bienes lo hacen en sentido opuesto, desde las etapas de producción más altas hacia las más bajas, para venderse por fin como bienes de consumo final. El modelo de la producción no cambia por el hecho de que existan factores específicos e inespecíficos, dado que la estructura de la producción es total, el grado de especificidad de un *producto en particular* es irrelevante en un análisis del mercado temporal.

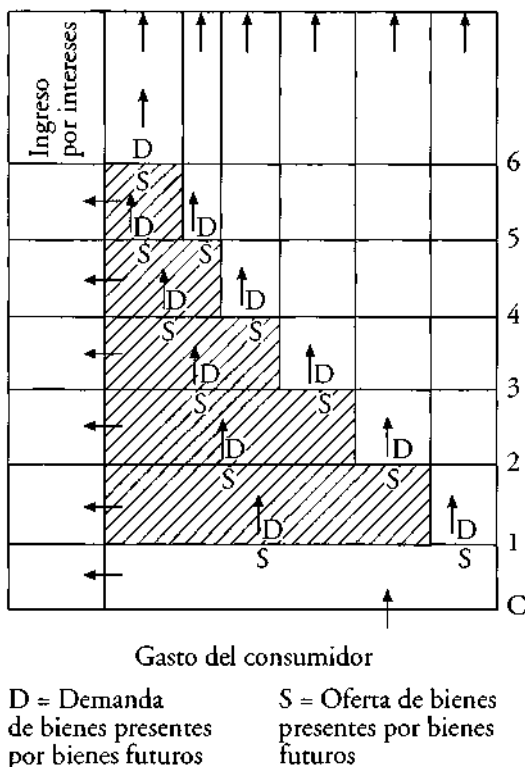
Nada cambia por el hecho de que procesos diferentes de producción para distintos bienes tengan duraciones también distintas. Esto no implica ninguna dificultad, ya que el movimiento de una etapa a otra puede ser agregado para cualquier número de procesos.

Existen, sin embargo, dos problemas serios que parecen estar involucrados al agregar la estructura de la producción total en la economía. Uno es el hecho de que en varios procesos no se producirá, necesariamente, un intercambio de bienes de capital por dinero en cada etapa. Una empresa puede «integrar verticalmente» una o más etapas y así adelantar bienes presentes por un periodo mayor. Veremos más adelante, sin embargo, que esto no presenta dificultad alguna, tal como no la presentó en el caso de procesos particulares.

Un segundo problema es la adquisición y el uso de bienes de capital *duraderos*. Seguimos suponiendo que ningún bien de capital o recurso natural es *comprado*; únicamente es *alquilado*, o sea, arrendado a sus dueños. La adquisición de bienes duraderos presenta complicaciones, pero otra vez, como veremos, esto no significa cambio alguno en la esencia de nuestro análisis.

El diagrama de la estructura de producción ilustrado en la figura 5 omite los números que indicaban el monto de los pagos entre los diversos sectores, sustituyéndolos por las letras *D* y *S* para indicar los puntos donde se llevan a cabo las diversas transacciones temporales y qué grupos participan en ellas. Las letras *D* indican demandantes de bienes presentes y las *S* representan oferentes de bienes presentes por bienes futuros.

FIGURA 5
ESTRUCTURA DE LA PRODUCCIÓN AGREGADA
DE TODOS LOS BIENES



Empecemos por la parte inferior, es decir, por el desembolso de los consumidores para la adquisición de bienes de consumo. El movimiento del dinero está indicado por flechas y este se mueve de los consumidores hacia los vendedores de bienes de consumo. Esta *no* es una transacción temporal porque es un intercambio de *bienes presentes* (dinero) por *bienes presentes* (bienes de consumo).¹³

13. El hecho de que los consumidores puedan físicamente consumir parte o la totalidad de estos bienes en fecha futura no afecta a esta conclusión, porque cualquier consumo adicional tendrá lugar fuera del nexo monetario, y es esto último, precisamente, lo que estamos analizando.

Los productores de bienes de consumo son necesariamente capitalistas que han invertido en los servicios de los factores para producir estos bienes, que luego venden. Su inversión en factores consistió en la adquisición de servicios de los factores tierra y trabajo (factores originarios) y bienes de capital de primer orden (factores que hubo que producir). En ambas categorías de transacciones (efectuadas en una etapa previa a la venta final del bien de consumo), los bienes presentes se intercambian por bienes futuros. En ambos casos los capitalistas proporcionan *dinero presente* a cambio de servicios de factores cuya renta se materializará en el futuro y que, por lo tanto, son *bienes futuros*.

Es así como los capitalistas que producen bienes de consumo, a quienes podríamos llamar «capitalistas de la primera etapa», participan de transacciones temporales al efectuar sus inversiones. Los componentes de esta particular subdivisión del mercado temporal son entonces:

- *La oferta de bienes presentes*: Capitalistas₁.
- *La oferta de bienes futuros*: Propietarios de tierras, Trabajadores, Capitalistas₂ (demanda de bienes presentes).

Los Capitalistas₁ son los capitalistas de la primera etapa, quienes producen bienes de consumo. Adquieren los bienes de capital de sus propietarios —productores— (capitalistas de la segunda etapa o Capitalistas₂). Las letras *S* y *D* correspondientes indican la existencia de estas transacciones, y las flechas ascendentes señalan la dirección de los pagos.

En la etapa siguiente, los Capitalistas₂ tienen que adquirir servicios de los factores de producción. Ofrecen bienes presentes y adquieren bienes futuros, bienes que están aún más lejanos en el futuro que el producto que ellos producirán.¹⁴ Estos bienes futuros son

14. Ninguna complicación de importancia se deriva de un mayor grado de lejanía de los factores de orden superior. Como ya hemos señalado, un bien futuro *más* distante simplemente será descontado por el mercado en una cantidad mayor, aunque a la misma tasa anual. La *tasa* de interés, es decir, el descuento de bienes futuros por

ofrecidos por los propietarios de tierras, los trabajadores y los Capitalistas₃. En resumen, la segunda etapa está compuesta por:

- *La oferta de bienes presentes*: Capitalistas₂.
- *La oferta de bienes futuros*: Propietarios de tierras, Trabajadores, Capitalistas₃.

Estas transacciones están marcadas con las letras *S* y *D* correspondientes y las flechas ascendentes indican la dirección del pago.

Este proceso continúa hasta la última etapa. En esta etapa final, que aquí es la sexta, los capitalistas ofrecen bienes futuros a los capitalistas del nivel anterior pero también abastecen con bienes presentes a los trabajadores y propietarios de tierras a cambio de los servicios extremadamente futuros de estos últimos. Las transacciones para las dos etapas más altas son, entonces, las siguientes (la última etapa está designada como *N* en lugar de 6):

Quinta etapa, compuesta por:

- *La oferta de bienes presentes*: Capitalistas₅.
- *La oferta de bienes futuros*: Propietarios de tierras, Trabajadores, Capitalistas_N.

Etapa *N*, compuesta por:

- *La oferta de bienes presentes*: Capitalistas_N.
- *La oferta de bienes futuros*: Propietarios de tierras, Trabajadores.

Podemos ahora resumir nuestro mercado temporal para cualquier estructura de producción de *N* etapas:

unidad de tiempo, se mantiene igual con independencia de lo lejano que el bien se encuentre en el tiempo. Este hecho sirve para resolver un problema que hemos mencionado antes: la integración vertical de las empresas respecto de una o más etapas productivas. Si la tasa de equilibrio es del 5% anual, entonces un productor que opera en una sola etapa obtendrá el 5% de su inversión, mientras que el productor que descuenta bienes futuros de tres etapas, por tres años, obtendrá aproximadamente un 15%, es decir, 5% por año.

<i>Proveedores de bienes presentes</i>	<i>Proveedores de bienes futuros (demandantes de bienes presentes)</i>
Capitalistas ₁	Todos los propietarios de tierras
Capitalistas ₂	Todos los trabajadores
Capitalistas ₃	Capitalistas ₂
.....	Capitalistas ₃
.....
.....
Capitalistas _N	Capitalistas _N

Para ilustrar claramente el funcionamiento de la estructura de producción, observemos con atención el ejemplo numérico dado en la figura 1 y resumamos las cantidades de bienes presentes ofrecidos y recibidos por los diversos componentes del mercado temporal. Aquí podemos usar las mismas cifras para aplicarlas a la estructura de la producción, aunque en este caso el lector pueda desear considerar las unidades como múltiplos de onzas de oro. El hecho de que las diferentes duraciones de los procesos productivos y los distintos grados de integración vertical no impliquen dificultad alguna en el total nos permite utilizar el mismo diagrama tanto para un único proceso productivo como para la economía como un todo. Es más, el hecho de que la tasa de interés en la economía de giro uniforme sea la misma para todas las etapas y todos los bienes en la economía, nos permite agregar las etapas equivalentes de todos los bienes. Así, si el interés es del 5%, entonces podemos decir que para cierta etapa de un bien, el pago de los capitalistas a los propietarios de los factores es de 50 onzas y el ingreso por la venta de los productos es de 52,5 onzas; mientras que también podemos suponer que los pagos totales para la economía, en el mismo periodo, son de 5.000 onzas y los ingresos, de 5.250 onzas. La misma tasa de interés implica la misma tasa de retorno sobre las inversiones, considerada individualmente o para todos los bienes en conjunto.

Lo que consignamos a continuación son las ofertas y demandas de los bienes presentes que obtuvimos de la figura 1, excepto que ahora nos estamos refiriendo a la economía global:

EL HOMBRE, LA ECONOMÍA Y EL ESTADO

<i>Ahorradores</i>		<i>Demandantes de bienes presentes</i>		<i>Proveedores de bienes presentes</i>		<i>Demandantes de bienes futuros</i>		<i>Proveedores de bienes futuros</i>
Capitalistas ₁ ...	95 oz.	→	15 oz.	Prop. de tierra y trabajo;	Capitalistas ₂ ...	80 oz.		
Capitalistas ₂ ...	76 oz.	→	16 oz.	Prop. de tierra y trabajo;	Capitalistas ₃ ...	60 oz.		
Capitalistas ₃ ...	57 oz.	→	12 oz.	Prop. de tierra y trabajo;	Capitalistas ₄ ...	45 oz.		
Capitalistas ₄ ...	43 oz.	→	13 oz.	Prop. de tierra y trabajo;	Capitalistas ₅ ...	30 oz.		
Capitalistas ₅ ...	28 oz.	→	8 oz.	Prop. de tierra y trabajo;	Capitalistas _N ...	20 oz.		
Capitalistas _N ...	19 oz.	→	19 oz.	Prop. de tierra y trabajo				
	<u>318 oz.</u>		<u>83 oz.</u>					<u>235 oz.</u>

Las flechas horizontales en cada etapa de este cuadro describen el movimiento del dinero ofrecido por los ahorradores a los demandantes en esa etapa.

De esta tabulación resulta fácil deducir el ingreso neto de dinero de los participantes: su ingreso *bruto* de dinero menos sus pagos de dinero (si incluimos el periodo completo para todas sus transacciones en el mercado temporal). El caso de los propietarios de tierras y trabajo es simple: reciben su dinero a cambio de los bienes futuros devengados por sus factores; este dinero será su entrada bruta y neta proveniente del sistema productivo. El ingreso neto total de dinero para los propietarios del trabajo y la tierra es de 83 onzas. Esta es la suma de los ingresos monetarios de los propietarios de la tierra y el trabajo en cada etapa de producción.

El caso de los capitalistas es más complicado. Ellos pagan con bienes presentes a cambio de bienes futuros y luego venden a los capitalistas de la etapa más baja siguiente los productos que madurarán en un futuro menos distante, a cambio de dinero. Su ingreso *neto* de dinero se deriva de sustraer sus gastos de dinero del ingreso bruto durante el periodo de la etapa de producción. En nuestro ejemplo, los diversos ingresos netos de los capitalistas son los siguientes:

*INGRESOS NETOS DE LOS CAPITALISTAS
QUE PRODUCEN BIENES DE CAPITAL*

Capitalistas ₂	80 - 76 = 4 onzas
Capitalistas ₃	60 - 57 = 3 onzas
Capitalistas ₄	45 - 43 = 2 onzas
Capitalistas ₅	30 - 28 = 2 onzas
Capitalistas _N	20 - 19 = 1 onza
	<u>12 onzas</u>

El ingreso neto total de los capitalistas que producen bienes de capital (niveles 2 hasta N) *es de 12 onzas*. ¿Qué sucede entonces con los Capitalistas₁, quienes, aparentemente, no solo no tienen ningún ingreso neto, sino que incurren en un déficit de 95 onzas? A ellos se les reintegra, como vemos en el diagrama de la figura 1, *no* el ahorro de los capitalistas sino el desembolso de los consumidores, que suma un total de 100 onzas, lo que representa un ingreso neto para los capitalistas de 5 onzas.

En este punto debemos destacar que el patrón general de la estructura de producción y del mercado temporal será el mismo tanto en el mundo real de incertidumbre como en la economía de giro uniforme. La diferencia radicará en las cantidades que se dirigen a cada sector y en las relaciones entre los diversos precios. Veremos luego cuáles serán las diferencias; por ejemplo, la tasa de retorno para los capitalistas en cada sector no será uniforme en el mercado real, pero el patrón de pagos, la composición de oferentes y demandantes será igual.

Al analizar el balance de ingresos y gastos en la estructura de la producción, algunos autores especializados en temas de economía han pensado que podemos consolidar los diversos ingresos y considerar solo los ingresos netos. La tentación ha sido simplemente descartar las diversas transacciones «intercapitalistas» considerándolas «duplicaciones». Si hacemos eso aquí, entonces el ingreso neto total en el mercado será, para los capitalistas: 17 onzas (12 onzas para los capitalistas de bienes de capital y 5 onzas para los capitalistas de bienes de consumo); para los factores tierra y trabajo: 83 onzas. El ingreso neto total es entonces de 100 onzas. Esto es exactamente igual al total de gastos de los consumidores en ese periodo.

El ingreso neto total es de 100 onzas y el consumo es de 100 onzas. No existe, por lo tanto, ahorro *neto* adicional. Estudiaremos luego con más detalle el ahorro y su intercambio; aquí, el punto es que en el eterno círculo de la economía de giro uniforme, cero de ahorros *netos*, por definición, significaría que hay una cantidad justa de ahorro *bruto* para conservar intacta la estructura de capital productivo, para asegurar el proceso de producción en marcha y para mantener la producción de una cantidad constante de bienes de consumo para cada periodo.

Sin duda, es legítimo y útil considerar los ingresos y ahorros netos, pero no siempre es claro y su uso ha sido muy engañoso en la economía actual.¹⁵ La utilización de las cifras del ingreso «nacional» neto (es mejor considerar el «ingreso social» extendido a través de la comunidad mercantil que utiliza dinero en lugar de limitar su alcance a los límites nacionales) lleva a la creencia de que el elemento realmente importante que mantiene la estructura de la producción es el gasto del consumidor. En nuestro ejemplo de la economía de giro uniforme, los diversos factores y capitalistas reciben su ingreso neto y lo reinvierten en consumo, con lo cual mantienen la estructura de la producción y los futuros niveles de vida, es decir, la producción de bienes de consumo. La inferencia de tales conceptos es clara: los ahorros de los capitalistas son necesarios para aumentar y profundizar la estructura de capital, pero aun sin ahorro alguno, el gasto de consumo por sí solo es suficiente para conservar intacta la estructura de capital.

Esta conclusión parece engañosamente inequívoca; después de todo, ¿no es el gasto de consumo el bastión y el producto final de la actividad económica? Esta tesis, sin embargo, es totalmente errónea. No hay «automatismo» en el gasto de los capitalistas, en especial cuando dejamos el mundo de la economía de giro uniforme; es en el mundo real donde el error conceptual hace estragos. Con la producción dividida en etapas, no es cierto que el gasto de consumo sea suficiente para proveer al mantenimiento de la estructura de capital. Cuando consideramos el mantenimiento de la estructura de capital, debemos tener en cuenta *todas las decisiones* para abastecer de bienes presentes el mercado presente-futuro. Estas decisiones se *agregan*, no se cancelan unas a otras. El total de ahorros en la economía no es, entonces, equivalente a cero, sino el agregado de todos los bienes presentes ofrecidos a los propietarios de bienes futuros durante el proceso productivo. La suma de los suministros desde los Capitalistas₁ hasta los Capitalistas_N, que es de 318 onzas. Es el total de ahorros *brutos* —la oferta de bienes presentes por bienes futuros

15. Recientemente, la contabilidad social se ha puesto más a tono con la realidad al considerar el «flujo monetario» entre diferentes sectores.

en la producción—, que también iguala a la inversión bruta total. La inversión es la cantidad de dinero gastada en factores, bienes futuros y, necesariamente, iguala a los ahorros. El total de gastos de producción es 100 (consumo) más 318 (inversiones = ahorros) igual a 418 onzas. El ingreso bruto total de producción iguala al ingreso bruto de los Capitalistas₁ (100 onzas) más el ingreso bruto de los otros capitalistas (235 onzas), más el ingreso bruto de los dueños de los factores tierra y trabajo (83 onzas), que también suma 418 onzas.

El sistema representado en nuestro diagrama de estructura de la producción, pues, es el de una economía en la cual 418 onzas de oro se obtienen como ingreso bruto, 100 onzas se gastan en consumo y 318 onzas se ahorran e invierten en algún orden en la estructura de la producción. En la economía de giro uniforme, 418 onzas se ganan y luego se gastan sin atesoramiento ni desatesoramiento, es decir, sin efectuar adiciones o sustracciones netas al saldo en efectivo durante todo el periodo.¹⁶

De esta manera, en vez de no necesitar ahorros para mantener la estructura de la producción y el capital intactos, vemos que una gran proporción de ahorros e inversión —en nuestro ejemplo, tres veces la cantidad gastada en consumo— es necesaria, simplemente, para conservar la estructura de la producción. El contraste resulta claro cuando consideramos *quién* obtiene los ingresos y *quién* tiene el poder de decidir si se consume o se invierte. Los teóricos que defienden la teoría del ingreso neto suponen en forma implícita que las únicas decisiones importantes en relación con el consumo frente al ahorro-inversión son las efectuadas por los dueños de los factores con independencia de sus ingresos netos. Ya que el ingreso neto de los capitalistas es relativamente pequeño, se atribuye poca importancia a su papel en el mantenimiento del capital. Vemos, sin embargo, que lo que mantiene al capital son los gastos e inversiones *brutos* y no las inversiones netas. Los capitalistas en cada etapa de producción representan un papel vital para mantener el capital por medio de sus inversiones, debido a sus ahorros provenientes de su ingreso bruto.

16. Los problemas del atesoramiento y del «desatesoramiento» del saldo en efectivo se tratarán en el capítulo 11 sobre la moneda; por ahora prescindiremos del asunto.

Para ejemplificar, tomemos el caso de los Capitalistas₁. De acuerdo con los teóricos del ingreso neto, su papel es relativamente pequeño, ya que su ingreso neto es solo de 5 onzas. Pero en realidad, su ingreso bruto es de 100 onzas y *lo determinante es su decisión con respecto a cuánto ahorrar y cuánto consumir de esto*. En la economía de giro uniforme, por supuesto, afirmamos simplemente que ahorran e invierten 95 onzas. Pero al alejarnos de este tipo de economía, debemos darnos cuenta de que no existe nada automático con respecto a esta inversión. No hay ninguna ley natural por la cual tengan que invertir esa cantidad. Supongamos, por ejemplo, que los Capitalistas₁ decidieran romper con el flujo continuo de la economía de giro uniforme gastando el total de las 100 onzas en su propio consumo, en vez de invertir 95 onzas. Resulta evidente que la estructura de producción del mercado se destruiría. Los propietarios de los bienes de capital de orden superior no obtendrían ningún ingreso, y todos los procesos de capital de orden superior y todos los procesos productivos más extensos deberían ser abandonados. Hemos visto antes, y veremos luego con más detalle, que la civilización avanza merced al capital adicional, el cual alarga los procesos productivos. Solo el empleo de más capital en procesos más largos permite obtener mayores cantidades de bienes. Si los capitalistas sustituyeran el ahorro-inversión por el consumo, todos estos procesos necesariamente serían abandonados y la economía retornaría al estado de barbarie, recurriendo solo al empleo de procesos productivos más cortos y primitivos. El nivel de vida, la cantidad y variedad de bienes producidos caería, entonces, a niveles paupérrimos.¹⁷

¿Cuál podría ser la razón para que los ahorros e inversiones se volcaran al consumo? La única razón —en el mercado libre— sería un aumento súbito y masivo de las preferencias temporales de los capitalistas, tal que las satisfacciones presentes se volvieran más valiosas en comparación con las satisfacciones futuras. Sus preferencias temporales más altas significan que la tasa de interés existente no bastaría para inducirlos a ahorrar e invertir en las proporciones previas.

17. Véase Knut Wicksell, *Lectures on Political Economy* (Londres, Routledge and Kegan Paul, 1934), I, pp. 189-91.

Por lo tanto, consumirían una mayor proporción de su ingreso bruto e invertirían menos.

Cada individuo, sobre la base de su escala de preferencia temporal, decide qué cantidad de su ingreso destinará al ahorro y qué cantidad al consumo. *Las estructuras temporales totales (determinadas por las preferencias temporales) establecen las proporciones sociales totales entre ahorro (bruto) y consumo.* Resulta claro, pues, que cuanto más altas sean las escalas de preferencia temporal mayor será la proporción entre el consumo y el ahorro, mientras que cuanto más bajas sea la escala de preferencia temporal más baja será esta proporción. Como hemos visto, al mismo tiempo, escalas de preferencia temporal altas en la economía conducen a altas tasas de interés y bajas escalas a bajas tasas de interés.

De lo anterior se desprende que *las preferencias temporales de los individuos en el mercado determinan, simultáneamente y por sí mismas, tanto la tasa de interés de equilibrio del mercado como las proporciones entre consumo y ahorro (individuales y totales).*¹⁸ Ambas son las dos caras de la misma moneda. En nuestro ejemplo, el aumento en las escalas de preferencia temporal ha causado una disminución en los ahorros absolutos y proporcionales y un aumento en la tasa de interés.

La falacia de las cifras del producto neto ha llevado a los economistas a incluir lo «bruto» en sus cifras de producto e ingreso. En la actualidad, el concepto favorito es el de «producto bruto nacional», y su contrapartida, el gasto bruto nacional. Estos conceptos fueron adoptados debido a los errores que se encontraron en el concepto de ingreso neto.¹⁹ Sin embargo, las cifras «brutas» son el colmo

18. Para obtener mayor información sobre las relaciones entre la tasa de interés, es decir, la brecha de precios, o margen, y las proporciones invertidas y consumidas, véase más adelante.

19. Acerca del producto neto y bruto, véase Milton Gilbert y George Jaszi, «National Product and Income Statistics as an Aid in Economic Problems», en W. Fellner y B.F. Haley, eds., *Readings in the Theory of Income Distribution* (Philadelphia: Blakiston, 1946), pp. 44-57; y Simon Kuznets, *National Income, a Summary of Findings* (Nueva York: National Bureau of Economic Research, 1946), pp. 111-21 y especialmente p. 120.

de lo ilógico, ya que solo son brutas en forma parcial. Incluyen únicamente las compras brutas, por parte de los capitalistas, de bienes de capital *duraderos* y el consumo de su propio capital, estimado por las depreciaciones establecidas por sus propietarios. Consideraremos luego, en forma más amplia, los problemas del capital duradero, pero es suficiente decir que no existe gran diferencia entre el capital duradero y el capital menos duradero. Ambos se consumen en el curso del proceso productivo y ambos deben ser pagados a partir del ingreso y los ahorros brutos de los capitalistas de orden inferior. Entonces, al evaluar el patrón de pagos de la estructura de producción, es inadmisibles excluir el consumo de los bienes de capital no duraderos del cuadro de las inversiones. Es completamente ilógico aislar los bienes duraderos, que solo son, por sí mismos, materializaciones descontadas de sus servicios no duraderos y, por lo tanto, no difieren de los bienes no duraderos.

La idea de que la estructura de capital se mantiene intacta sin ahorros, como si fuese automática, es fomentada por el uso del enfoque de lo «neto». Si aun con un ahorro equivalente a cero fuera posible mantener el capital, entonces parecería que el valor agregado del capital fuese una entidad permanente que no pudiera ser reducida. Esta noción de la permanencia del capital ha penetrado la teoría económica, en especial a través de las obras de J.B. Clark y Frank H. Knight y de la influencia que este último ha tenido en los Estados Unidos al exponer la teoría económica «neoclásica». Para sostener esta doctrina es necesario negar el análisis de las etapas de producción y, realmente, negar la influencia del *tiempo* en la producción.²⁰ La penetrante influencia del tiempo se subraya en el concepto de periodo de producción y en la determinación de la tasa de interés y la relación consumo-inversión por parte de las escalas individuales de preferencia temporal. La doctrina de Knight niega toda participación del tiempo en la producción, asegurando que la producción «ahora» (en una economía moderna y compleja) es independiente

20. Si la permanencia es un atributo de esta mítica entidad, el valor agregado del capital, este se convierte en un factor de producción independiente, tanto como el trabajo, y gana el interés.

del tiempo y que la preferencia temporal *no* influye en la tasa de interés. Esta doctrina se ha denominado «mitología del capital». Entre otros errores, lleva a la creencia de que no hay problema económico ligado a la reposición y mantenimiento del capital.^{21, 22}

Una falacia común, fomentada por el uso del enfoque del ingreso neto, sostiene que los gastos importantes en el sistema de producción son los del consumidor. Muchos autores han llegado hasta el punto de relacionar la prosperidad de los negocios directamente con el desembolso del consumidor, y las depresiones económicas, con las mermas en los gastos de consumo. En los capítulos siguientes se analizarán ciertas consideraciones acerca del «ciclo económico», pero debe quedar claro que hay poca o ninguna relación entre la prosperidad y los gastos de consumo; en verdad, lo correcto es casi lo contrario. Para la prosperidad de los negocios, la consideración importante es el margen de precios entre las diversas etapas, es decir, la tasa de interés de retorno obtenida. Esta tasa de interés es la que induce a los capitalistas a ahorrar e invertir bienes presentes en factores productivos. La tasa de interés, como hemos demostrado, queda establecida por las configuraciones de las preferencias temporales de los individuos en la sociedad. Lo importante para el retorno de los capitalistas no es la cantidad total de dinero gastada en consumo, sino los *márgenes*, esto es, las diferencias entre los precios de los productos y la suma de los precios de los factores en

21. La falacia del enfoque de lo «neto» del capital es, por lo menos, tan vieja como Adam Smith y ha continuado hasta el presente. Véase Hayek, *Prices and Production*, pp. 37-49. Este libro es una contribución excelente al análisis de la estructura de la producción, el ahorro y el consumo y su aplicación al ciclo económico, basado en las teorías de la producción y el ciclo económico de Böhm-Bawerk y Mises, respectivamente. Véase también Hayek, «The Mythology of Capital», en *Readings in the Theory of Income Distribution*, pp. 355-83; íd., *Profits, Interest, and Investment*, *passim*.

22. Para una crítica al punto de vista análogo de J.B. Clark, véase Frank A. Fetter, «Recent Discussions of the Capital Concept», *Quarterly Journal of Economics*, noviembre, 1900, pp. 1-14. Fetter critica sucintamente el error de Clark al explicar el interés respecto de los bienes de consumo, sus supuestos acerca de un fondo de capital permanente y sobre la «sincronización» en la producción.

las diversas etapas (márgenes que tenderán a ser proporcionalmente iguales a lo largo de la economía).

De hecho, nunca habrá necesidad de preocuparse por los gastos de consumo. Siempre debe haber consumo: como hemos visto, después de cierta cantidad de ahorro en dinero, siempre hay un mínimo irreducible de haberes monetarios que cada individuo gastará en consumo corriente. El hecho mismo de la acción humana asegura tal mínimo indispensable. Mientras exista la economía monetaria y el dinero esté en uso, será gastado en la adquisición de bienes de consumo. La proporción gastada en capital en sus diversas etapas y en su totalidad nos da la clave de la consideración realmente importante: la producción total real de bienes de consumo en la economía. La cantidad total de dinero gastado, sin embargo, no da ninguna clave. El dinero y su valor se estudiarán de manera sistemática en un próximo capítulo. Sin embargo, es obvio que el número de unidades gastadas puede variar enormemente según la cantidad de unidades monetarias en circulación. 100, 1.000, 10.000 o 100.000 onzas de oro pueden ser gastadas en consumo sin que esto signifique otra cosa que no sea que la cantidad de unidades monetarias disponibles es mayor o menor. El total de dinero gastado en consumo no otorga ninguna guía sobre la cantidad de bienes que pueden adquirirse en la economía.

Por lo tanto, es importante considerar las preferencias temporales y la proporción resultante entre los gastos en bienes de consumo y de producción (inversión). Cuanto menor sea la proporción de los primeros, mayor será la inversión en la estructura de capital y, después de un tiempo, más abundante la oferta de bienes de consumo y más productiva la economía en su conjunto. La otra cara de la moneda es el efecto que determina la preferencia temporal, sobre el margen de precios que establece la tasa de interés y el ingreso de los capitalistas (ahorradores-inversionistas) en la economía. Hemos visto ya el efecto que produce la reducción en la inversión en el primer nivel, y más adelante analizaremos en profundidad el efecto que ocasionará sobre la producción y el interés la reducción de las preferencias temporales y los efectos de los diversos cambios en la cantidad de moneda sobre las preferencias temporales y la estructura de la producción.

Antes de continuar con el análisis de la preferencia temporal y de la estructura de la producción, completemos nuestro estudio de los componentes del mercado temporal.²³

Los demandantes puros de bienes presentes en el mercado temporal son los diversos grupos de trabajadores y propietarios de tierras: los vendedores de los servicios de los factores originarios de producción. Su precio en el mercado, como veremos posteriormente, es el *valor del producto marginal* de sus unidades, *descontado* por la tasa de interés vigente. Cuanto mayor sea la tasa de interés, menor será el precio de su servicio; o, mejor dicho, mayor será el *descuento* del valor del producto marginal considerado como bien presente. Así, si el valor del producto marginal de determinado factor tierra o trabajo es de 10 onzas por periodo y la tasa de interés es del 10%, su precio descontado al presente será, aproximadamente, de 9 onzas si falta un año para lograr el producto final. Una mayor tasa de interés llevaría a un precio menor, y una tasa menor, a un precio mayor, aunque el precio máximo es aquel apenas por debajo del valor del producto marginal, ya que la tasa de interés nunca puede desaparecer totalmente.

Parece factible que la estructura de la demanda de bienes presentes por factores originarios de producción sea sumamente inelástica como respuesta a los cambios en la tasa de interés. Es probable que el descuento de las diversas tasas de interés signifique muy poca diferencia para el propietario de los factores.²⁴ Si se produjeran grandes cambios en la tasa de interés, estos representarían una enorme

23. Véase Böhm-Bawerk, *Positive Theory*, pp. 299-322, 329-38.

24. La tasa de interés, sin embargo, hará una gran diferencia en tanto que él sea dueño y vendedor de un bien duradero. La tierra es, desde luego, duradera casi por definición, de hecho, por lo general es un bien permanente. Hasta aquí hemos considerado solo la venta de los *servicios* de los factores, es decir, el «alquiler» o «renta» del factor, haciendo abstracción de la venta o la valoración de los factores duraderos que contienen servicios futuros. La tierra duradera, como veremos, es «capitalizada», o sea que el valor del factor, como un todo, es la suma del valores descontados de los productos marginales futuros, y allí es donde la tasa de interés hará una diferencia significativa. El precio de la tierra duradera, sin embargo, es irrelevante con respecto a la estructura de la oferta de sus *servicios*, demandando dinero presente.

diferencia para los capitalistas y determinarían grandes disparidades en el ingreso en concepto de interés y en el carácter lucrativo de los diversos procesos productivos (sobre todo los más extensos); pero producirían, sin embargo, un efecto insignificante en los ingresos de los propietarios de los factores originarios de producción.

En el mercado temporal, estamos considerando la totalidad de los factores agregados; la tasa de interés penetra en todos los aspectos del mercado «presente-futuro», incluidas todas las adquisiciones de los servicios de la tierra y el trabajo. Por lo tanto, cuando consideramos la oferta de cierto factor en el mercado lo hacemos *en general*, y no su oferta particular para un uso específico. Un grupo homogéneo de parcelas de tierra puede tener, por ejemplo, tres usos alternativos: cosechar trigo, criar ovejas o construir una fábrica de acero. Su estructura de oferta para cada uno de los tres usos será elástica (una curva relativamente plana) y estará determinada por el monto que pueda obtener en el siguiente mejor uso (es decir, aquel en el cual el valor del producto marginal descontado sea el más alto siguiente). En este análisis no consideramos la curva de oferta para una industria o uso *particular*; lo que consideramos es su curva de oferta para la totalidad de usos, o sea, su curva de oferta en el mercado temporal a cambio de bienes presentes. En consecuencia, tomamos en cuenta el comportamiento de todos los propietarios de un factor tierra homogéneo (o de un propietario, si el factor tierra es único, como sucede a menudo). Es muy probable que la tierra no tenga precio de retención, es decir, que tendrá poco valor de uso subjetivo para el propietario. Algunos propietarios valorarán la posibilidad de contemplar la belleza de la tierra nunca utilizada; en la práctica, sin embargo, la importancia de tal demanda de retención por la tierra es insignificante. Será mayor, claro está, donde el propietario pueda utilizar la tierra para cultivar su alimento.

Es factible que los servicios del trabajo también sean inelásticos con respecto al descuento de interés, pero probablemente lo serán menos que la tierra, ya que el trabajo tiene demanda por retención, un valor de uso subjetivo, incluso en el mercado del trabajo totalizado. Esta demanda especial de retención deriva del valor del ocio como bien de consumo. Si existen precios más altos por los servicios

del trabajo, estos inducirán a que más unidades de trabajo entren en el mercado, mientras que si los precios son bajos, aumentarán las oportunidades relativas del ocio. Sin embargo, aquí también, la diferencia que surgirá por los cambios relativamente grandes en la tasa de interés no será, en modo alguno, tan grande; la curva de oferta de trabajo agregada (o mejor dicho las curvas, una para cada factor homogéneo de trabajo) tenderá a ser inelástica con respecto a la tasa de interés.

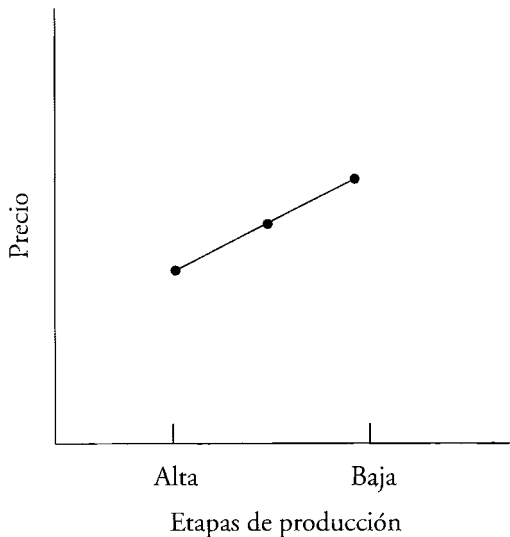
Las dos categorías de demandantes independientes de bienes presentes por bienes futuros son *los propietarios de la tierra* y *los trabajadores*. Los oferentes de bienes presentes en el mercado temporal son *los capitalistas*, quienes ahorran de su posible consumo e invierten estos ahorros en bienes futuros. Pero puede surgir la siguiente pregunta: ¿no *demandan* también los capitalistas bienes presentes además de ofertarlos?

Es cierto que los capitalistas, después de invertir en una etapa de la producción, demandan bienes presentes a cambio de su producto. Esta demanda, en particular, es inelástica con respecto a los cambios del interés, ya que estos bienes de capital pueden no tener valor de uso subjetivo para sus productores. Sin embargo, es dependiente y secundaria. En primer lugar, el producto por el cual el propietario demanda bienes presentes es, por supuesto, un bien futuro, pero es también una etapa *menos distante del futuro* que los bienes que el propietario adquirió para poder producirlo. En otras palabras, los Capitalistas₃ venderán sus bienes futuros a los Capitalistas₂, pero ellos habían comprado bienes futuros a los Capitalistas₄, así como también a los propietarios de tierras y a los trabajadores. Así pues, en cada etapa cada capitalista *demanda* bienes que están más distantes en el futuro que el producto que él ofrece, y oferta bienes presentes durante la etapa de producción, hasta que este producto ha sido terminado. Por lo tanto, es *un oferente neto de bienes presentes y un demandante neto de bienes futuros*. Es así como sus actividades están guiadas por su papel de oferente. Cuanto mayor sea la tasa de interés que devengue, es decir a mayor margen de precios, mayor será su tendencia a invertir en la producción; si no fuese esencialmente un oferente de bienes presentes, esto no sería cierto.

La relación entre su papel como oferente y como demandante de bienes presentes puede ilustrarse con el diagrama de la figura 6.

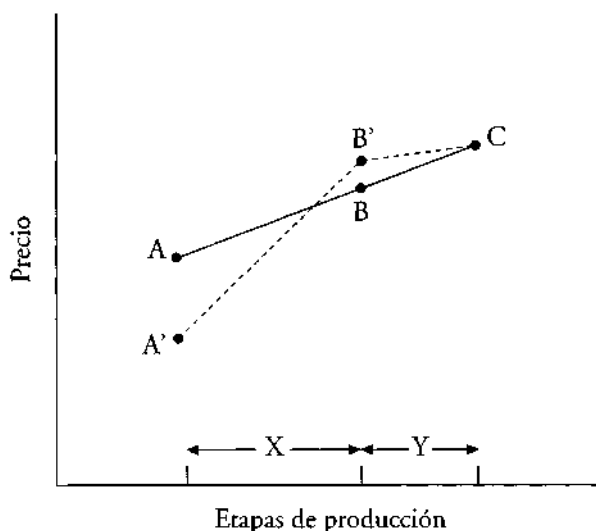
Este diagrama es otra forma de ejemplificar adecuadamente la estructura de la producción. En el eje horizontal están representadas las diversas etapas de la producción, donde los puntos hacia la izquierda representan las etapas más altas, y los puntos hacia la derecha, las etapas menores. De izquierda a derecha, entonces, las etapas de producción son cada vez más bajas y, finalmente, alcanzan la etapa de bienes de consumo. El eje vertical representa los precios, que podrían ser tanto de la estructura de producción de un bien en particular como de todos los bienes en general. Los precios representados en cada etapa son precios *acumulados* de los factores en cada etapa, *excluyendo* el retorno por interés de los capitalistas. En cada etapa hacia la derecha, el nivel de los puntos es cada vez mayor, y la diferencia representa el retorno por interés de los capitalistas en esa etapa. En este diagrama se indican los retornos para los capitalistas en dos etapas adyacentes y la constante inclinación indica que ambos retornos son iguales.

FIGURA 6
RELACIÓN ENTRE LOS PRECIOS ACUMULADOS
DE LOS FACTORES Y LAS ETAPAS DE PRODUCCIÓN



Reproduzcamos ahora el diagrama en la figura 7.²⁵ El diagrama original de la estructura de la producción está marcado con los puntos *A*, *B* y *C*. Los capitalistas *X* adquieren factores a un precio *A* y venden su producto en el punto *B*, mientras que los capitalistas *Y* compran en *B* y venden sus productos en *C*. Consideremos primero la etapa más alta representada aquí —la de los capitalistas *X*—. Estos compran los factores en el punto *A*. Aquí *ofrecen* bienes presentes a los dueños de los factores. Los capitalistas *X*, por supuesto, preferirían que los precios de los factores fueran más bajos; de esta manera preferirían pagar *A'* en lugar de *A*. El margen de su interés no puede determinarse hasta que no se determinen sus precios de venta. Sus actividades como oferentes de bienes presentes a cambio

FIGURA 7
EFECTO DE LA TENDENCIA HACIA UNA TASA DE INTERÉS UNIFORME



25. Estrictamente, por supuesto, la pendiente no será constante, dado que el retorno es igual *porcentualmente*, no en términos absolutos. Sin embargo, las pendientes se tratan aquí como constantes para una mayor simplificación en la presentación del análisis.

del retorno de la inversión, por lo tanto, no están completas solo con la adquisición de los factores; obviamente, no podrían estarlo. Los capitalistas deben transformar los factores en productos y vender sus productos por dinero antes de obtener su retorno por el interés proveniente de la oferta de los bienes presentes. Los oferentes de bienes futuros (trabajadores y propietarios de tierras) *completan* sus transacciones inmediatamente tan pronto como obtienen dinero presente. Pero las transacciones de los capitalistas estarán incompletas hasta que vuelvan a obtener dinero presente. Su demanda de bienes presentes es, en consecuencia, estrictamente dependiente de su oferta previa.

Los capitalistas X , como hemos dicho, venden sus productos en B a los capitalistas de la etapa más baja siguiente. Naturalmente, desearían un precio de venta más alto por su producto: preferirían el punto B' en lugar del B . Si viéramos únicamente esta venta, estaríamos tentados de afirmar que, al igual que los demandantes de bienes presentes, los capitalistas X prefieren un precio más alto y, por lo tanto, un descuento menor por su producto; es decir, una tasa de interés más baja. Sin embargo, este sería un punto de vista superficial, ya que debemos mirar ambos intercambios, los cuales, necesariamente, deben considerarse juntos si tenemos en cuenta la transacción *completa*. Ellos prefieren un punto de compra menor y un punto de venta mayor; esto significa una línea más inclinada, o *una tasa de descuento mayor*. En otras palabras, los capitalistas prefieren una tasa de interés más alta y, por lo tanto, siempre actúan como *oferentes* de bienes presentes. Por supuesto, el resultado de este particular cambio (al margen de precios A' B') es que el escalón siguiente de capitalistas, los capitalistas Y , sufren una reducción en su margen de precios, a lo largo de la línea $B'C$. Por supuesto, es perfectamente compatible con los deseos de los capitalistas X que los capitalistas Y sufran una disminución en su retorno, siempre que el retorno de los primeros prospere. Cada capitalista está interesado en mejorar su propio retorno por interés pero no necesariamente la tasa de interés en general. Sin embargo, como ya hemos visto, *no pueden existir para siempre diferencias en los retornos de interés entre una etapa y otra, o entre un proceso productivo y otro*. Si se estableciera la situación $A'B'C$, los capitalistas se moverían de la etapa Y a la X , la demanda

incrementada pujaría el precio por encima de A' , las ventas en B' aumentarían y la demanda bajaría; también bajaría la oferta en C hasta que por fin se igualarían los respectivos intereses. Hay siempre una tendencia hacia la igualación, que se completa realmente en la economía de giro uniforme.

5. LA PREFERENCIA TEMPORAL, LOS CAPITALISTAS Y EL STOCK MONETARIO INDIVIDUAL

Cuando afirmamos que las escalas de las preferencias temporales de todos los individuos en la sociedad determinan la tasa de interés y la proporción entre los ahorros y el consumo, nos referimos a *todos* los individuos y no a una cierta clase especial de ellos llamada «capitalistas». Existe cierta inclinación, dado que la estructura de la producción se analiza en términos de clases diferentes: propietarios de recursos naturales, trabajadores y capitalistas, a concluir que hay tres grupos estratificados de *personas* en la sociedad que pertenecen a estas clasificaciones. De hecho, en el análisis económico del mercado consideramos las *funciones* y no a los *individuos per se*. En realidad, no hay una clase especial de capitalistas distinta de la clase de los trabajadores o propietarios de tierras. Esto no solo se debe a que los capitalistas son también consumidores, sino también al importante hecho de que *todos* los consumidores *pueden ser capitalistas* si lo desean. Lo serán si así lo dicta su escala de preferencia temporal. Los diagramas del mercado temporal, como los que hemos visto, se aplican a todos los individuos y no simplemente a un grupo selecto conocido como capitalistas. Los intercambios de los diversos diagramas de oferta y demanda agregadas a través de todo el mercado temporal establecen la tasa de interés de equilibrio del mercado. Conforme a esta tasa de interés, algunos individuos serán oferentes de bienes presentes, algunos serán demandantes y habrá otros, cuya curva representativa de su escala de oferta y demanda coincide con la línea de origen, que no formarán parte del mercado temporal. Aquellos cuyas escalas de preferencia temporal, a esta tasa, les permitan ser oferentes serán los *ahorradores*, es decir, los capitalistas.

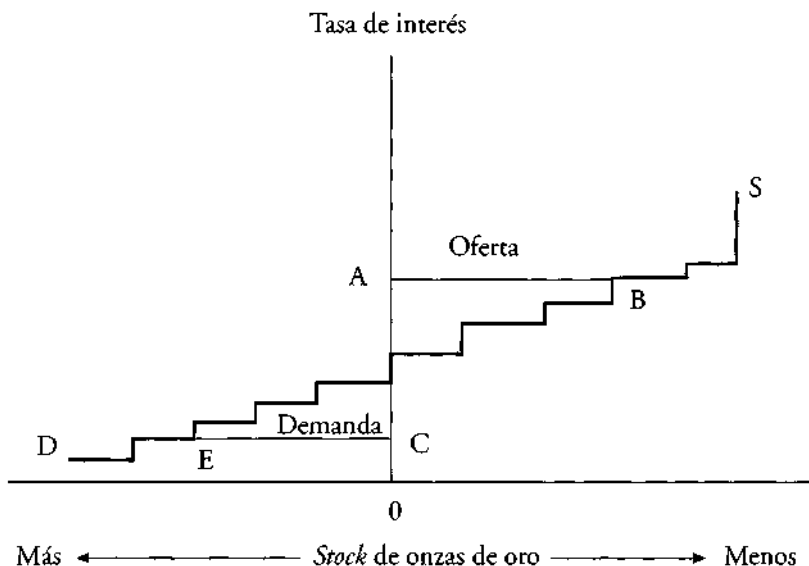
El papel de los capitalistas se esclarecerá si nos formulamos la siguiente pregunta: ¿De dónde obtuvieron el dinero que ahorran e invierten? En primer lugar, puede ser que lo hayan obtenido en lo que podríamos llamar producción «corriente», es decir, a través de sus capacidades como trabajadores, propietarios de tierras o capitalistas. Después de haber recibido el dinero deben decidir cómo asignarlo entre las diferentes líneas de bienes, y elegir entre el consumo y la inversión. En segundo lugar, la fuente de esos fondos pudo haber sido dinero ganado en producciones *pasadas* y previamente «acumulado» y ahora «des-acumulado». Sin embargo, en esta etapa del análisis dejamos de lado el atesoramiento y el desatesoramiento. La tercera fuente es dinero *nuevo*, y esto también se tratará más adelante.

En consecuencia, por el momento consideraremos que el dinero del cual se derivan los ahorros únicamente debe haber provenido de ingresos recientes de la producción. Algunos lo obtuvieron como capitalistas, y otros, como propietarios de factores originarios.

Aquí el lector puede haber detectado una aparente paradoja: ¿cómo un trabajador o propietario de tierras puede ser demandante de bienes presentes y luego tornarse oferente de bienes presentes para la inversión? Esto parece particularmente incomprensible, ya que antes dijimos que no se puede ser demandante y oferente de bienes presentes a la vez y que la escala de preferencia temporal de cada uno lo sitúa en un campo u otro, pero no simultáneamente en ambos. La solución a este enigma es que los *dos actos no se realizan al mismo tiempo*, aun cuando ambos se llevan a cabo con igual alcance, a su debido momento, en la vuelta sin fin de la economía de giro uniforme.

Reproduzcamos la típica escala de preferencia temporal de un individuo, tal como se muestra en la figura 8. A la tasa de interés de mercado *OA*, ofrecería ahorros *AB*; a una tasa de interés de mercado *OC*, demandaría una cantidad *CE* de dinero. Analicemos aquí con más detalle el eje horizontal. El punto *O* es el punto de origen. Es aquel en el cual la persona delibera sobre su curso de acción, es decir, la posición en la que se encuentra cuando está consultando, por así decirlo, sus escalas de preferencia temporal. Específicamente, esta es su posición, en relación con el *tamaño de su stock de dinero*,

FIGURA 8
RELACIÓN ENTRE LA ESCALA DE PREFERENCIA TEMPORAL
INDIVIDUAL Y EL *STOCK* MONETARIO



en el momento de origen. En el punto *O* tiene una cierta cantidad de dinero y está considerando a cuánto de este dinero está dispuesta a renunciar a cambio de bienes futuros, o cuánto dinero adicional desearía adquirir para aumentar su *stock* renunciando a bienes futuros. Supongamos que es un ahorrador. Mientras se mueve sobre la curva hacia la derecha, está renunciando, cada vez más, a su *stock* de dinero presente a cambio de bienes futuros. Por lo tanto, su retorno mínimo de interés aumenta. Cuanto más hacia la derecha se mueva sobre la curva, menor será su *stock* final de dinero. Por otra parte, consideremos al mismo individuo cuando es demandante de bienes presentes. Al moverse sobre la curva hacia la izquierda, aumenta su *stock* de bienes presentes mientras renuncia a bienes futuros. Considerando ambos lados del punto de origen, vemos entonces que, cuanto más hacia la derecha se extiende sobre la curva, menor *stock* tiene; cuanto más hacia la izquierda, mayor es su *stock*.

En consecuencia, *dada* su escala de preferencia temporal, cuanto más dinero tenga propenderá a ocupar una posición de mayor oferta, y cuanto menos dinero tenga, una posición de mayor demanda. Antes de vender sus servicios, el trabajador, o el propietario de tierras, tendrá cierta cantidad de dinero en efectivo que, aparentemente, no disminuirá de cierto nivel mínimo. Después, al vender sus servicios, obtiene su ingreso de la producción, con lo que aumenta su *stock* de dinero. Luego asigna este ingreso entre el consumo y el ahorro-inversión, suponiendo que no exista acumulación o desacumulación. Entonces, en este punto, cuando está asignando su ingreso, se encuentra en una posición muy distinta y en un momento diferente. Ahora ha agregado una considerable suma a sus existencias monetarias.

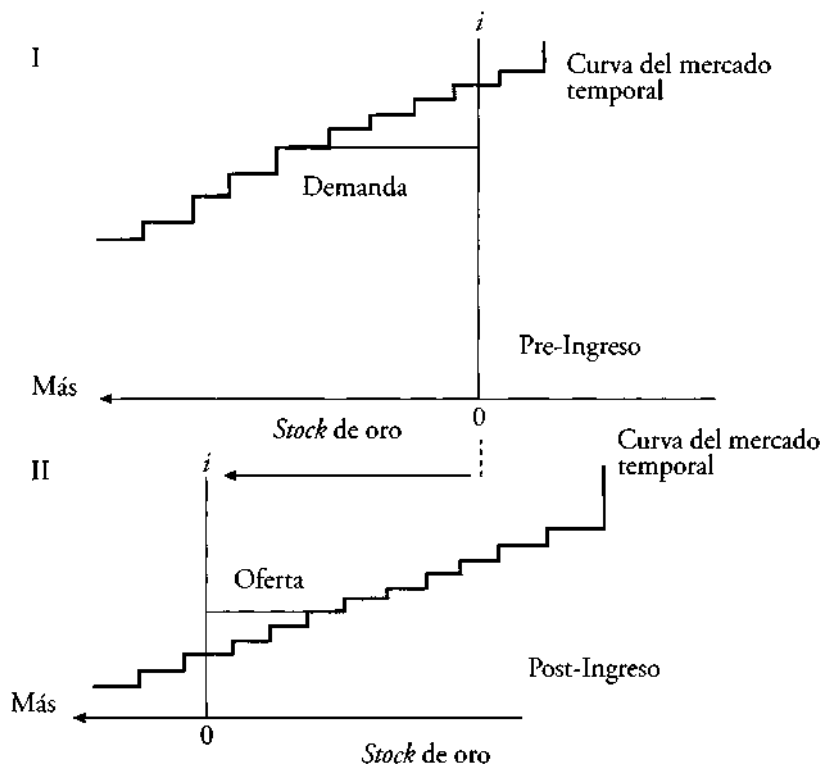
Consideremos en la figura 9 el gráfico del mercado temporal del individuo con dos diferentes puntos de origen, es decir, dos cantidades distintas de dinero; una antes de obtener su ingreso (I) y otra inmediatamente después (II).

Aquí vemos cómo un trabajador o un propietario de tierras puede ser demandante en un momento —en una posición de sus existencias monetarias— y oferente en otro. Con una pequeña cantidad de dinero, como vemos en el primer diagrama, es un demandante. Luego adquiere dinero en un campo productivo, aumenta en gran medida sus existencias monetarias y, por lo tanto, el punto de origen de su decisión de asignar su ingreso se desvía hacia la izquierda, de modo que con sus ingresos se torna en un oferente. Claro que, en muchos casos, es aún un demandante o no forma parte del mercado temporal. Para acuñar una frase que permita distinguir estas dos posiciones, podríamos llamar a su condición original una posición «pre-ingreso» (antes de vender sus servicios por dinero), y a la posición final «post-ingreso» (su última situación cuando está asignando su ingreso). Ambos puntos de origen son relevantes para sus respectivas acciones reales.

Vimos antes que es posible que la demanda de dinero pre-ingreso de un propietario de tierras sea casi inelástica o vertical, mientras que la de un trabajador, probablemente, será más elástica. Algunos individuos, en una posición post-ingreso, serán oferentes a la tasa

FIGURA 9

EFFECTO DE LA MODIFICACIÓN DEL STOCK MONETARIO INDIVIDUAL SOBRE LA ASIGNACIÓN DE DINERO HACIA EL AHORRO Y EL CONSUMO

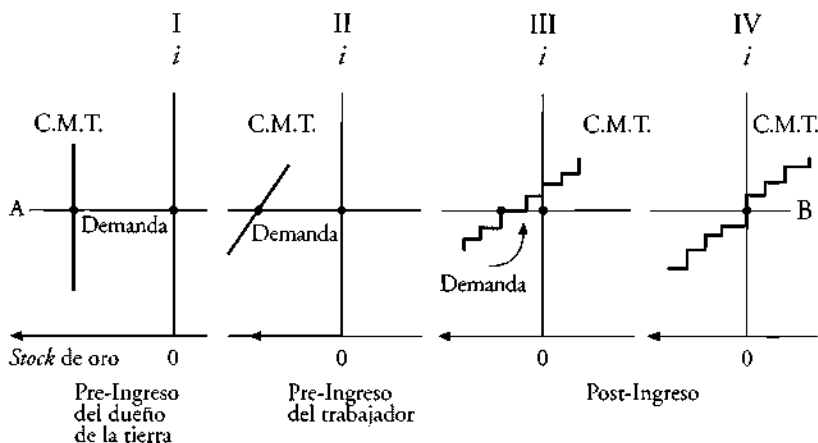


de interés de mercado, otros serán demandantes y otros, neutrales. Los cuatro diagramas de la figura 10 representan diversas situaciones de preferencia temporal pre-ingreso y post-ingreso, estableciendo curvas individuales de mercado temporal con la misma tasa de interés de mercado para cada uno.

La línea AB , que cruza la página, es nuestra supuesta tasa de interés de mercado, equilibrada como resultado de las escalas individuales de preferencia temporal. A esta tasa de interés, el propietario de tierras y el trabajador (diagramas I y II) demandan dinero presente (pre-ingreso). Los diagramas III y IV representan a un demandante

FIGURA 10

DIFERENTES CURVAS INDIVIDUALES DEL MERCADO TEMPORAL, A UNA DETERMINADA TASA DE INTERÉS



y a uno neutral a este interés (siendo neutral aquel que no ofrece ni demanda dinero en el mercado temporal); ambos están en una situación post-ingreso.

Concluimos que cualquier individuo puede ser un capitalista si así lo desea. Puede sacar fondos tanto del fruto de inversiones previas de capital o del saldo en efectivo «acumulado» en el pasado, como de sus ingresos como trabajador o propietario de tierras. Puede, por supuesto, utilizar fondos provenientes de varias de estas fuentes. *Lo único que inhibe a un individuo de ser un capitalista es su propia escala de preferencia temporal, cuando es muy alta*; en otras palabras, su fuerte deseo de consumir bienes en el presente. Los marxistas y otros que postulan una estratificación rígida —una virtual estructura de *castas* en la sociedad— cometen un grave error. La misma persona puede ser, a la vez, trabajador, propietario de tierras y capitalista en el mismo periodo.²⁶

26. El error marxista proviene de uno muy similar introducido en la economía por Adam Smith. Véase Ronald L. Meek, «Adam Smith and the Classical Concept of Profit», *Scottish Journal of Political Economy*, junio, 1954, pp. 138-53.

Puede discutirse el hecho de que solo pueden afrontar la situación de ser capitalistas los «ricos», es decir, aquellos que tienen una mayor cantidad de dinero en existencia. Este argumento solo es admisible en forma superficial, ya que en nuestros diagramas anteriores vimos que, para *cualquier individuo* y cualquier escala de preferencia temporal, un mayor *stock* de dinero lo llevará a una mayor oferta de ahorros, y un menor *stock*, a una oferta menor. *Ceteris paribus*, lo mismo es aplicable a cambios en los ingresos monetarios, que constituyen un aumento en sus existencias. *No podemos*, sin embargo, suponer que un individuo con activos (post-ingreso) de 10.000 onzas de oro necesariamente ahorrará más que otro que cuenta con 100 onzas de oro. *No podemos comparar preferencias temporales entre personas*, más que lo que podríamos hacerlo respecto de cualquier otro tipo de utilidad. Lo que podemos afirmar como ley económica para una persona no podemos asegurarlo al comparar, entre sí, a dos o más personas. Cada individuo tiene su propia escala de preferencia temporal, aparte del tamaño específico de sus existencias monetarias. La estructura de preferencia temporal de cada individuo, así como cualquier otro elemento de su escala de valores, es fruto exclusivo de su apreciación personal de las cosas. El conocido proverbio que compara al próspero campesino francés con el rico *playboy*, que siempre está endeudado, no induce a la aseveración de que, generalmente, es el rico quien siempre ahorra; debemos señalar que este puede ser un juicio histórico interesante, pero no nos suministra ninguna ley económica científica, y el propósito de la ciencia económica es proporcionarnos tales leyes. Mientras un individuo tenga algún dinero, y debiera tenerlo si participa en cierta medida en la sociedad de mercado, puede ser un capitalista.

6. LOS DEMANDANTES POST-INGRESO

Hasta este punto hemos analizado la demanda de bienes presentes en el mercado temporal por parte de los propietarios de tierras y de los trabajadores, así como la demanda proveniente de los capitalistas. A esta demanda total podemos llamarla *demanda de los productores*

por bienes presentes en el mercado temporal. Esta es la demanda de aquellos que venden sus servicios en el proceso de producción. Es, en su totalidad, una *demanda pre-ingreso*, tal como la hemos definido; es decir, se lleva a cabo antes de la obtención del ingreso en el sistema productivo. Es una venta de servicios de factores (bienes futuros) a cambio de dinero presente. Pero existe otro componente de la demanda neta de bienes presentes en el mercado temporal. Es el componente *post-ingreso*, una demanda que se realiza después de obtener el ingreso productivo. Esta no puede ser una demanda de producción, ya que los dueños de bienes futuros utilizados en la producción la ejercitan antes de su venta. Es, por el contrario, una demanda de consumo.

Esta subdivisión del mercado temporal opera de la siguiente manera: el Sr. Jones vende 100 onzas de dinero futuro (digamos a un plazo de un año) al Sr. Smith a cambio de 95 onzas de dinero presente. Este dinero futuro no está en la forma de una expectativa creada por un factor de producción; es un «pagaré» del Sr. Jones por el cual promete pagar 100 onzas de dinero al año de la fecha de emisión. Intercambia este *reclamo* de dinero futuro por 95 onzas de dinero presente. El descuento en dinero futuro comparado con el dinero presente es precisamente equivalente al que prevalece en otras partes del mercado temporal que ya hemos estudiado (solo que, en este caso, es más obvio). La tasa de interés finalmente establecida en el mercado está determinada por la oferta neta total y las escalas de demanda neta a lo largo de todo el mercado temporal, y estas, como hemos visto, están determinadas por las preferencias temporales de todos los individuos en el mercado. De esta manera, en el caso de la figura 10 que hemos descrito antes, vemos en el diagrama III el caso de un demandante neto (post-ingreso) a la tasa de interés de mercado. La forma que asume esta demanda está constituida por la venta de un pagaré por dinero futuro, que por lo general se denomina «préstamo» de dinero presente. Por otro lado, la persona cuya curva de mercado temporal está representada en el diagrama IV tiene tal configuración de preferencia temporal que no es ni oferente neto ni demandante neto a la tasa de interés existente. No participa del mercado temporal en su posición post-ingreso.

Así, pues, los prestatarios netos son aquellos que tienen una tasa de preferencia temporal relativamente más alta que otros, a la tasa de interés corriente; de hecho, es tan alta que tomarán prestada cierta cantidad a ese interés. Debemos subrayar aquí que consideramos *únicamente* préstamos para consumo, préstamos de dinero para adicionar al *stock* monetario del Sr. Jones destinado al uso presente para consumo. Su venta de dinero futuro difiere de la venta de los propietarios de tierras y de la de los trabajadores en otro aspecto: las transacciones de estos últimos son completas en sí mismas, mientras que la del Sr. Jones aún no lo es. Su pagaré establece un reclamo de dinero futuro por parte de su comprador (o prestamista), el Sr. Smith, quien para completar su transacción y obtener su interés respectivo debe presentarlo en la fecha convenida y reclamar su dinero.

En conclusión, los *componentes del mercado temporal son los siguientes*:

- I. *La oferta de bienes presentes por bienes futuros*:
Ahorros (de todos).
- II. *La demanda de bienes presentes por parte de los oferentes de bienes futuros*:
 - a. *Demanda de producción*:
Propietarios de tierras. Trabajadores.
 - b. *Demanda de consumo*:
Consumidores. Prestatarios.

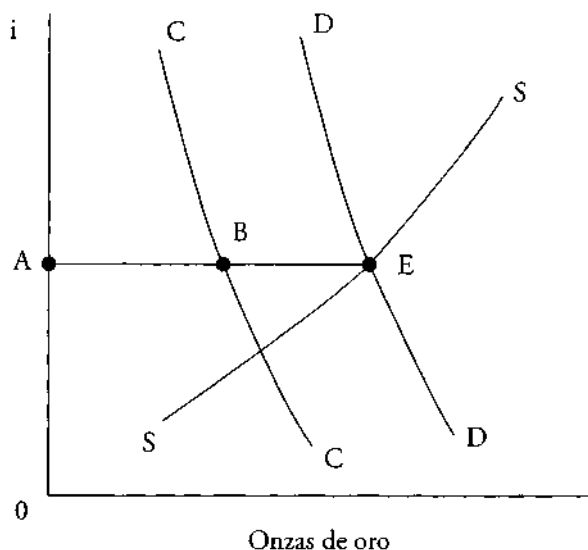
Estas demandas se totalizan independientemente de que sean post-ingreso o pre-ingreso; ambas se producen dentro de un periodo corto y recurren de manera continua en la economía de giro uniforme.

Aunque las demandas de producción y de consumo se totalizan estableciendo la tasa de interés del mercado, un punto de gran importancia para el sistema productivo se pondrá en evidencia si separamos analíticamente estas demandas. El diagrama de la figura 11 describe el establecimiento de la tasa de interés en el mercado temporal.

El eje vertical representa la tasa de interés; el eje horizontal, las onzas de oro. La curva *SS* representa la estructura de oferta de ahorros, determinada por las preferencias temporales individuales. La

FIGURA 11

DETERMINACIÓN DE LA TASA DE INTERÉS DE EQUILIBRIO EN EL MERCADO TEMPORAL



curva *CC* representa la estructura de demanda de préstamos por bienes presentes por parte de los consumidores, que consiste en la demanda neta total (post-ingreso) a diversas tasas de interés hipotéticas. La curva *DD* es la demanda total de bienes presentes por parte de los oferentes de bienes futuros, constituida por la curva *CC* más una curva que no está representada: la demanda de bienes presentes por parte de los propietarios de los factores originarios de producción, es decir, tierra y trabajo. Ambas curvas, *CC* y *DD*, resultan determinadas por las preferencias temporales de los individuos. La tasa de interés de equilibrio será fijada por el mercado en el punto *E*, que es la intersección de las curvas *SS* y *DD*.

El punto de intersección *E* determina dos resultados importantes; la tasa de interés, que está establecida por *OA*, y la oferta total de ahorros *AE*. Sin embargo, la posición de la curva *CC* es vital para el sistema productivo; cuanto mayor sea la posición de *CC* a una tasa dada de interés, mayor será la cantidad de ahorro total, que será detraída de la producción y se dirigirá a préstamos para consumo.

En nuestro diagrama, el total de ahorros destinados a la inversión en la producción es BE .

La fuerza relativa de la demanda de producción y de consumo de bienes presentes en la sociedad depende de las configuraciones de las preferencias temporales de los diversos individuos que actúan en el mercado. Hemos visto que la demanda de producción de bienes presentes tiende a ser inelástica con respecto a las tasas de interés; por otro lado, la curva de préstamos para consumo probablemente será muy elástica. De ahí se concluye que, en el sector de la demanda, los cambios en las preferencias temporales impactarán más en la estructura de demanda de consumo. Del lado de la oferta, un alza en las preferencias temporales llevará a un movimiento de la curva SS hacia la izquierda, con menor cantidad ahorrada e invertida a cada tasa de interés. Los efectos de los cambios de las preferencias temporales sobre la tasa de interés y sobre la estructura de producción se analizarán más adelante.

Resulta claro que los ahorros brutos que mantienen la estructura de producción son los ahorros «productivos», es decir, los que se destinan a la inversión, y que estos excluyen a los ahorros para «consumo», destinados a préstamos al consumidor. Desde el punto de vista del sistema productivo, podemos considerar el préstamo a un consumidor como una falta de ahorro, ya que esta es la cantidad en que los *gastos de consumo de una persona exceden su ingreso*, en contraste con el ahorro, que es la cantidad del ingreso de una persona que excede su consumo. En ese caso, los ahorros prestados se cancelan, por así decirlo, por la falta de ahorros de los prestatarios de consumo.

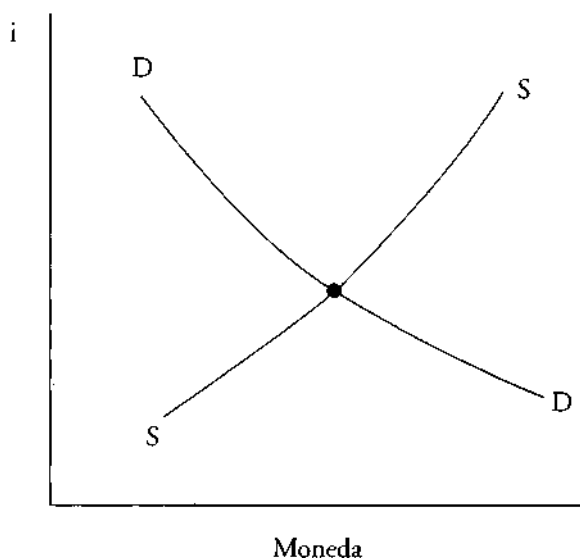
Las subdivisiones del mercado temporal para consumo y producción constituyen una buena ilustración de cómo la tasa de interés se iguala en el mercado. La conexión entre los retornos por la inversión y los préstamos en dinero a los consumidores no es obvia. Sin embargo, surge claramente de nuestro análisis que *ambas forman parte del mercado temporal*. También debería ser evidente que la tasa de interés en el mercado de préstamos para consumo no puede desviarse, a largo plazo, de la tasa de interés de retorno en una inversión productiva. Ambos son aspectos del mercado temporal; si la tasa de interés sobre los préstamos para los consumidores, por ejemplo, fuera

más alta que la tasa de interés de retorno sobre la inversión, los ahorros se utilizarían para la adquisición, más remunerativa, de pagarés en vez de bienes futuros en forma de factores. Este cambio haría bajar el precio de los factores futuros, es decir, la tasa de interés sobre la inversión subiría y la tasa de interés sobre préstamos para consumo descendería como resultado de la competencia de mayor cantidad de ahorros en el campo de los préstamos para consumo. El permanente arbitraje que se efectúa en el mercado, entonces, tenderá a nivelar la tasa de interés en ambas partes del mercado. De esta manera, la tasa de interés tenderá a nivelarse para todas las áreas de la economía como si operara en tres dimensiones: «horizontalmente» entre todos los procesos de producción, «verticalmente» entre cada etapa de producción y «con profundidad» en el mercado de préstamos para consumo y en la estructura de la producción.

7. EL MITO DE LA IMPORTANCIA DEL MERCADO DE PRÉSTAMOS PARA LA PRODUCCIÓN

Hemos completado nuestro análisis de la determinación de la tasa de interés pura tal como sería en una economía de giro uniforme (tasa a la cual el mercado tiende a acercarse en el mundo real). Hemos mostrado cómo se establece a través de las preferencias temporales en el mercado temporal y hemos visto los diversos componentes de ese mercado temporal. Sin duda, esta afirmación podrá resultar confusa para muchos lectores: ¿dónde está el mercado de préstamos para la producción? Este es, precisamente, el mercado que siempre se destaca en los escritos sobre economía. De hecho, la tasa de interés por lo común se refiere a préstamos de dinero incluidos préstamos para consumo y producción, pero sobre todo acentuando el último caso, ya que, en general, es mayor y más significativo. Se supone que la tasa de interés sobre préstamos de dinero al productor potencial es la que tiene mayor relevancia. Más aun, la doctrina neoclásica, hoy de moda, sostiene que el mercado de préstamos para los productores *determina* la tasa de interés y que esta determinación se lleva a cabo, según se muestra en la figura 12, donde *SS* es la oferta de

FIGURA 12
 CONCEPCIÓN NEOCLÁSICA DE LA DETERMINACIÓN
 DE LA TASA DE INTERÉS



ahorros en el mercado de préstamos y *DD* es la demanda de estos préstamos, por parte de los productores o empresarios. La intersección de ambas curvas, supuestamente, determina la tasa de interés.

Se notará que esta clase de análisis pasa por alto completamente los ahorros brutos de los productores y también la demanda de bienes presentes por parte de los propietarios de los factores originarios. Se presenta a los capitalistas no como oferentes de bienes presentes, sino como demandantes de bienes presentes. ¿Qué hecho determina la configuración de las curvas *SS* y *DD* de acuerdo con esta doctrina neoclásica? La curva *SS* resulta determinada por las preferencias temporales; la curva *DD*, por otra parte, se supone definida por la «eficiencia marginal del capital», es decir, por la supuesta tasa de retorno sobre la inversión.

Este enfoque no comprende el verdadero sentido, porque solo considera la economía desde el punto de vista superficial de un hombre de negocios promedio. Este toma un préstamo de ahorradores

individuales en el mercado de préstamos para la producción y juzga la cantidad que pedirá prestada sobre la base de la tasa de «ganancia» o retorno que espera recibir. Los autores suponen que tiene a su disposición una variedad de proyectos de inversión, algunos de los cuales le pagarían, digamos, un 8%, otros un 7%, otros un 3%, etc., y que tomará un préstamo a una tasa de interés hipotética para invertir en aquellos proyectos cuyo retorno sea más alto. En otras palabras, si la tasa es del 8% tomará prestado para invertir en aquellos proyectos que le rendirán más del 8%; si la tasa es del 4%, invertirá en muchos otros proyectos, aquellos que le permitan obtener más de un 4%, y así sucesivamente. De esta manera, la curva de demanda de ahorros para cada individuo y para el total en el mercado se dirigirá hacia la derecha, como por lo general lo hacen las curvas de demanda, a medida que la tasa de interés disminuye. La intersección, entonces, establecería la tasa de interés del mercado.

Desde un punto de vista superficial, este enfoque puede parecer razonable. Generalmente ocurre que un hombre de negocios prevé las diferentes tasas de retornos de las diversas inversiones, toma prestado en el mercado, de diferentes ahorradores, y se le considera popularmente el «capitalista» o empresario, mientras que los prestamistas son simples ahorradores. Esto otorga credibilidad a la denominación de la curva *DD* de la figura 12, como demanda de dinero (bienes presentes) por parte de los capitalistas o empresarios. Además, evita las misteriosas complejidades haciendo hincapié, hábil y simplemente, sobre la tasa de interés para préstamos de la producción (los préstamos de ahorradores a hombres de negocios) en los que ellos y la mayoría de los autores sobre economía están interesados. Esta es la tasa de interés, que, por lo general, los economistas analizan en forma exhaustiva.

Este análisis, aunque popular, es erróneo, según demostraremos a continuación. En primer lugar, consideremos con mayor detalle la construcción de esta curva *DD*. ¿Cuál es la base para aquella «supuesta variedad de proyectos disponibles», cada uno con diferentes tasas de retorno? ¿Por qué una inversión rinde un retorno monetario neto cualquiera? La respuesta usual es que cada dosis de nueva inversión tiene un «valor del producto marginal», tal como 10%, 9%, 4%,

etc., y que, naturalmente, las inversiones más productivas se realizarán primero; por lo tanto, si los ahorros aumentan, las inversiones siguientes serán las de menor valor productivo. Esto constituye la base para determinar la «supuesta curva de demanda del hombre de negocios», que cae hacia la derecha al aumentar los ahorros y disminuir la tasa de interés. Se comete aquí un error fundamental de larga data en la economía: la atribución de *productividad económica* a la inversión monetaria. No hay duda de que la inversión aumenta la productividad *física* del proceso productivo, así como la productividad en cuanto a horas-hombre. Realmente, eso explica por qué se llevan a cabo la inversión y el consiguiente aumento de la duración de los periodos de producción. Pero ¿qué tiene esto que ver con el valor de la productividad o con el retorno monetario de la inversión, especialmente en la economía de giro uniforme?

Supongamos, por ejemplo, que cierta cantidad de factores físicos (y dejemos de lado la pregunta de cómo se mide esta cantidad) produce 10 unidades de cierto producto, en determinado periodo, a un precio de venta de 2 onzas de oro por unidad. Digamos ahora que esa inversión se hace en bienes de capital de orden superior, a tal extremo que la productividad se quintuplica y que los mismos factores originarios pueden producir 50 unidades por periodo. El precio de venta de esta mayor oferta del producto será menor; supongamos que se reducirá a la mitad: una onza por unidad. El ingreso bruto por periodo ha aumentado de 20 a 50 onzas. ¿Quiere esto decir que la productividad en términos de valor se ha incrementado 2 veces y media, así como la productividad física se ha quintuplicado? Claro que no, ya que, como hemos visto, los productores se benefician, no por el ingreso bruto sino por la *brecha* entre el precio de venta y el precio total de los factores involucrados. El aumento en la productividad física, naturalmente, aumentará el ingreso a corto plazo, pero esto se refiere a situaciones de pérdidas y ganancias del mundo real de incertidumbre; la tendencia *a largo plazo* no será así. La tendencia a largo plazo (concluyendo en la economía de giro uniforme) es hacia una nivelación del margen de precios. ¿Cómo puede haber un beneficio permanente cuando los precios acumulados de los factores pagados por el productor aumentan,

digamos, de 18 a 47 onzas? Esto es precisamente lo que pasará en el mercado mientras los competidores disputen entre sí para invertir en estos proyectos rentables. La brecha entre precios, es decir, la *tasa de interés*, será nuevamente del 5%.

Así pues, la productividad de los procesos de producción no tiene relación fundamental con la tasa de retorno sobre la inversión. Esta tasa depende del margen de precios entre etapas, el cual tenderá a igualarse. Como vimos, el tamaño de esta brecha, es decir, el tamaño de la tasa de interés, está determinado por las preferencias temporales de todos los individuos que participan en la economía.

En conclusión, la doctrina neoclásica sostiene que la tasa de interés tomada principalmente del mercado de préstamos para la producción está codeterminada por la preferencia temporal (que a su vez determina la oferta de ahorros individuales) y por el valor de la productividad marginal de la inversión que, a su vez, determina la demanda de ahorros por parte de los hombres de negocios. Esta última, a su vez, estaría determinada por las tasas de retorno sobre las inversiones. Pero vimos que estas mismas tasas de retorno son, de hecho, la tasa de interés, y que su dimensión está determinada por las preferencias temporales. Los «neoclasicistas» están parcialmente acertados en un único aspecto, y es que la tasa de interés en el mercado de préstamos para la producción depende de las tasas de retorno sobre las inversiones; sin embargo, no se dan cuenta de la importancia de esa dependencia. Resulta claro, entonces, que estas *tasas de retorno* (que se igualarán en una única tasa) *constituyen la tasa de interés relevante en la estructura de la producción.*^{27, 28}

27. Se encontrarán análisis brillantes sobre las diversas formas de la teoría del interés de la «productividad» (la visión neoclásica acerca de que la inversión gana un retorno por interés porque los bienes de capital tienen *valor* productivo) en los siguientes artículos de Frank A. Fetter: «The Roundabout Process of the Interest Theory», *Quarterly Journal of Economics*, 1902, pp. 163-80, donde se refuta la muy desafortunada caída de Böhm-Bawerk en una teoría del interés de la productividad; «Interest Theories, Old and New», *op. cit.*, pp. 68-92, donde se presenta una extensa disquisición acerca de la teoría de la preferencia temporal junto con una crítica a las concesiones de Irving Fisher a la doctrina de la productividad; véase también «Capitalization

Si descartamos el análisis neoclásico, podemos formularnos la siguiente pregunta: ¿cuál es el papel del mercado de préstamos para la producción y de la tasa de interés establecida en él? Este rol tiene una total y estrecha dependencia de la tasa de interés, tal como vimos anteriormente, manifestándose, por un lado, en la tasa de retorno sobre la inversión y, por otro, en el mercado de préstamos para consumo. Estos últimos mercados son las subdivisiones importantes e independientes del mercado temporal en general, y el primero es importante para el sistema de producción.

En este análisis, el mercado de préstamos a los productores representa un papel subsidiario y dependiente. En realidad, desde el punto de vista del análisis fundamental, no hay necesidad alguna de que exista el mercado de préstamos para los productores. Para examinar esta conclusión, consideremos un estado tal de los hechos económicos que excluya el mercado de préstamos de los productores. ¿Qué se necesita para llevar esto a cabo? Los individuos ahorran, consumiendo menos que la cantidad que perciben como ingreso, e *invierten directamente* estos ahorros en la estructura de la producción; el incentivo para invertir es la tasa de retorno (el margen de precios) que obtienen con la inversión. Esta tasa queda determinada, junto con la tasa del mercado de préstamos para los consumidores, por los distintos componentes del mercado temporal que ya hemos señalado oportunamente. En este caso, no existe mercado de préstamos a los productores; no hay préstamos de un grupo ahorrador a otro grupo de inversionistas. Pero resulta claro que la tasa de interés en la estructura de la producción aún existe y está determinada por factores que nada tienen que ver con el frecuente

Versus Productivity, Rejoinder», *American Economic Review*, 1914, pp. 856-59 y «Davenport's Competitive Economics», *Journal of Political Economy*, 1914, pp. 555-62. El único error de Fetter en lo referente a la teoría del interés fue rechazar la afirmación de Fisher en el sentido de que la preferencia temporal (o la «impaciencia», como la llama Fisher) es un hecho universal y *necesario* de la acción humana. Para una demostración de esta importante verdad véase Mises, *Human Action*, pp. 480 y ss.

28. Con respecto al fallo de Keynes para percibir este punto, véase la nota 5 de este mismo capítulo.

tratamiento que los economistas hacen del mercado de préstamos para los productores.

8. LAS SOCIEDADES POR ACCIONES

Es evidente que, lejos de ser un elemento importante, el mercado de préstamos para los productores tiene una importancia relativa y resulta fácil postular un sistema productivo sin ese mercado. No obstante, alguien podría argumentar que todo eso está bien para una economía primitiva donde cada empresa tiene como propietario a un único capitalista-inversionista que invierte sus propios ahorros. Pero ¿qué sucede en nuestra compleja economía moderna, donde los ahorros y las inversiones están *separados*, siendo procesos constituidos por grupos diferentes de personas, el primero por muchos individuos dispersos entre sí y el último, por unos pocos directores de empresas? Por lo tanto, consideremos otra situación posible: hasta este punto no hemos tratado en detalle la cuestión acerca de si cada factor o negocio era propiedad de una persona o de varias. Ahora estudiaremos una economía en la cual los factores son *propiedad conjunta* de varias personas, como ocurre en el mundo moderno, y veremos en qué se modifica nuestro análisis.

Antes de estudiar el efecto de tales sociedades de propiedad *conjunta* sobre el mercado de préstamos para los productores, debemos analizar la naturaleza de aquellas. En estas sociedades de propiedad *conjunta*, varios individuos mancomunan su capital en una organización o *firma comercial* y toman decisiones sobre la inversión de sus ahorros en forma comunitaria, en vez de hacerlo individualmente. La firma, entonces, adquiere factores: tierra, trabajo y bienes de capital, y luego vende el producto al consumidor o a capitalistas de orden inferior. Así, es propietaria de los servicios de los factores y en particular del *producto* mientras es producido y preparado para la venta. Es propietaria del producto hasta que se vende por dinero. Los individuos que contribuyeron a la empresa con su capital ahorrado son los dueños comunes, sucesivamente, de: *a)* el capital inicial —ahorros mancomunados—, *b)* los servicios de los

factores, *c*) el producto de los factores y *d*) el dinero obtenido de la venta del producto. En la economía de giro uniforme, la propiedad de los activos sigue este patrón paso a paso, periodo tras periodo, sin cambio alguno. En una sociedad por acciones, en el mundo real, la variedad de activos productivos es grande. Cualquier empresa por lo general se compromete a desarrollar varios procesos de producción, y cada uno tiene un periodo diferente y es probable que en algún momento esté involucrada en diversas etapas de varios procesos. Puede ser que una firma esté produciendo de forma tal que su producción total sea continua y efectuando diariamente ventas de nuevas unidades del producto.

Resulta obvio, entonces, que si la firma se mantiene continuamente en acción, sus operaciones serán, de manera permanente, una combinación de inversión y venta de productos. Su activo, en cada momento, será una mezcla de efectivo a invertir, factores comprados, productos recién iniciados y dinero recibido por la venta de los productos. El resultado, superficialmente, es que la firma aparenta ser una cosa que continúa de manera automática, como si la producción fuera, de algún modo, ilimitada e instantánea y siguiera en forma inmediata después de la llegada de los factores.

Esta idea es completamente errada; no hay tal continuidad automática de inversión y producción. La producción se continúa porque los propietarios toman continuamente decisiones en ese sentido; si no piensan que es rentable hacerlo, pueden, en cualquier punto, alterar, reducir o detener por completo las operaciones y las inversiones. La producción lleva *tiempo*, desde que se realiza la inversión inicial hasta que se obtiene el producto final.

En nuestro breve análisis, podemos clasificar los tipos de activos poseídos por una firma (sea en forma conjunta o individualmente) de la siguiente manera:

A. *Dinero*

B. *Activos productivos*

Mezcla de factores como la tierra y los bienes de capital, que incorporan servicios futuros (esto se analizará más adelante); producción intermedia; productos terminados.

El mercado evalúa monetariamente este conjunto de activos, proceso que luego examinaremos en detalle.

En este punto, retrocedamos al caso simple de una inversión efectuada por un único individuo: una inversión en factores en una fecha y la venta del producto resultante un año después. Este era el supuesto invocado en nuestro análisis original de la estructura de la producción, y veremos que el mismo análisis puede aplicarse al caso más complejo de una mezcla de activos en diferentes etapas productivas e incluso la producción de diferentes bienes. Consideremos un grupo de individuos que fusionan 100 onzas de oro de su dinero ahorrado, adquiriendo factores con ellas, obteniendo un producto y vendiéndolo por 105 onzas un año después. La tasa de interés en esta sociedad es del 5% anual y la tasa de retorno (interés sobre esta inversión) es coherente con esto. Surge ahora la siguiente pregunta: *¿sobre qué bases prorratan los dueños los activos que aportan?* Cada individuo está interesado en conocer su participación en los activos mancomunados y, en consecuencia, las empresas se establecen de tal manera que todos los propietarios tienen conocimiento del principio de prorrateo.

Al principio puede sostenerse que se trata simplemente de una negociación, como en el caso del producto de propiedad conjunta de todos los dueños de los factores. Pero esa situación no es aplicable aquí, ya que en el caso anterior no existían bases para distinguir cuáles eran las participaciones de cada uno de los copropietarios. Un grupo de personas trabajaba, contribuía con su tierra, etc., para llevar a cabo el proceso de producción y no había manera, excepto a través de la negociación, de que el ingreso de las ventas del producto pudiera ser distribuido entre ellos. Aquí, cada individuo contribuye con cierta cantidad de capital y, por lo tanto, las proporciones quedan ya establecidas desde el comienzo. Digamos que las 100 onzas de capital son aportadas por 5 individuos de la siguiente manera:

A	40 onzas
B	20 onzas
C	20 onzas
D.....	15 onzas
E	5 onzas

En otras palabras, A contribuye con el 40% del capital, B con el 20%, C con el 20%, D con el 15% y E con el 5%. Cada individuo-propietario de la empresa es dueño, entonces, del mismo porcentaje que aportó para adquirir los activos iniciales. Esto también es cierto para cada etapa del proceso y, finalmente, para el dinero obtenido en la venta del producto. Las 105 onzas ganadas de la venta se reinvertirán en el proceso o no. De todas maneras, la propiedad de estas 105 onzas será distribuida en la misma proporción que el capital invertido.

Esta estructura natural es esencialmente la estructura de una *sociedad por acciones*, en la cual cada accionista (inversionista) recibe una acción (un certificado de propiedad proporcional a la cantidad que ha invertido en el total de la compañía). Así A, B..., E forman una compañía; pueden emitir 100 acciones, cada una de las cuales representa un valor o un activo de una onza. A recibirá 40 acciones; B, 20 acciones; C, 20 acciones, etc. Después de la venta del producto, cada acción valdrá 5% más que su valor original o valor *par*.

Supongamos que después de la venta, o en algún momento anterior a esta, otra persona, F, desea invertir en esta compañía. Supongamos que quiere invertir 30 onzas de oro. En ese caso, la inversión de ahorros en dinero, en la compañía, aumenta desde solo 100 (si es antes de la venta) o 105 (si es después de la venta), en 30 onzas. Treinta nuevas acciones serán emitidas y otorgadas a F y el valor capital de la firma aumentará en 30 onzas. En la mayoría de los casos donde continuamente ocurren reinversiones de ingresos monetarios, el valor capital de los activos de la firma será el valor estimado de todos los activos productivos incluyendo el efectivo, la tierra, los bienes de capital y los productos terminados. El valor capital de la firma puede aumentar en cualquier momento, a causa de nuevas inversiones, y mantenerse a través de las reinversiones de los propietarios una vez que el producto final se vende.

El conjunto de acciones de capital se conoce generalmente como *stock*; el valor par total del *stock* de capital es la cantidad original aportada durante la formación de la compañía. Desde ese momento, el valor capital total de los activos cambia a medida que se obtienen ingresos, o, en el mundo real de incertidumbre, mientras se sufren

pérdidas y mientras el capital es reinvertido o retirado de la compañía. Por consiguiente, el valor total del *stock* de capital cambia y el valor de cada acción diferirá del valor original.

¿Cómo decidirá el grupo de socios sobre los asuntos de la compañía? Esas decisiones, que deben ser tomadas conjuntamente, se harán por alguna forma de votación. El sistema de votación natural, que uno espera que se use, es el que da derecho a un voto por acción, decidiendo los asuntos con la conformidad de la mayoría. Esta es, precisamente, la metodología adoptada en una sociedad por acciones, y en su forma moderna, la corporación.

Por supuesto, algunos métodos de las sociedades por acciones difieren de este de acuerdo con los deseos de los socios. Se pueden formar asociaciones entre dos o más personas sobre la base de diversos principios. Por lo general, sin embargo, si un socio recibe más que su proporción de capital invertido, es porque está contribuyendo a la empresa con algo más, por ejemplo, con su trabajo o su tierra y se le remunera en consecuencia. Como veremos, la tasa pagada al «socio trabajador» por su trabajo será aproximadamente igual a la que podría ganar trabajando en otra parte, y lo mismo se aplica al pago de la tierra o de cualquier factor originario aportado por un socio. Ya que estas asociaciones están prácticamente limitadas a unos pocos individuos, las relaciones son más o menos informales y no necesitan de socios formales, como en la sociedad por acciones. Sin embargo, tienden a funcionar de una manera muy similar. Proveen más campo para acuerdos idiosincrásicos. Así, un socio puede recibir más que su porción de capital porque los otros lo aprecian; esto es, en realidad, una especie de gratificación para él proveniente de los demás socios. Las sociedades por acciones se adaptan más a principios formales.

La gran ventaja de las sociedades por acciones es que proporcionan un canal inmediato para nuevas inversiones de capital ahorrado. Hemos visto lo fácil que es atraer nuevos capitales mediante la emisión de nuevas acciones. También es muy fácil para cualquier propietario retirar su capital de la empresa. Esta mayor facilidad de retiro aumenta más la tentación de invertir en la compañía. Más adelante exploraremos la fijación de los precios de las acciones en el mundo real de incertidumbre. En este mundo real, hay lugar para grandes diferencias

de opinión con respecto al valor estimado de los activos de una empresa y, por lo tanto, al valor monetario estimado de cada acción de la empresa. En la economía de giro uniforme, sin embargo, todas las estimaciones de valor monetario estarán de acuerdo (más adelante examinaremos el principio de esa estimación) y, en consecuencia, el valor estimado de las acciones será uniforme y constante.

Mientras que el mercado accionario de las sociedades por acciones permite un canal adecuado para la acumulación de ahorros, *el mercado de acciones en sí es estrictamente dependiente de los márgenes de precios*. Los ahorros, o la falta de ahorros, de los capitalistas están determinados por las preferencias temporales, y estas establecen la brecha de precios en la economía. El valor del capital invertido en la empresa, es decir, sus activos productivos, será la suma de las ganancias futuras del capital descontadas por la tasa de interés. Si el margen de precios es del 5%, la tasa de interés de retorno en el mercado de acciones (la razón entre los ingresos por acción con respecto al precio de esa acción en el mercado) tenderá a igualar la tasa de interés determinada en cualquier otra parte del mercado temporal, en este caso, 5%.

Todavía tenemos una situación en la cual los capitalistas ofrecen su propio capital ahorrado, que se utiliza para adquirir factores con la expectativa de un retorno monetario neto. La única complicación que surge en las sociedades por acciones es que muchos capitalistas contribuyen y son propietarios de activos de la firma en forma conjunta, y que el precio de cierta cantidad de esa propiedad será regulado por el mercado para que la tasa de interés resultante sea la misma para cada acción individual y para la empresa en su totalidad. Si la firma adquiere factores a un precio total de 100 y vende el producto un año después a 105, con un retorno del 5%, entonces, 1/5 de sus acciones se venderán por un precio agregado de 20 y obtendrán un retorno neto anual de una onza. Así, todas las tasas de interés para las porciones de capital tenderán a ser iguales a la tasa de interés obtenida sobre el capital conjunto.²⁹

29. Las acciones o las unidades de derechos de propiedad «tienen la característica de fungibilidad o intercambiabilidad; una unidad es exactamente igual a otra [...]. Tenemos una división matemática sobre un conjunto de derechos. Esta cualidad

En las sociedades por acciones, la autoridad de las mayorías respecto del total de las acciones poseídas no significa que se vulneren los derechos de la minoría. En primer lugar, el total de recursos mancomunados y los procedimientos de decisión se llevan a cabo voluntariamente. Segundo, todos los accionistas o propietarios tienen un interés común en aumentar sus réditos y activos monetarios, aunque pueden, por supuesto, diferir con respecto a los medios para lograr ese fin. Tercero, los miembros de la minoría pueden vender sus acciones y retirarse de la compañía, si así lo desean.

Los socios pueden convenir sus derechos de propiedad y de votación como lo consideren más adecuado y existen muchas variantes en ese sentido. El tipo de sociedad en la que cada socio tiene derecho a solo un voto, sin tener en cuenta el número de acciones que posee, se denomina, de manera absurda pero eficaz, «cooperativa», aunque resulta obvio que todas las sociedades por acciones y los demás tipos de sociedades son, en definitiva, instituciones *cooperativas*.³⁰

Mucha gente cree que el análisis económico es aplicable solo a las empresas cuya propiedad es individual, y no a las sociedades por acciones de la economía moderna. Nada podría estar más lejos de la verdad. La introducción de las sociedades por acciones no ha cambiado de manera fundamental nuestro análisis de la tasa de interés o de los procesos de ahorro-inversión, pero ¿qué sucede con la separación entre «administración» y propiedad en una sociedad por acciones? Es cierto que, en este tipo de sociedades, los socios

de «fungibilidad» hace posible la existencia de mercados organizados de mercancías e inversiones [...]. Con estas unidades fungibles de [...] derechos de propiedad tenemos la posibilidad de acelerar los cambios en la propiedad y en los miembros de los grupos [...]. Si los intercambios aumentan, cada unidad se hace convertible en dinero en efectivo más rápidamente. Su dueño puede recuperar fácilmente el poder del efectivo para disponer de la utilidad de la riqueza». Hastings Lyon, *Corporations and their Financing* (Boston, D.C. Heath, 1936), p. 11. Por lo tanto, las acciones, así como la propiedad en su totalidad, se tornan fácilmente comerciables.

30. La literatura sobre el denominado «movimiento cooperativista» es de muy poca calidad. La mejor fuente es *Cooperatives in the Petroleum Industry*, K.E. Ettinger, ed. (Nueva York: Petroleum Industry Research Foundation, 1947), especialmente Pt. I, Ludwig von Mises, «Observations on the Cooperative Movement».

contratan los servicios de personal ejecutivo para supervisar a sus trabajadores, mientras que los propietarios individuales suelen desempeñar ellos mismos sus cargos administrativos. Un gerente es un empleado como cualquier otro. El presidente de una compañía, así como un obrero que cava zanjas, es empleado por los dueños y, como este último, emplea trabajo en el proceso productivo. Como veremos luego, el precio de la labor gerencial resulta determinado del mismo modo que el de cualquier otro trabajador. En el mercado, el ingreso de un propietario individual incluye *también* el salario por ese tipo de labor administrativa, que los accionistas no reciben. Así, vemos que, lejos de hacer obsoleto el análisis económico, el mundo moderno de las corporaciones ayuda al análisis separando y simplificando las funciones de la producción, en especial la función administrativa.

Además de la función de aportar nuevo capital, los capitalistas de las sociedades por acciones asumen también la función *empresarial*, que constituye el elemento crucial para guiar los procesos de producción hacia la satisfacción de los consumidores. En el mundo real de incertidumbre, un juicio acertado respecto de la manera como opera el mercado canaliza las inversiones presentes hacia ganancias futuras y no hacia pérdidas futuras. Trataremos más adelante la naturaleza de las pérdidas y las ganancias; es suficiente decir aquí que el elemento empresarial en el mercado se debe a la presencia de la incertidumbre. Hemos discutido la determinación de la tasa de interés pura, la tasa de interés tal como tiende a ser, y como sería en el mundo de la economía de giro uniforme. En este tipo de economía, donde todas las técnicas, las demandas y las ofertas del mercado futuras, etc., son conocidas, la función de inversión se torna puramente pasiva y expectante. Puede ser que aún exista alguna función supervisora, o de trabajo gerencial, pero esto puede analizarse según los precios del factor trabajo. Sin embargo, no habrá función empresarial dado que los eventos futuros serán conocidos.

Algunos han sostenido que las sociedades por acciones contribuyen a una separación entre los ahorros y las inversiones, que los accionistas ahorran y los gerentes hacen la inversión; esto no es más

que una falacia. Los gerentes son *agentes contratados* por los accionistas y están sujetos al dictamen de estos últimos. Cualquier accionista que no esté satisfecho con las decisiones de la mayoría de los socios puede disponer de la acción que posee. Como consecuencia, son los *accionistas* quienes ahorran y quienes invierten sus fondos.³¹

Hay quienes opinan que ya que los accionistas, mayoritariamente, no están «interesados» en los asuntos de su compañía, no controlan efectivamente la firma, sino que permiten que el control pase a manos de los empleados-gerentes. No obstante, el interés de un accionista es cuestión suya y está bajo su control. Puede permitir que los gerentes decidan, pero la decisión fundamental aún le pertenece y tiene absoluto control sobre sus agentes.³² Hay un punto de vista típico según el cual «la maximización del ingreso por dividendos de los accionistas como grupo no es un objetivo que sea necesariamente único o supremo. En cambio, los funcionarios de gerencia buscarán el mejoramiento de las ganancias a largo plazo y una posición competitiva de la firma y su propio prestigio como gerentes».³³ Pero el hecho de «mejorar las ganancias a largo plazo» equivale a la maximización del ingreso de los accionistas; ¿qué otro hecho puede desarrollar el prestigio de los gerentes? Otros teóricos caen abruptamente en el misticismo al considerar a la «corporación» —un nombre conceptual que damos a una institución que es propiedad de individuos reales— como «realmente» existente y que funciona por sí misma.³⁴

31. Véase Mises, *Human Action*, pp. 301-05, 703-05.

32. Las luchas de los representantes en los últimos años nos muestran una dramática evidencia de este tipo de control.

33. Edgar M. Hoover, «Some Institutional Factors in Business Decisions», *American Economic Review, Papers and Proceedings*, mayo, 1954, p. 203.

34. Por ejemplo, véase Gerhard Colm, «The Corporation and the Corporation Income Tax in the American Economy», *American Economic Review, Papers and Proceedings*, mayo, 1954, p. 488.

9. LAS SOCIEDADES POR ACCIONES Y EL MERCADO
DE PRÉSTAMOS PARA LA PRODUCCIÓN

Ya estamos listos para encarar el análisis del efecto de las sociedades por acciones en el mercado de préstamos para la producción.

Tomemos como ejemplo la firma antes mencionada, con un *stock* de capital total y valor capital de 130 onzas, que es propiedad de seis accionistas. Obtiene un ingreso neto del 5% anual para sus socios, y esta es la tasa de interés obtenida por todas las empresas en la economía.

Hemos visto cómo la empresa expande su capital en 30 onzas debido a la venta de un nuevo *stock* de capital al Sr. F. Veamos ahora qué sucede cuando se hace un préstamo productivo. Supongamos que la empresa toma prestadas 20 onzas en el mercado de préstamos para la producción por un periodo de 5 años. ¿Qué ha ocurrido? La empresa ha intercambiado un bien futuro —una promesa de pagar en el futuro— por dinero presente. El dinero presente ha sido ofrecido por el ahorrador G. Resulta claro que G es el que ha ahorrado y es el capitalista de la transacción, mientras que los accionistas AF están aquí ofreciendo bienes futuros; y, además, son los accionistas quienes invierten el nuevo capital en el sistema de producción. Desde un punto de vista superficial, esto parece ser un caso de separación entre ahorro e inversión.

Sin embargo, analicemos la transacción con más detalle: G ha ofrecido un nuevo capital por un valor de 20 onzas a la empresa durante un periodo de 5 años. Los dueños A-F toman este nuevo capital y lo invierten en bienes futuros, es decir, en factores de producción. En otras palabras, A-F son inversionistas intermediarios de los ahorros de los acreedores. ¿Cuál será la tasa de interés en este préstamo? Es obvio que en la economía de giro uniforme esta tasa de interés será igual a 5%, es decir, dependerá de la tasa de retorno que prevalezca en el margen de precios de la estructura productiva. La razón de esto debiera resultar clara. Ya hemos visto cómo se determina la tasa de interés en la estructura de la producción; hemos supuesto que es del 5% en otras partes. Ahora supongamos que la firma ofrece pagar a G el 3% sobre el préstamo; evidentemente, G no prestará a la empresa 20 onzas para

obtener el 3%, cuando podría conseguir el 5% como accionista en esa firma o en cualquier otra. Por otro lado, la compañía no está en condiciones de pagar a G más del 5%, ya que su retorno neto sobre la inversión será del 5%. Si el máximo que esa empresa puede pagar en concepto de intereses es 5% y el mínimo que el acreedor puede aceptar es 5%, obviamente la transacción se llevará a cabo al 5%.

Es obvio que, en esencia, G, el acreedor en el mercado de préstamos, no difiere de F, el individuo que ha invertido en acciones. Ambos han ahorrado dinero en vez de consumirlo y ambos desean vender su capital ahorrado a cambio de bienes futuros y obtener un interés. Las escalas de preferencia temporal tanto de F como de G, así como las de todos los demás, se agregan en el mercado temporal determinando a la tasa de interés; ambos, F y G, son ahorradores netos a la tasa del mercado. La tasa de interés, pues, está determinada por las diversas escalas de preferencia temporal, y la tasa final resulta establecida por las escalas de ahorro, por una parte, y por las escalas de demanda de bienes presentes, por la otra. Las escalas de demanda consisten (solamente) en la demanda de producción de los trabajadores y propietarios de tierras y la demanda de consumo por parte de los consumidores prestatarios. F y G son ahorradores netos, ambos interesados en invertir su capital para obtener el máximo retorno posible. No existe diferencia esencial entre el procedimiento que emplea F para invertir su capital y el de G para invertir el suyo; *la diferencia entre invertir en acciones y prestar dinero a las empresas es solo técnica*; la separación entre ahorro e inversión que se produce en el último caso carece de importancia. La tasa de retorno sobre la inversión, fijada por el total de ahorros y el total de las demandas de los dueños de factores, *determina completamente la tasa de interés en el mercado de préstamos para la producción*, así como la tasa de beneficios en concepto de acciones. El mercado de préstamos para la producción carece totalmente de importancia desde el punto de vista del análisis fundamental, e incluso es inútil tratar de construir estructuras de oferta y demanda para este mercado, ya que su precio se determina en otra parte.³⁵

35. Como Frank Fetter planteó brillantemente: «El [interés] contractual está basado y tiende a concordar con el interés económico [es decir, el “interés natural”, diferencial

No es en absoluto relevante que el capital ahorrado sea canalizado hacia la inversión por vía de acciones o por vía de préstamos. La única diferencia radica en la cuestión legal. Es más, aún la diferencia legal entre el acreedor y el propietario resulta insignificante. El préstamo de G ha aumentado el valor capital de los activos de la empresa de 130 a 150. Los 150 invertidos pagan 5%, o 7,5 onzas anuales. Examinemos la situación y veamos quiénes son los actuales dueños del capital. Observemos la figura 13.

En este diagrama, el rectángulo a la izquierda representa los activos de la compañía en un momento dado. Vemos en el rectángulo a la derecha que 130 onzas de estos activos están representadas por el capital de los socios y 20 onzas por el pasivo, es decir, promesas de

FIGURA 13

DISTRIBUCIÓN DE LA PROPIEDAD DE LOS ACTIVOS DE LAS SOCIEDADES POR ACCIONES

Activo 150	Pasivo 20
	Patrimonio Neto 130

de precios entre etapas] [...] Es el interés económico el que tratamos de explicar en forma lógica a través de la naturaleza económica de los bienes. El interés contractual es un problema secundario, un problema comercial y legal, en cuanto a quién tendrá el beneficio del ingreso que surgirá de la posesión de los bienes. Esto está muy conectado con el tema de la propiedad». Fetter, «Recent Discussions of the Capital Concept», *op. cit.*, pp. 24-25.

pago en favor de los acreedores. Pero ¿qué significa esta «representación»? Significa que, por ejemplo, si la firma decidiera disolver y liquidar su sociedad, 20 onzas de este activo serían utilizadas para pagar a los acreedores y 130 les corresponderían a los propietarios legales. Significa, además, que de las 7,5 onzas pagadas como ganancia neta anual, 6,5 onzas irían a los socios y una onza a los acreedores, representando cada una el 5% de sus ahorros. En realidad, cada grupo recibe el 5% de su *inversión*, ya que los acreedores son tan inversionistas como los accionistas. De hecho, ¿no son los acreedores *propietarios* de 20 onzas del activo de la firma y no son partícipes de las ganancias a prorratar de esas 20 onzas? ¿Qué funciones, en cuanto a la propiedad, no tienen los acreedores en comparación con los accionistas? Aun desde el punto de vista legal, los acreedores *tienen derecho a reclamar primero* sobre los activos de una corporación, y se les paga antes que a los accionistas. Por lo tanto, son indudablemente dueños de aquellos activos. Puede aducirse que por no ser accionistas no tienen voto en las decisiones de la sociedad, pero hay muchas situaciones en las cuales las sociedades por acciones emiten acciones *sin derecho a voto*. Los dueños de estas acciones no votan en los asuntos de la compañía aun cuando reciben su parte de las ganancias.

Debemos concluir que económicamente, y aun desde el punto de vista del derecho, no hay diferencia entre los accionistas y los acreedores de producción; ambos son igualmente oferentes de capital, ambos reciben retorno sobre su inversión igualmente determinado por el mercado temporal, ambos son propietarios de su porción de los activos de la compañía. Las diferencias entre ellos son de tipo técnico y semántico. Es cierto que nuestra discusión, hasta ahora, se ha centrado únicamente en la economía de giro uniforme, pero veremos que el mundo real de incertidumbre, el mundo empresarial, aunque tiene mayores complicaciones, no cambia lo esencial de nuestro análisis.³⁶

36. «El acreedor es siempre un socio virtual del deudor o un propietario virtual del bien dado en prenda o hipotecado». Mises, *Human Action*, p. 536. Véase también Fetter, «Recent Discussions of the Capital Concept», *op. cit.*, p. 43.

En escritos recientes se observa un reconocimiento cada vez mayor de la identidad esencial entre accionistas y acreedores, en contraste con la vieja tradición que postulaba una aguda división entre ellos. Pero lo curioso es que la nueva literatura interpreta la identidad precisamente de manera errónea. En vez de tratar a los acreedores como accionistas, trata a los accionistas como acreedores. En otras palabras, el enfoque correcto es considerar a los acreedores como parte de los propietarios de la firma, pero la nueva literatura trata a los accionistas como meros acreedores de la firma, sosteniendo la nueva tradición que muestra a los gerentes-empleados como sus verdaderos propietarios. Se dice que los gerentes son dueños de la firma y pagan intereses a los acreedores y dividendos a los accionistas así como a cualquiera de los factores, como un no deseado coste de producción. En realidad, los gerentes son tan solo los representantes contratados de los accionistas, y son estos últimos los que deciden cuánto de sus ganancias reinvertirán en la firma y cuánto «retirarán de ella» en forma de «dividendos».

La distinción común entre «dividendos» y «ganancias retenidas» no es útil para el propósito del análisis económico. Las ganancias retenidas no necesariamente se reinvierten; pueden estar apartadas de la inversión en el balance de caja y ser pagadas luego como dividendos. Por otro lado, los dividendos no se gastan necesariamente en consumo; pueden ser invertidos en alguna otra firma. En consecuencia, la distinción es engañosa. Las ganancias se reinvierten o no, y todas las ganancias pertenecientes a una sociedad por acciones son ganancias de los dueños individuales.

Los ahorros pueden ser canalizados por medio de intermediarios antes de entrar al mercado de préstamos de los productores (o de los consumidores). Encontrar una inversión productiva es una de las tareas de los empresarios, y con frecuencia es más conveniente para un individuo, en lugar de decidir por sí solo en cuanto a los canales adecuados para la inversión, prestar o invertir su dinero en otras instituciones establecidas y conocedoras de las colocaciones que producen rédito. Estas instituciones pueden servir como canales, juntando los pequeños ahorros de individuos aislados, cuyas inversiones, por sí solas, son demasiado pequeñas como para afrontar el coste de

encontrar un mercado para ellas. Las instituciones, pues, invierten los fondos de manera idónea en mayores sumas. Un ejemplo típico son las *sociedades de cartera*, que venden sus propias acciones a individuos y luego utilizan este capital para comprar acciones de otras compañías. En la economía de giro uniforme, el interés que se obtendría de los ahorros de los individuos, por vía de los intermediarios, sería igual al interés obtenido por inversiones directas menos el coste del servicio del intermediario (precio que sería determinado en el mercado como cualquier otro). De esta manera, si la tasa de interés de mercado es del 5% y el coste del servicio del intermediario es del 1%, entonces, en la economía de giro uniforme, aquellos que canalizan sus ahorros a través del intermediario recibirían un retorno del 4% por la inversión de sus ahorros.

Hemos visto qué poca importancia tiene el mercado de préstamos al productor como factor determinante independiente en la fijación de la tasa de interés del mercado o del sistema productivo.

En muchos casos es conveniente designar con términos distintos la tasa de interés en los mercados de préstamos contractuales y la tasa de interés en forma de ingresos sobre inversiones como resultado de los márgenes de precios. Podemos llamar a la primera *la tasa de interés contractual* (donde el interés se fija en el momento de efectuar el contrato), y a la última, *la tasa de interés natural* (esto es, el interés que viene «naturalmente» a través de las inversiones en el proceso productivo, en lugar de estar incluido oficialmente en el contrato de intercambio). Las dos tasas de interés, por supuesto, coincidirán en la economía de giro uniforme.

A lo largo de nuestro análisis, nos hemos basado en un supuesto fundamental que puede ser modificado: que los individuos siempre tratarán de obtener la tasa de retorno más alta. Sobre esta base hemos indagado en las acciones de arbitraje y en la uniformidad final de la economía de giro uniforme. Hemos supuesto que cada inversionista tratará de obtener lo máximo de su inversión. Esto no siempre es cierto, y los críticos de la economía nunca han dejado de reprochar a los economistas por desdeñar fines diferentes de los puramente monetarios. Sin embargo, la economía no desprecia tales fines, es más, el análisis praxeológico los incluye en forma explícita.

Como hemos señalado repetidas veces, cada individuo intenta maximizar su ingreso *psíquico*, y esto lo llevará a maximizar su ingreso *monetario* solo si los otros fines psíquicos son neutros. Puede verse ahora la facilidad con la cual la economía puede acomodar los fines no monetarios. Supongamos que la tasa de interés en la sociedad sea del 5% y que, sin embargo, haya una línea de producción desagradable para la mayoría de la gente, incluidos los inversionistas. Por ejemplo, en una sociedad donde la fabricación de armas no goza de la aprobación de la gente, el arbitraje no funcionará para igualar los retornos de la industria de armamentos con los de otras industrias. No nos referimos aquí al disgusto de los consumidores de armas, que se reflejaría por sí solo en una menor demanda del producto, sino a la aversión particular de los productores, en especial los inversionistas. Debido a este disgusto psíquico, los inversionistas requerirán un retorno mayor en la industria de armamentos que en otras industrias; es posible, por ejemplo, que requieran un retorno del 10%, aun cuando la tasa de interés general sea del 5%. ¿Qué factores, entonces, tendrán que pagar por este aumento en el descuento? No estamos anticipando los resultados de nuestro análisis siguiente si afirmamos que los dueños de los factores inespecíficos, es decir, los que pueden emplearse en cualquier lugar (o, estrictamente, los *servicios* de esos factores que puedan emplearse), no aceptarán un menor retorno monetario en la industria de armamentos que en otras industrias. En la economía de giro uniforme, sus precios, tal como son determinados en esta industria, serán los mismos que en otras industrias. Más aun, pueden ser mayores si los dueños comparten la aversión de los inversionistas hacia la industria de armamentos. El peso de los precios más bajos en cada etapa de producción recaerá sobre los factores *puramente específicos*, aquellos que *deben* destinarse a esa industria si es que están en el sistema productivo. A largo plazo, en la economía de giro uniforme, no serán bienes de capital, ya que estos siempre necesitan ser reproducidos, y los recursos equivalentes pueden dejar la industria tarde o temprano, dependiendo, en cada caso, de la durabilidad del bien de capital y de la duración del proceso de producción. El factor específico puede ser el trabajo, pero esto no es empíricamente posible, ya que el trabajo es casi siempre un factor

inespecífico que puede cambiar de ocupación. Por lo tanto, es probable que sean los factores específicos del tipo «tierra» los que sufran el impacto del retorno menor.

Lo contrario ocurrirá en el caso de la industria en la que la mayoría de los inversionistas, expresamente, están ansiosos de entrar en el negocio por una razón u otra. En ese caso, aceptarán un retorno menor que el que aceptarían en otros procesos de producción. La fuerza de la competencia en el mercado mantendrá, una vez más, a los factores inespecíficos al mismo precio en todas las industrias, aun cuando el precio podría ser menor si los dueños de los factores estuvieran particularmente ansiosos de trabajar en determinada industria. Los precios más altos en las diversas etapas serán, por lo tanto, obtenidos por los dueños de los factores específicos, por lo general, factores del tipo «tierra».

La tasa de interés, pues, siempre tiende a igualarse a lo largo de sus distintos submercados y sus diversas formas. En la economía de giro uniforme, las tasas serán iguales en todas partes. Esta conclusión, debe ser modificada, sin embargo, para afirmar que las tasas de interés diferirán de acuerdo con el componente «psíquico», tanto positivo como negativo, dependiendo de que exista un disgusto o una preferencia especial entre los inversionistas en un proceso particular de producción.³⁷ Podemos decir que, en el caso de un agrado especial, los inversionistas estarán «consumiendo» el placer de invertir en el proceso particular y pagando el precio de un retorno más bajo; en el caso de un desagrado especial, estarán cobrando más por esa desutilidad. Debe enfatizarse, sin embargo, que estas diferencias en el retorno no se producen si solo a *una persona* le gusta o le disgusta particularmente cierta actividad o sector; solo ocurrirán si hay un grupo significativo de preferencias en una dirección u otra. Este tipo de consumo, negativo o positivo, está entretelado en el proceso de producción y se produce directamente con la producción, y por ende difiere del consumo ordinario que opera al final del proceso productivo.

37. También puede haber componentes psíquicos similares en el mercado de préstamos para consumo; por ejemplo, si existe una preferencia o un disgusto especial respecto de cierto prestatario.

IO. LAS FUERZAS QUE AFECTAN
A LAS PREFERENCIAS TEMPORALES

La praxeología no puede proporcionar una explicación de las preferencias temporales del hombre. Estas están determinadas psicológicamente por cada persona y el economista debe tomarlas como un dato. Sin embargo, el análisis praxeológico puede ofrecernos algunas verdades acerca de las preferencias temporales recurriendo al supuesto de *ceteris paribus*. Como vimos, cada persona tiene una escala de preferencias en relación con sus existencias monetarias. Una menor cantidad de dinero provocará una mayor tasa de preferencia temporal por cada unidad de dinero que aún está en su poder, hasta que finalmente su tasa de preferencia temporal subirá al infinito cuando su *stock* monetario (o mejor, su dinero para consumo) sea muy bajo. Las existencias de dinero de una persona se modifican, pero suponemos que su escala de valores permanece constante. Así podemos medir los efectos de los cambios en una de las variables: las existencias de dinero.

Realmente, no es el *stock* de *dinero* lo relevante en cuanto a sus preferencias temporales, sino el valor *real* de esas existencias. En la economía de giro uniforme, donde el poder adquisitivo de la unidad monetaria permanece sin modificaciones, ambos conceptos resultan idénticos. *Ceteris paribus*, un aumento en el ingreso real —aumentando realmente el *stock* monetario— disminuirá la tasa de preferencia temporal en su escala. Por supuesto, históricamente, no hay razones para que su *escala* de preferencia permanezca sin cambios. Es importante saber, sin embargo, que dada una escala sin cambios, su tasa de preferencia temporal relevante caerá.

Hay otros elementos que influyen en la determinación de las escalas de preferencia temporal; supongamos, por ejemplo, que la gente tuviera la certeza de que llegará el fin del mundo en cierta fecha cercana ¿Qué pasaría con las preferencias temporales y con la tasa de interés? Los hombres dejarían de abastecer necesidades futuras y de invertir en todos los procesos de producción largos. Los bienes futuros perderían su valor en comparación con los bienes presentes, las preferencias temporales por bienes presentes se incrementarían y la tasa de interés pura subiría al infinito. Por otro lado, si toda la gente

alcanzara la inmortalidad como consecuencia del descubrimiento de una nueva droga, las preferencias temporales tenderían a ser mucho más bajas, habría un aumento en la inversión y la tasa de interés pura disminuiría abruptamente.

II. LA ESTRUCTURA TEMPORAL DE LAS TASAS DE INTERÉS

Es claro que las tasas naturales de interés son muy flexibles; tienden hacia la uniformidad y se modifican debido a los cambios de las expectativas empresariales. En el mundo real, los precios de los diversos factores y productos intermedios, así como también de los productos finales, están sujetos a una fluctuación continua, como también lo están los precios de las acciones y el retorno que estas producirían. También es evidente que la tasa de interés sobre préstamos a corto plazo se modifica con facilidad debido a cambios circunstanciales. Cuando la tasa natural de interés cambia, los nuevos préstamos a corto plazo se ajustan fácilmente a ese cambio.

Tal vez se presente alguna dificultad en el caso de los préstamos a *largo plazo* para la producción. Aquí hay un elemento que aparentemente es rígido y otro que puede ajustarse a la tasa natural de interés de las inversiones solo al cabo de cierto tiempo. Después de todo, un préstamo a un plazo de 20 años se contrata a una tasa de interés original que permanece igual durante ese periodo; ¿no es este un elemento fijo que no se ajusta a las condiciones y valoraciones cambiantes? Este análisis es superficial e incorrecto. Las promesas de pago a largo plazo también pueden ser compradas y vendidas en el mercado. La mayoría de estas deudas a largo plazo se llaman *bonos* y se negocian en un mercado sumamente activo y flexible. La tasa de interés convenida en un principio carece de importancia. Así, un préstamo a largo plazo de 100 onzas se contrata al interés fijo del 5%, o 5 onzas anuales. Si la tasa de interés general sube, los individuos tenderán a vender sus bonos, que les producen solo el 5%, e invertirán su dinero en otra parte, ya sea en otras empresas, en sus acciones, o en préstamos a corto plazo. Esta disposición a vender bonos (un aumento en la oferta) disminuye el *precio* del bono hasta que el interés que

le produce al comprador resulta ser el mismo que la tasa de interés general en cualquier otra parte. De esta manera, si la tasa de interés general sube del 5% al 10%, el precio del bono bajará de 100 a 50, de modo que el retorno anual fijo de 5 proporcionará un rendimiento del 10%. El elemento importante de la inversión en bonos no es la tasa de interés original (el retorno fijo en el llamado «valor par» del bono), sino el interés que produce el bono en el mercado. Una disminución general de la tasa de interés aumentará, por otro lado, los precios del bono por encima del valor par y empujará el rendimiento por debajo del 5%. Cuanto más se acerque el día de la cancelación del bono, su precio de mercado se aproximará al valor de paridad hasta que finalmente se venderá a la par, ya que la cantidad recuperada será el valor par original o principal del préstamo.

Resulta claro que en la economía de giro uniforme las tasas de interés para todos los periodos serán iguales. Sin embargo, la *tendencia* hacia tal igualación en algún momento ha sido discutida en el caso de los *cambios futuros esperados* en la tasa de interés. Sorprendentemente, se ha prestado poca atención a este tema; la teoría que prevalece es que en el mercado de préstamos no habrá tendencia hacia la igualación si se espera un cambio en las tasas de interés en un futuro próximo.³⁸ Supongamos que la tasa de interés es ahora del 5% y se espera que permanezca en ese nivel; entonces, la tasa de interés sobre los préstamos para todos los vencimientos será también del 5%. Supongamos ahora que se espera que la tasa de interés aumente en el futuro cercano; digamos que aumenta cada año un 1% hasta llegar al 9% dentro de cuatro años. En ese caso, debido a que se espera que la tasa a corto plazo (la tasa de interés de préstamos que duran un año o menos) aumente durante el siguiente periodo de cuatro años, la presente tasa a largo plazo para ese periodo (por ejemplo, la tasa presente para préstamos de cinco años) será un promedio de las tasas futuras que se esperan durante este periodo. Así, la tasa presente de préstamos a cinco años será del 5% más el 6% más el 7% más el 8% más el 9%, dividido por 5, lo que promedia una tasa del 7%.

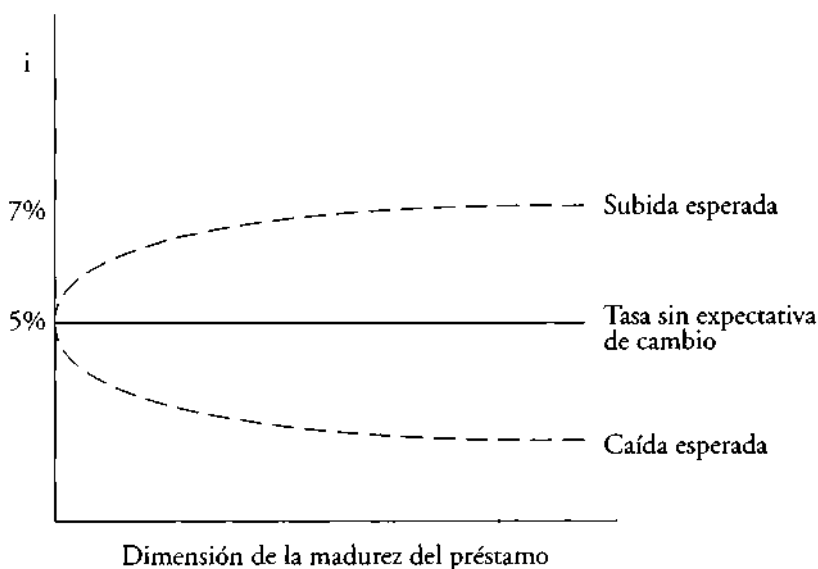
38. Véase Friedrich A. Lutz, «The Structure of Interest Rates», *Readings in the Theory of Income Distribution*, pp. 499-532.

La tasa a largo plazo será el promedio de tasas a corto plazo sobre el periodo correspondiente. En consecuencia, las tasas a largo plazo serán proporcionalmente más altas que las tasas a corto plazo cuando se espera que estas últimas aumenten, y más bajas cuando se espera que disminuyan (véase la figura 14).

Esto, sin embargo, es una teoría que ocasiona más problemas que los que resuelve. Supongamos que se espera un alza en las tasas de interés; ¿por qué debería esto limitarse a alzas en las *tasas a corto plazo*? ¿Por qué no aplicarlo también a las tasas a largo plazo?³⁹. Es que la teoría se basa en el supuesto insostenible de que las tasas a largo

FIGURA 14

TASAS DE INTERÉS A LARGO PLAZO CONCEBIDAS
COMO EL PROMEDIO DE LAS TASAS A CORTO PLAZO



39. Con posterioridad a este texto, el profesor Lockett ha publicado una crítica a Lutz que es, en parte, similar. Véase Dudley G. Lockett, «Professor Lutz and the Structure of Interest Rates», *Quarterly Journal of Economics*, febrero, 1959, pp. 131-44. Véase también J.M. Culbertson, «The Term Structure of Interest Rates», *ibid.*, noviembre, 1957, pp. 485-517.

y corto plazo no tienden a igualarse. La suposición de que un cambio en la tasa de interés se llevará a cabo solo por un tiempo breve no ha sido probada y va en contra de nuestra demostración de que las tasas a corto y largo plazo tienden a moverse conjuntamente. Más aún, la teoría se basa en el supuesto implícito de que los individuos están satisfechos permaneciendo como prestamistas en periodos «cortos» al 5% mientras que los inversionistas obtienen el 7% en el mercado a largo plazo simplemente porque esperan lograr, a la larga, un promedio del 7%. *Pero ¿qué le impide a un prestamista que opera en préstamos a corto plazo vender su préstamo del 5%, comprar uno del 7% a largo plazo, esperar la presunta alza en los préstamos a corto plazo más allá del 7% después de dos años y luego volver a operar en el mercado de corto plazo obteniendo el 8% o el 9%?* Si hace esto, no obtendrá simplemente el 7%, como lo postula el diagrama anterior (sea directamente a largo plazo o a un promedio entre el 5% y el 9% a corto plazo); obtendrá un 7% más 7% más 7% más 8% más 9%, o sea, un promedio anual del 7,6%. Al intentar lograrlo, provocará un *irresistible* movimiento de arbitraje de cortos a largos plazos, con lo que hará que la tasa de interés en el corto plazo aumente a partir de las ventas de préstamos en el mercado y disminuya en el largo plazo, *hasta que la tasa de interés se haga uniforme a lo largo de toda la estructura temporal.*

Lo mismo ocurre en el caso de la expectativa de una baja futura; los largos plazos no pueden permanecer en equilibrio por debajo de los cortos plazos durante cualquier lapso, ya que habrá un movimiento de «largos» a «cortos» en el mercado, hasta que las tasas de interés sean iguales en toda la estructura temporal y cese el movimiento de arbitraje.

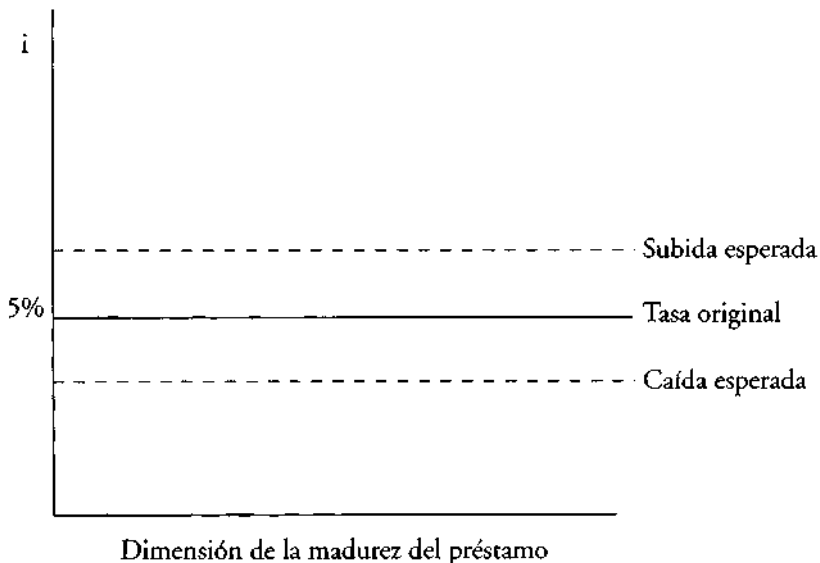
La tasa de interés, pues, siempre tiende a ser uniforme a lo largo de la estructura temporal. ¿Qué sucede si se espera que la tasa de interés *cambie* en un futuro inmediato? En ese caso, operará un proceso similar al caso de especulación en mercancías o bienes fungibles. Los especuladores pujarán hacia arriba la tasa de interés con la expectativa de un alza inminente, o pujarán hacia abajo con la expectativa de una baja. Por supuesto que cuanto antes se espere que ocurra el alza o la baja, mayor será el efecto sobre los especuladores y mayor

impacto tendrá en el movimiento corriente de la tasa. En el caso de un bien fungible, sus existencias serán retenidas a la espera de un aumento en la demanda y en el precio, y luego serán liquidadas, con lo cual se provocará una transición más rápida para llegar al mismo precio establecido por las fuerzas subyacentes de la oferta y la demanda. De manera similar, se evitará invertir el dinero y se mantendrá en efectivo hasta que la tasa de interés alcance el mayor nivel esperado o se invertirá si se espera una disminución en la tasa de interés. Esta acción acelerará la transición a la tasa determinada por la nueva alineación de preferencias temporales. Así como los errores especulativos, en relación con los precios de los bienes fungibles causan pérdidas e impulsan cambios posteriores hacia el precio «real» subyacente, así los errores especulativos son autocorregibles y guían a la tasa de interés al nivel determinado por las preferencias temporales.

El diagrama de la estructura temporal del interés, entonces, seguirá la tendencia que se refleja en la figura 15.

FIGURA 15

ESTRUCTURA TEMPORAL DE LAS TASAS DE INTERÉS



El hecho absurdo de separar las tasas de interés a corto y a largo plazo se torna evidente cuando vemos que la tasa de interés básica es la tasa natural sobre inversiones, no el interés en el mercado de préstamos para la producción. Ya hemos visto la identidad esencial de la tasa de ingresos en el mercado de préstamos con la del mercado de acciones; si consideramos el mercado de acciones, resulta obvio que no hay distinción de tasas entre inversiones a corto y a largo plazo. Diferentes empresas toman parte en etapas de producción de duraciones diversas; no obstante, el mercado de acciones iguala la tasa de interés en todas las inversiones, eliminando completamente las diferencias en la estructura temporal, de manera que resulta difícil para muchos autores comprender el verdadero concepto del periodo de producción. Pero ya que las operaciones del mercado de acciones y del mercado de préstamos son esencialmente idénticas, resulta obvio que no existe diferencia en la explicación causal entre tasa de interés a corto y a largo plazo. Los autores que postulan una diferencia esencial entre la naturaleza de las tasas a corto y a largo plazo han sido mal guiados por la común idea de considerar el mercado temporal exclusivamente como mercado de préstamos, cuando en realidad el mercado de préstamos resulta ser dependiente.⁴⁰

En la práctica, puede suceder que cualquiera de los dos mercados, tanto de largo como de corto plazo, cambie primero y el otro lo haga a continuación. El hecho de que uno u otro cambie primero será resultado de las condiciones particulares.⁴¹

40. Es destacable que en su estudio empírico sobre la estructura temporal de las tasas de interés, Charles Walker haya encontrado en las tasas de interés una tendencia irresistible a la igualación, pero se vio obligado a multiplicar sus supuestos para intentar demostrar que esto es una prueba de la teoría de que las tasas no necesariamente se igualarán. Charles E. Walker, «Federal Reserve Policy and The Structure of Interest Rates on Government Securities», *Quarterly Journal of Economics*, febrero, 1954, pp. 19-42. El artículo de Walker tiene un mérito considerable al demostrar la imposibilidad de un mantenimiento gubernamental de un patrón de interés diferencial mientras el mercado lo conduce a la igualdad. Véase Luckett, *op. cit.*, p. 143.

41. Véase Mises, *Human Action*, p. 541.

APÉNDICE: SCHUMPETER Y LA TASA DE INTERÉS
EQUIVALENTE A CERO

El profesor Joseph Schumpeter impulsó una teoría del interés que sostiene que será igual a cero en la economía de giro uniforme. A partir del análisis anterior debe quedar claro el motivo por el cual la tasa de interés (la tasa de interés *pura* en la economía de giro uniforme) nunca podría ser igual a cero. Está determinada por las preferencias temporales individuales, que son todas positivas. Para mantener su posición, Schumpeter se vio forzado a sostener, como Frank Knight, que el capital se mantiene por sí solo permanentemente en la economía de giro uniforme. Si no hay problema de mantenimiento, entonces no surge la necesidad de pagar interés para mantener la estructura de capital. Esta idea, que hemos analizado antes, deriva aparentemente del enunciado estático de J.B. Clark y se sostiene meramente *por definición*, puesto que el valor del capital se mantiene constante por definición en la economía de giro uniforme. Pero esto no responde la cuestión; la pregunta importante es: ¿cómo se mantiene constante? Y la única respuesta es que se mantiene por las decisiones tomadas por los capitalistas inducidos por una tasa de interés de retorno. Si la tasa de interés pagada fuera igual a cero, el capital se consumiría completamente.⁴²

La crítica definitiva de Mises y Robbins a la teoría de Schumpeter de la tasa de interés igual a cero (que acabamos de presentar) ha sido atacada por dos discípulos de Schumpeter.⁴³ Primero, niegan que el capital se mantenga constante por definición (en la economía uniforme de Schumpeter); por el contrario, «se deduce de las condiciones mismas del sistema». Pero ¿cuáles son esas condiciones? Existe, primero, la ausencia de incertidumbre con respecto al futuro. Esto,

42. Véase Mises, *Human Action*, pp. 527-29. Véase también Lionel Robbins, «On a Certain Ambiguity in the Conception of Stationary Equilibrium», en Richards V. Clemence, ed., *Readings in Economic Analysis* (Cambridge: Addison-Wesley Press, 1950), I, 176 ss.

43. Richard V. Clemence y Francis S. Doody, *The Schumpeterian System* (Cambridge: Addison-Wesley Press, 1950, pp. 28-30).

realmente, parecería ser la condición para cualquier economía de giro uniforme. Pero Clemence y Doody agregan: «No hay preferencia temporal a menos que la introduzcamos como supuesto especial, en cuyo caso puede ser tanto positiva como negativa, si así lo preferimos, y no hay nada más que discutir.» Con tal manera de ver las cosas respecto de la preferencia temporal, por supuesto que no hay nada más que discutir. La base íntegra del interés puro, requiriendo pagos de intereses, es la preferencia temporal, y si suponemos que la preferencia temporal es inexistente o que no tiene influencia, entonces se concluye muy fácilmente que la tasa de interés pura es igual a cero. La «prueba» de estos autores consiste, simplemente, en ignorar el poderoso y universal hecho de la preferencia temporal.⁴⁴

44. Como ha ocurrido con todos los teóricos que intentaron negar la preferencia temporal, Clemence y Doody dejan de lado, precipitadamente, los *préstamos para consumo*. Frank A. Fetter señaló hace algunos años que solo la preferencia temporal puede integrar el interés del mercado de préstamos para el consumo y para la producción en una única y simple explicación. Los préstamos para consumo no se relacionan en absoluto con la explicación de la «productividad» del interés, pero sí, obviamente, con la preferencia temporal. Véase Clemence y Doody, *op. cit.*, p. 29.

Capítulo séptimo

La producción: determinación general del precio de los factores

I. IMPUTACIÓN DEL VALOR DESCONTADO DEL PRODUCTO MARGINAL

Hasta aquí hemos estudiado la tasa de interés tal como se establecería en una economía de giro uniforme, es decir, tal como *tiende* a ser en el mundo real. A continuación investigaremos los precios de los diversos factores de la producción en los mismos términos, es decir, tal como tienden a ser en el mundo real y tal como serían en la economía de giro uniforme.

Siempre que hemos tratado el tema de la determinación de los precios de los factores productivos, hemos considerado los precios de sus *unidades de servicio*, es decir, sus *rentas*. Con el fin de dejar de lado la consideración de los precios de los factores «como un todo», como materialización de una serie de futuras unidades de servicio, hemos supuesto que ningún hombre de negocios compra directamente factores (tierra, mano de obra o bienes de capital), sino solo las unidades de servicio de esos factores. Este supuesto restrictivo seguirá siendo válido también ahora. Más adelante, lo abandonaremos y comenzaremos a considerar el precio de cada factor «en su totalidad».

En el capítulo 5 vimos que cuando todos los factores son específicos, no podemos mostrar ningún principio sobre la determinación de los precios. Prácticamente, lo único que el análisis económico puede decirnos sobre los precios de los factores productivos en tales casos es que la negociación voluntaria entre sus dueños resolverá la

cuestión. En la medida en que los factores sean todos puramente específicos, muy poco puede aportar el análisis económico en cuanto a los determinantes de sus precios. ¿Qué condiciones deben regir, entonces, para que podamos ser más precisos en cuanto a la determinación de los precios de los factores?

La descripción que hoy está de moda sobre este tema depende de la *estabilidad* o *variabilidad* de las proporciones de los factores combinados que se utilizan por unidad de producto. Si los factores únicamente pueden combinarse en determinadas proporciones fijas para producir una cantidad dada de un producto, entonces no puede existir un precio determinado; si, en cambio, es posible variar esas proporciones para lograr un resultado dado, puede aislarse y determinarse la valoración de cada producto. Analicemos este punto de vista. Supongamos que un producto que vale 20 onzas de oro se produce a partir de tres factores, cada uno de los cuales es puramente específico para esta producción, y que las proporciones son variables, de manera que el producto puede ser elaborado tanto por 4 unidades del factor *A*, 5 del *B* y 3 del *C*, como por 6 del factor *A*, 4 del *B* y 2 del *C*. ¿Cómo contribuirá esto a que el economista aporte algún dato adicional sobre la determinación de los precios de estos factores, más que el hecho de que se establecerán mediante una negociación? Los precios siempre se fijarán por negociación, y es evidente que la variabilidad en las proporciones de los factores no ayuda a determinar el valor específico o la participación de cada producto en particular. Dado que cada factor es puramente específico, no tenemos manera de determinar en forma analítica cómo se obtiene un precio para un factor.

El énfasis erróneo otorgado a la variabilidad de las proporciones como base para la valoración de los factores, según vemos en la literatura actual, se debe al método de análisis que prevalece. Se tiene en cuenta exclusivamente una empresa tipo con sus precios de venta y se tienen por dados los *precios de los factores*. Se supone, entonces, que las proporciones de los factores son variables. En consecuencia, puede demostrarse que si el precio del factor *A* aumenta en comparación con el de *B*, la empresa utilizará menos de *A* y más de *B* en la producción de su producto. A partir de esto se deducen las curvas de demanda para cada factor y se establece el precio de cada uno de ellos.

Las falacias existentes con respecto a este enfoque son numerosas. El principal error radica en basar una explicación causal sobre la determinación del precio de los factores *en la suposición de que los precios de los factores vienen dados*. En verdad, no podemos explicar la determinación de los precios de los factores si, al mismo tiempo, los consideramos como dados desde el principio mismo del análisis.¹ Se supone entonces que el precio de un factor varía, pero, ¿cómo puede ocurrir semejante cambio? En el mercado no existen cambios que no sean causados por algo.

Resulta evidente que esta es la imagen del mercado que tiene una empresa; sin embargo, la concentración en una sola empresa y la reacción de su propietario no constituyen el camino adecuado para postular una teoría de la producción; por el contrario, tienden a inducir a error, tal como sucede en este caso. En la literatura contemporánea, esta preocupación por la empresa aislada, y no por la relación recíproca entre empresas en la economía, ha conducido a la construcción de un edificio muy complicado y en gran medida carente de valor como teoría de la producción.

Todo el análisis sobre las proporciones variables y fijas es en realidad tecnológico y no económico, y este hecho tendría que haber alertado a los autores que confían en la variabilidad como clave de su explicación sobre la determinación de los precios.² La única conclusión tecnológica que conocemos por la *praxeología* es la ley de los rendimientos, tratada al comienzo del capítulo 1. Según esta ley, dados otros factores, existe una proporción óptima de factores en la producción de cualquier producto. Esta puede ser la *única* proporción en la cual puede producirse un bien, o bien es posible que sea una entre muchas. El primero es el caso de las proporciones fijas;

1. La tendencia matemática a reemplazar el concepto de causa y efecto por el de mutua determinación ha contribuido a comprometerse, de buena voluntad, con un razonamiento circular. Véase Rothbard. «Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics», *op. cit.*, p. 236; y Kauder. «Intellectual and Political Roots of the Older Austrian School», *loc. cit.*

2. Resulta evidente que, cuanto más prolongado sea el periodo, más variables tenderán a ser las proporciones de los factores. Tecnológicamente, se requieren cantidades variables de tiempo para reordenar los diversos factores.

el segundo, el de las proporciones variables. Ambos casos están comprendidos dentro de la ley de los rendimientos, más general, y veremos que nuestro análisis de la valoración de los factores se basa exclusivamente en esta ley praxeológica y no en suposiciones tecnológicas más restrictivas.

La cuestión clave, en efecto, no es la variabilidad, sino el *carácter específico* de los factores.³ Para que se pueda determinar el precio de estos, debe haber factores *inespecíficos*, que sean útiles en varios procesos de producción. Son los precios de estos factores inespecíficos los que es posible determinar. Si, en algún caso en particular, hay un solo factor específico, entonces su precio también queda establecido como la diferencia residual entre la suma de los precios de los factores inespecíficos y el precio del producto. Sin embargo, cuando interviene más de un factor específico en cada proceso, solo se puede determinar el precio residual *acumulado*, y el precio de cada factor específico por separado solo puede fijarse mediante una negociación.

Para llegar a los principios de la determinación de precios, tengamos primero en cuenta la conclusión y verifiquemos después el proceso seguido para llegar a ella. Cada capitalista tratará de emplear un factor (o mejor, el servicio de un factor) a un precio que, al menos, sea *inferior al valor descontado de su producto marginal*. El *valor del producto marginal* es el ingreso monetario que puede atribuirse o «imputarse» a una unidad de servicio del factor. Se trata del valor del producto «marginal», porque la oferta del factor se hace en unidades discretas. Este valor del producto marginal es *descontado* por la tasa social de preferencia temporal, es decir, por la tasa de interés corriente. Supongamos, por ejemplo, que una unidad de un factor (tal como el valor diario de cierta hectárea de terreno o el valor de un día del esfuerzo de cierto trabajador) producirá para la empresa, al imputarse como tal, un producto que dentro de un año

3. Esto justifica la conclusión de Mises, *Human Action*, p. 336, en comparación, por ejemplo, con el análisis contenido en George J. Stigler, *Production and Distribution Theories*. Mises agrega la importante salvedad de que, si los factores tienen las mismas proporciones fijas en *todos* los procesos para los cuales son inespecíficos, entonces también aquí solo la negociación es capaz de determinar sus precios.

se venderá a 20 onzas de oro. El valor del producto marginal de este factor será de 20 onzas, pero este es un bien futuro. El *valor actual del bien futuro*, dado que lo que se compra *ahora* es su valor actual, será igual al valor del producto marginal descontado por la tasa de interés corriente. Si esta tasa es del 5%, entonces el valor descontado del producto marginal será igual a 19 onzas. Para el empleador —el capitalista—, pues, la cantidad máxima que vale en la actualidad la unidad del factor es 19 onzas, y estará dispuesto a comprar este factor a cualquier precio hasta 19 onzas.

Supongamos ahora que el o los propietarios de una empresa pagan 15 onzas por unidad de este factor. Como veremos más adelante con mayor detalle, esto significa que el capitalista obtiene una ganancia pura de 4 onzas por unidad, puesto que recibe 19 onzas de la venta final. (En esta venta obtiene 20 onzas, pero una onza es resultado de su preferencia temporal y de su espera y no constituye ganancia pura; el *valor actual* de su venta final es 19 onzas.) Sin embargo, al ver que esto sucede, otros empresarios cubrirán la brecha existente con el fin de obtener esas ganancias. Estos capitalistas tendrán que hacer ofertas más altas para evitar que el factor caiga en manos del primer capitalista y, por lo tanto, pagarán más de 15 onzas, digamos, 17 onzas. Este proceso prosigue hasta que el factor alcanza el precio del valor descontado de su producto marginal y no quedan ganancias puras. Por ende, en la economía de giro uniforme, todo factor por separado alcanzará el valor descontado de su producto marginal y este será su precio. Como resultado, cada factor obtendrá el valor descontado de su producto marginal y el capitalista obtendrá la tasa de interés corriente por la compra de bienes futuros con sus ahorros. En la economía de giro uniforme, como hemos visto, todos los capitalistas percibirán la misma tasa de interés corriente y no se logrará, entonces, ninguna ganancia pura. Necesariamente, el precio de venta de un bien será igual a la suma de los valores descontados del producto marginal de sus factores, más la retribución sobre la inversión correspondiente a esa tasa de interés.

Resulta evidente que, si el valor marginal de una unidad específica del servicio de un factor puede aislarse y determinarse, entonces las fuerzas de la competencia que actúan en el mercado harán

que su precio sea igual al valor descontado de su producto marginal en la economía de giro uniforme. El capitalista no pagará ningún precio superior al valor descontado del producto marginal del servicio de un factor; todo precio inferior, en cambio, se elevará por la acción competitiva de los empresarios que, al ofrecer precios mayores, atraerán esos factores. Esta actividad conducirá, en el primero de los casos, a la desaparición de las pérdidas, y en el segundo, a la desaparición de las ganancias puras, a la vez que se alcanza la economía de giro uniforme.

Cuando un factor es aislable, es decir, cuando se puede estimar por separado el valor de su servicio en relación con los servicios de los otros factores, su precio siempre tenderá a ser igual al valor descontado de su producto marginal. Resulta evidente que el factor no puede aislarse si, según lo mencionado en la nota 3, siempre debe combinarse con algún otro factor en particular en proporciones fijas. Si esto sucede, entonces, solo puede darse un precio al producto acumulado de los factores y el precio individual únicamente se obtiene mediante una negociación. Además, según hemos expuesto, si todos los factores son puramente específicos para el producto —sea cual fuere la variabilidad de las proporciones de su combinación—, los factores no serán aislables.

Luego, los factores directamente aislables son los inespecíficos; un factor específico es aislable siempre que sea el único específico en la combinación, en cuyo caso su precio será la cifra que resulte de la diferencia entre el precio del producto y la suma de los precios de los factores inespecíficos. Pero, ¿mediante qué proceso el mercado aísla y determina la participación (el valor del producto marginal de cierta unidad de un factor) en el ingreso derivado de la producción?

Volvamos a tener en cuenta la ley fundamental de la utilidad. ¿Cuál será el valor marginal de una unidad de cualquier bien? Será igual a la valoración que el individuo haga del fin que debe permanecer insatisfecho en caso de que se elimine esa unidad. Si un hombre posee 20 unidades de un bien y si las aplicaciones para las que sirve ese bien varían de 1 a 20 en su escala de valores (siendo 1 la de mayor prioridad), entonces la pérdida de una unidad, no importa el fin al que se la destine en la *actualidad*, significará la pérdida del uso

que ocupaba el vigésimo puesto en la escala. Por lo tanto, la utilidad marginal de una unidad de ese bien ocupa el número 20 en la escala de valores de la persona. Toda nueva unidad que se adquiriera satisfará el siguiente fin en importancia que *no haya sido alcanzado todavía*, es decir, el del puesto número 21, el cual necesariamente tendrá un *valor inferior* en comparación con los fines que ya se han alcanzado. Cuanto mayor sea la disponibilidad de un bien, menor será el valor de su utilidad marginal.

Un análisis similar también es aplicable al bien destinado a la producción. Una unidad de un bien para la producción se valorará en términos del ingreso que se perdería en caso de que se eliminase una unidad de ese bien. Esto puede determinarse si el empresario conoce su «función de producción», es decir, las diversas maneras en que los factores pueden combinarse tecnológicamente para obtener ciertos productos y su estimación de la curva de demanda de los compradores de su producto, es decir, los precios que estos estarían dispuestos a pagar por su producto. Supongamos ahora que una empresa combina los factores de la siguiente manera:

$$4X + 10Y + 2Z \longrightarrow 100 \text{ onzas de oro}$$

4 unidades de X más 10 unidades de Y más 2 unidades de Z producen un bien que puede venderse por 100 onzas de oro. Conjeturemos que el empresario estima que si se eliminase una unidad de X sucedería lo siguiente:

$$3X + 10Y + 2Z \longrightarrow 80 \text{ onzas de oro}$$

La pérdida de una unidad de X manteniendo constantes los otros factores ha producido la pérdida de *20 onzas de oro en concepto de ingreso bruto*. Este, pues, es el valor del producto marginal de la unidad en esta situación y para esta aplicación.⁴

4. Estrictamente hablando, deberíamos ocuparnos aquí del valor *descontado* del producto marginal, pero tratarlo como valor del producto marginal, a estas alturas, simplifica las cosas.

Este proceso también es reversible. Supongamos que en la actualidad la empresa produce en las proporciones mencionadas en último término, y obtiene 80 onzas de oro. Si agrega una cuarta unidad de X a su combinación, manteniendo constantes las demás cantidades, obtiene 20 onzas de oro más. Por lo tanto, también aquí el valor del producto marginal de esta unidad es *20 onzas de oro*.

Este ejemplo supone en forma implícita un caso de proporciones variables. ¿Qué sucede si las proporciones necesariamente tuvieran que ser fijas? En ese caso, la pérdida de una unidad de X requeriría dejar de lado cantidades proporcionales de Y , Z , etc. La combinación de los factores formada sobre la base de $3X$ sería entonces la siguiente:

$$3X + 7,5Y + 1,5Z \longrightarrow 75 \text{ onzas de oro}$$

(suponiendo que no varía el precio del producto final)

Así, pues, con proporciones fijas el valor del producto marginal del factor variable sería mayor, en este caso, 25 onzas de oro.⁵

Ignoremos por el momento las variaciones del valor del producto marginal *dentro* de cada proceso de producción y consideremos solo sus variaciones entre los distintos procesos. Esto es básico, ya que, en definitiva, es necesario tener un factor utilizable en más de un proceso de producción para que se pueda aislar el valor de su producto marginal. De modo inevitable, este valor diferirá de un proceso a otro, dado que las diversas combinaciones de factores y precios de los productos también serán disímiles. Para cada factor, entonces, se dispondrá de una gama de posibles inversiones en los distintos procesos

5. Postulamos aquí que cantidades iguales de factores producen iguales cantidades de resultados. La famosa cuestión de que si esta condición se mantiene realmente (a veces expresada en un pretencioso lenguaje matemático sobre si la «función de producción es lineal y homogénea») se resuelve fácilmente si comprendemos que la proposición que dice que causas iguales producen iguales resultados es el principal axioma tecnológico de la naturaleza. Todos los casos que aparentan desvirtuar esta regla solo lo hacen en apariencia: en realidad, las presuntas excepciones siempre entrañan alguna «indivisibilidad» en la cual un factor, en efecto, no puede cambiar de manera proporcional con respecto a los demás factores.

de producción, cada uno de los cuales tendrá un valor de su producto marginal diferente. Estos valores (o, estrictamente hablando, los valores descontados de sus productos marginales) pueden ordenarse en progresión decreciente. Por ejemplo, para el factor X:

25 onzas,
 24 onzas,
 22 onzas,
 21 onzas,
 20 onzas,
 19 onzas,
 18 onzas,
 etc.

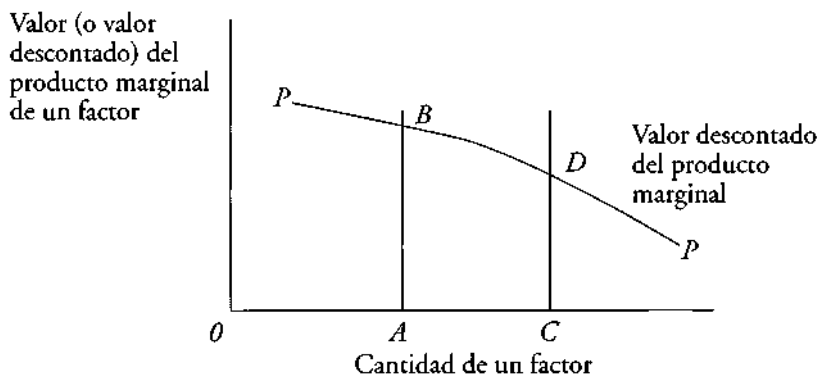
Supongamos que comenzamos en la economía con una cantidad igual a cero del factor y que agregamos entonces una unidad. ¿En qué se empleará esta unidad? Resulta obvio que será empleada en la aplicación que tenga el valor descontado de su producto marginal más elevado. Esto se debe a que los capitalistas de los diversos procesos de producción competirán entre sí por el uso de ese factor. Pero el uso en el cual el valor descontado del producto marginal es 25 puede desplazar la unidad del factor de manos de los otros competidores, y esto solo puede suceder pagando 25 onzas de oro por la unidad. Cuando se suministra una segunda unidad, esta se destina a la aplicación que le sigue en importancia y recibe un precio de 24 onzas; el mismo proceso ocurre a medida que se suman nuevas unidades. *Al agregarse un nuevo suministro, el valor del producto marginal de cada unidad desciende.* Por el contrario, *si la cantidad de un factor* (es decir, sus existencias totales en la economía) *disminuye, el valor del producto marginal de cada unidad aumenta.* Las mismas leyes se aplican, por supuesto, al valor descontado del producto marginal, dado que este es precisamente el valor del producto marginal descontado por un factor común, que es la tasa de interés pura del mercado. Por lo tanto, a medida que aumenta la oferta, se van aprovechando cada vez más las aplicaciones disponibles para ese factor con valores inferiores de su producto marginal.

En forma de diagrama, podemos presentar esta situación tal como se muestra en la figura 1. La línea PP es la curva del valor del producto marginal (o del valor descontado del producto marginal) de un factor. Esta línea *siempre desciende* hacia la derecha, porque siempre las nuevas unidades que se agregan se van utilizando en las aplicaciones restantes que producen mayor ingreso. La coordenada horizontal representa la magnitud de la disponibilidad del factor. Cuando la oferta es OA , el valor del producto marginal es AB . Cuando la cantidad es mayor, tal como OC , el valor del producto marginal es menor, tal como CD .

Por ejemplo, digamos que hay 30 unidades del factor X disponibles en la economía y que el valor del producto marginal correspondiente a esa cantidad es 10 onzas. El precio de la trigésima unidad, entonces, tenderá a ser de 10 onzas, y será 10 onzas en la economía de giro uniforme. Este hecho se debe a que el precio de un factor tiende a ser igual al valor de su producto marginal. Pero ahora debemos recordar que existe la inexorable tendencia a que *el precio de todas las unidades de cualquier bien sea uniforme en todo el mercado*. Esta condición debe regir tanto para un factor productivo como para cualquier otro bien. En efecto, este resultado surge de la ley básica de la utilidad que hemos considerado, según la cual, por definición,

FIGURA 1

INFLUENCIA DE LA OFERTA DE UN FACTOR
SOBRE EL VALOR DE SU PRODUCTO MARGINAL



si las unidades de un factor son intercambiables, entonces el valor de una unidad será igual al valor de cualquier otra unidad en cada momento. El valor de cualquier unidad de un bien será igual al valor de uso de menor rango que en ese momento se le otorgue a una unidad. En este caso, cada unidad del factor se cotizará a 10 onzas de oro.

Supongamos, por ejemplo, que el propietario de la unidad del factor que se utiliza en la aplicación de mayor rango de nuestra serie exija recibir un precio de 24 onzas, en vez de 10. En ese caso, el capitalista en ese ramo de producción puede negarse a aceptar este factor y, en cambio, absorber la unidad empleada en la aplicación de rango más bajo, pagando, digamos, 10,5 onzas por esta última. La única alternativa que le queda al dueño del factor que había exigido 24 onzas es sustituir al otro factor en el punto de menor rango, a 10 onzas. En efecto, todos los factores se trasladarán hasta que los precios sean uniformes en todo el mercado de sus servicios.

El precio de X , pues, queda establecido en 10 onzas. Resulta determinado por el valor del producto marginal (o más bien el valor descontado del producto marginal) de la oferta de X . Ese precio descende a medida que la cantidad aumenta y viceversa. Supongamos que Y también es un factor inespecífico y que Z es un factor *específico* para el proceso particular considerado previamente. Supongamos además que, mediante un proceso similar, el valor descontado del producto marginal de Y , y por ende su precio, queda establecido en 2 onzas.

Aquí debemos introducir nuevamente el concepto de producción *dentro* de cada línea. Hemos considerado el valor del producto marginal de factores que se trasladan de una aplicación a otra. En nuestro ejemplo, una unidad de X puede tener un valor de su producto marginal (o valor descontado del producto marginal) de 20 onzas en un uso particular; sin embargo, su precio, según lo determinado por el valor del producto marginal de la aplicación de menor rango en la cual se le emplea, es de 10 onzas. Esto significa que, en esta aplicación, el capitalista emplea por 10 onzas un factor que le rinde 20 onzas. Estimulado por esta ganancia, empleará más unidades del factor hasta que el valor de su producto marginal en esta aplicación sea igual al valor del producto marginal del factor en la

aplicación de menor rango, es decir el precio del factor, que es 10 onzas. El mismo proceso se producirá en relación con cada una de las otras aplicaciones. Por lo tanto, siempre habrá una tendencia (lo que se concretará en la economía de giro uniforme) *a que el valor descontado del producto marginal de cualquier factor sea igual en cada línea de producción*. Un poco más adelante veremos por qué el aumento de las compras de un factor, aun dentro de cada línea, reduce el valor del producto marginal en esa línea.

Partamos, pues, del supuesto de que los precios de X e Y son, respectivamente, 10 y 2 onzas, y que todos los capitalistas han ordenado su producción de manera que el valor descontado del producto marginal de cada factor en cada línea se iguale con estos precios. Supongamos, además, que el punto de equilibrio, en este uso en particular, resulta de la siguiente combinación:

$$3X + 10Y + 2Z \longrightarrow 80 \text{ onzas}$$

Sustituyendo los precios dados de X e Y :

$$30 + 20 + 2Z \longrightarrow 80 \text{ onzas}$$

$$2Z \longrightarrow 30 \text{ onzas}$$

$$Z \longrightarrow 15 \text{ onzas}$$

Por lo tanto, $Z = 15$ onzas.

El precio del factor específico Z , residual con respecto a los demás factores, queda establecido, entonces, en 15 onzas.

Como es obvio, el impacto que produce un cambio en la demanda del consumidor sobre el precio de un factor específico resulta mucho mayor, en ambos sentidos, que el que produce sobre el precio del empleo de un factor inespecífico.

Ahora es evidente el motivo por el cual *la empresa*, en el análisis de los precios de los factores, tiende a considerar que estos se establecen en forma externa y, simplemente, modifica su producción de acuerdo con esos precios. Sin embargo, desde el punto de vista analítico, resulta evidente que el factor determinante es la serie de valores del producto marginal en su conjunto, y que el proceso de menor

jerarquía en términos de este valor, a través de los precios de los factores, transmitirá el mensaje, por así decirlo, a las diversas empresas, y cada una de ellas empleará el factor en la medida en que el valor descontado de su producto marginal esté alineado con su precio. Pero el factor determinante final es la curva del valor descontado del producto marginal, y no el precio del factor. Para hacer la distinción, podemos decir que toda la serie de valores del producto marginal de un factor está representada por la *curva general del valor descontado del producto marginal* de ese factor, mientras que una gama especial de ciertos valores *dentro* de un determinado proceso o etapa de producción lo está por la *curva particular del valor descontado del producto marginal* de ese factor. Lo que determina el precio de la oferta del factor es la curva del valor descontado del producto marginal *general*, mientras que las curvas *particulares* del valor descontado del producto marginal dentro de cada proceso de producción se alinean de manera que el valor descontado del producto marginal del factor iguale su precio. La figura 1, ya descrita, muestra una curva *general*, mientras que los valores del producto marginal particulares son subconjuntos dentro de la serie más amplia de todas las alternativas posibles, es decir la curva general del valor del producto marginal.

En síntesis, los precios de los factores productivos se establecen de la siguiente manera: siempre que un factor sea aislable, su precio tenderá hacia el valor descontado de su producto marginal y será igual a él en la economía de giro uniforme. El factor será aislable cuando sea inespecífico, es decir, cuando resulte útil en más de un proceso productivo o cuando constituya el *único* factor específico de un proceso. El precio del factor inespecífico se establecerá en un monto igual al valor descontado de su producto marginal, según lo determinado por su curva general, es decir, por toda la gama posible de valores descontados de su producto marginal, dadas numerosas unidades de la oferta del factor en la economía. Ya que en primer término se elegirán los usos más productivos y se postergarán los menos productivos, la curva general del valor del producto marginal descenderá a medida que aumente la oferta. Los diversos valores del producto marginal particulares, en los distintos procesos, se ordenarán

de manera que se igualen con el precio del factor establecido por la curva general. El valor descontado del producto marginal imputado al factor específico será la diferencia residual entre el precio del producto y la suma de los precios de los factores inespecíficos.

La utilidad marginal de una unidad de un bien queda establecida por la escala de utilidad marginal decreciente de un hombre al valorar cierta oferta o *stock* de ese bien. De modo similar, el mercado establece el precio de un bien de consumo mediante el agregado de las curvas de demanda decrecientes de los consumidores y su intersección con la oferta o *stock* dado de ese bien. Tendremos que profundizar aun más sobre el problema y responder a dos interrogantes generales: ¿qué es lo que determina los precios de los factores de producción en el mercado y qué lo que determina la cantidad de bienes que habrán de producirse? Hemos visto en esta sección que el precio de un factor resulta determinado por la intersección de su descendente curva general del valor del producto marginal (descontado) con la oferta dada (*stock*) de ese factor en la economía.

2. LA DETERMINACIÓN DEL VALOR DESCONTADO DEL PRODUCTO MARGINAL

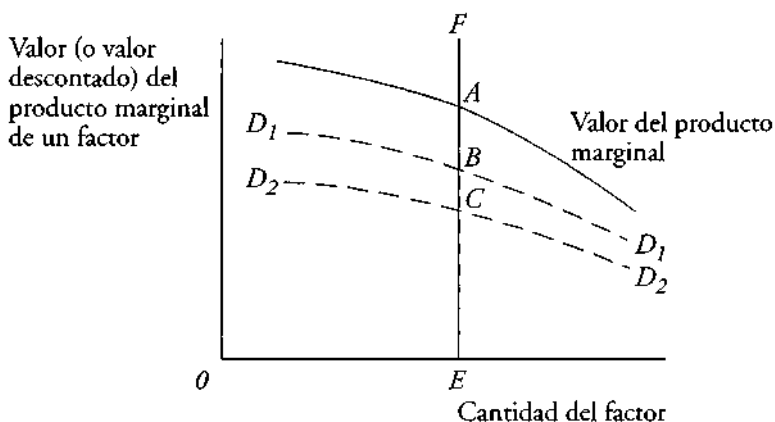
a) *El descuento*

Si son las curvas del valor descontado del producto marginal las que definen los precios de los servicios de los factores inespecíficos, ¿qué es lo que determina la forma y posición de esas curvas? En primer lugar, por definición, resulta evidente que la curva del valor descontado del producto marginal es la curva del valor del producto marginal, de ese factor, *descontado*. El *descuento* no encierra ningún misterio; según hemos afirmado, el valor del producto marginal del factor se descuenta de acuerdo con la tasa de interés pura del mercado. La relación entre el valor del producto marginal y el valor descontado del producto marginal puede representarse tal como se muestra en la figura 2.

La oferta del factor está representada por la línea *EF* para una cantidad dada *OE*. La línea continua es la curva del valor del producto

FIGURA 2

EFFECTO DE LOS CAMBIOS EN LA TASA DE INTERÉS
 SOBRE EL VALOR DESCONTADO DEL PRODUCTO MARGINAL
 A MEDIDA QUE VARÍA LA OFERTA DEL FACTOR



marginal para las distintas ofertas. El valor del producto marginal de la oferta OE es EA . Ahora bien, la línea discontinua D_1D_1 es la curva del valor del producto marginal descontado a cierta tasa de interés. Dado que representa un valor descontado, es uniformemente menor que la curva del valor del producto marginal. En términos absolutos, es relativamente más baja a la izquierda del diagrama debido a que una misma caída porcentual representa una mayor caída absoluta donde el monto es mayor. El valor descontado del producto marginal de la oferta OE es igual a EB . Por lo tanto, EB será el precio del factor en la economía de giro uniforme. Supongamos ahora que la tasa de interés en la economía aumenta, como es obvio, a raíz de los incrementos en las escalas de preferencia temporal. Esto significa que la tasa de descuento para cada valor del producto marginal hipotético será mayor y que los niveles absolutos serán menores. La nueva curva del valor descontado del producto marginal aparece representada por la línea discontinua D_2D_2 . El nuevo precio para la misma oferta del factor es EC , es decir, un precio menor que el anterior.

Luego uno de los determinantes de la curva del valor descontado del producto marginal es la tasa de descuento, y ya hemos visto

que esta resulta determinada por las preferencias temporales de los individuos. Cuanto más alta sea la tasa de descuento, menor tenderá a ser el valor descontado del producto marginal y, por lo tanto, menor será el precio del factor; a menor tasa de interés, mayores serán el valor descontado del producto marginal y el precio del factor.

b) *El producto físico marginal*

¿Qué es, entonces, lo que determina la posición y forma de la curva del valor del producto marginal? ¿Qué es el valor del producto marginal? Es la cantidad de ingresos recaudados atribuibles a una unidad de un factor. Y este ingreso depende de dos elementos: 1) el producto físico producido y 2) el precio de ese producto. Si en el mercado se estima que una hora del factor *X* produce un valor de 20 onzas de oro, esto podría ser porque una hora produce 20 unidades de un producto físico que se vende al precio de una onza de oro por unidad; o el mismo valor del producto marginal podría originarse en la producción de 10 unidades de un producto que se vende a 2 onzas de oro por unidad, etc. En conclusión, *el valor del producto marginal de una unidad de servicio de un factor es igual a su producto físico marginal multiplicado por el precio de ese producto.*⁶

Investiguemos, entonces, los determinantes del producto físico marginal. En primer lugar, no puede haber una curva general, a diferencia de lo que ocurre para el valor del producto marginal, por la sencilla razón de que las unidades *físicas* de los diversos bienes no son comparables. Es imposible comparar en términos *físicos*, por ejemplo, una docena de huevos con medio kilo de manteca y con una casa. Sin embargo, un mismo factor puede ser útil en la producción de cualquiera de estos bienes. Puede haber, por lo tanto, una curva del

6. Esto no es estrictamente cierto, pero el error técnico de la declaración no afecta al análisis causal en el texto. En efecto, este argumento se fortalece porque, en realidad, el valor del producto marginal es igual al producto físico marginal multiplicado por el «ingreso marginal», y este siempre es menor que el precio o igual a él. Véase el apéndice A: «El producto físico marginal y el valor del producto marginal».

producto físico marginal solo en términos *particulares*, es decir, en términos de cada proceso de producción en particular, en el cual puede emplearse el factor. En cada proceso de producción, el factor tendrá una curva de producción física marginal de una forma determinada. El producto físico marginal de la oferta de un factor *para ese proceso* es la cantidad de producto físico imputable a una unidad de ese factor, es decir, la cantidad de producto que habrá de perderse en caso de que se elimine una unidad del factor. Si la oferta del factor aumenta en una unidad para ese proceso, y los otros factores permanecen constantes, entonces el producto físico marginal de esa oferta representa el producto físico adicional que se obtiene mediante la adición de una unidad. La oferta pertinente del factor en las curvas del producto físico marginal no es el *stock* total que hay en la sociedad, sino la cantidad disponible *en cada proceso*, dado que las curvas del producto físico marginal se establecen para cada proceso por separado.

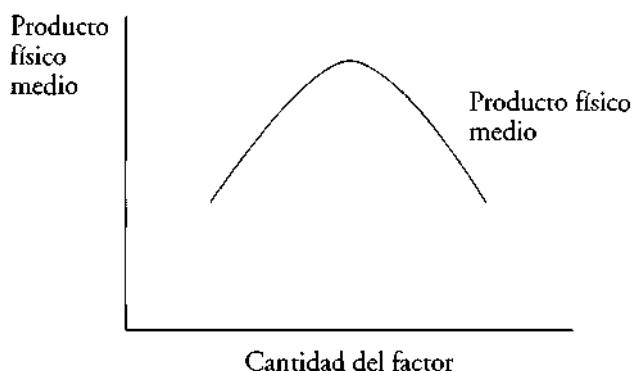
1. La ley de los rendimientos

Con el fin de investigar mejor el producto físico marginal, recordemos la ley de los rendimientos comentada en el capítulo 1. De acuerdo con esta ley, eterna verdad de la acción humana, si la cantidad de un factor varía y las cantidades de los demás factores permanecen constantes, hay un punto en el cual el producto físico por unidad del factor es máximo. El producto físico por unidad del factor puede denominarse *producto físico medio*. La ley establece, así, que con una oferta menor o mayor del factor, el producto físico medio tiene que ser menor. En la figura 3 vemos la curva típica de un producto físico medio.

2. El producto físico marginal y el producto físico medio

¿Qué relación existe entre el producto físico marginal y el producto físico medio? *El primero es la cantidad de producto físico que se producirá con la adición de una cantidad de un factor, siendo dados los otros*

FIGURA 3
EL PRODUCTO FÍSICO MEDIO EN RELACIÓN
CON LA OFERTA DE UN FACTOR



factores. El segundo es la relación existente entre el producto total y la cantidad total del factor variable, también siendo dados los otros factores. Para ilustrar los significados de ambas entidades, consideremos un caso hipotético en el cual todas las unidades de los demás factores son constantes, mientras que el número de unidades de un determinado factor es variable. En el cuadro 1 aparece en la primera columna el número de unidades del factor variable, y en la segunda, el producto físico total producido cuando estas unidades variables

CUADRO 1

<i>Unidades del factor variable</i>	<i>Producto total</i>	<i>Producto físico medio</i>	<i>Producto físico marginal</i>
0...	0,0	0,0	0,0
1...	3,0	3,0	3,0
2...	8,0	4,0	5,0
3...	15,0	5,0	7,0
4...	22,0	5,2	7,0
5...	27,5	5,5	5,5
6...	30,0	5,0	2,5
7...	28,0	4,0	-2,0

se combinan con cantidades fijas de los otros factores. La tercera columna es el producto físico medio, es decir, el producto total dividido por el número de unidades del factor. La cuarta columna corresponde al producto físico marginal, a saber, la diferencia obtenida en el producto total al agregar una unidad más del factor variable, o sea, el producto total de la fila corriente menos el producto total de la fila precedente.

En primer lugar, resulta evidente que *ningún factor será empleado jamás en la región donde el producto físico marginal es negativo*. En nuestro ejemplo, esto ocurre donde se emplean siete unidades del factor. Seis unidades del factor, combinadas con otros factores dados, produjeron 30 unidades del producto. El agregado de otra unidad produce una pérdida de dos unidades del producto. El producto físico marginal del factor, cuando se emplean siete unidades, es -2. Evidentemente, nunca se empleará ningún factor en esta región, y esto es cierto tanto cuando el propietario del factor también es propietario del producto como cuando un capitalista contrata el factor para que opere sobre el producto. No tendría sentido y sería contrario a los principios de la acción humana gastar esfuerzos o dinero en factores adicionales, solo para que la cantidad de producto total disminuyera.

En la tabulación, corroboramos la ley de los rendimientos, ya que el producto físico medio, comenzando obviamente en cero, para cero unidades del factor, llega a un máximo y después desciende. También observamos lo siguiente en el cuadro: 1) *Cuando el producto físico medio aumenta* (con excepción del primer punto, donde tanto el producto total, como el producto físico marginal y el producto físico medio son iguales), *el producto físico marginal es mayor que el producto físico medio*; 2) *cuando el producto físico medio disminuye, el producto físico marginal es menor que el producto físico medio*; 3) *en el punto de máximo producto físico medio, el producto físico marginal es igual al producto físico medio*. Probaremos ahora, algebraicamente, que *siempre* rigen estas tres leyes.⁷

7. Podría preguntarse por qué recurrimos ahora a la matemática después de nuestras observaciones en contra del método matemático en economía. El motivo es que, en este problema en particular, lidiamos con una cuestión puramente *tecnológica*. No nos

Sea F un número cualquiera de unidades de un factor variable, siendo fijos los otros factores, y sea P la cantidad de producto total que se obtiene por la combinación de los factores. Luego, P/F es el producto físico medio. Si agregamos ΔF unidades adicionales del factor variable, el producto total aumenta en ΔP . El producto físico marginal correspondiente al aumento del factor es $\Delta P/\Delta F$. El nuevo producto físico medio correspondiente al mayor suministro del factor es:

$$\frac{P + \Delta P}{F + \Delta F}$$

Ahora bien, el nuevo producto físico medio podría ser mayor o menor que el anterior. Supongamos que el nuevo producto físico medio sea mayor y que, en consecuencia, estamos en una región donde *está aumentando*. Esto significa que:

$$\frac{P + \Delta P}{F + \Delta F} > \frac{P}{F} \text{ siendo «>» el símbolo de «mayor que»}$$

o bien:

$$\frac{P + \Delta P}{F + \Delta F} - \frac{P}{F} > 0$$

Combinando los términos, tenemos:

$$\frac{FP + F\Delta P - PF - P\Delta F}{F(F + \Delta F)} > 0$$

ocupamos aquí de las decisiones humanas, sino de las condiciones tecnológicas necesarias del mundo tal como son dadas a los factores humanos. En este mundo externo, determinadas cantidades de causa producen determinadas cantidades de efecto, y esta esfera, muy limitada en el cuadro praxeológico global, es la que, al igual que las ciencias naturales en general, muestra una particular susceptibilidad hacia los métodos matemáticos. La relación existente entre los términos medio y marginal es obviamente *algebraica*, y no una relación entre fines y medios. Véase la prueba algebraica en Stigler, *Theory of Price*, pp. 44 ss.

Entonces, será:

$$\begin{aligned}FP + F\Delta P - PF - P\Delta F &> 0 \\F\Delta P - P\Delta F &> 0 \\F\Delta P &> P\Delta F\end{aligned}$$

Y, por lo tanto,

$$\frac{\Delta P}{\Delta F} > \frac{P}{F}$$

Luego, el producto físico marginal es mayor que el producto físico medio *inicial*. Dado que es mayor, esto significa que existe un número $k > 1$ tal que:

$$\frac{\Delta P}{\Delta F} = \frac{kP}{F}$$

Ahora bien, de acuerdo con la regla algebraica según la cual si

$$\frac{a}{b} = \frac{c}{d}$$

entonces

$$\frac{a}{b} = \frac{c + a}{d + b}$$

Por lo tanto,

$$\frac{\Delta P}{\Delta F} = \frac{kP + \Delta P}{F + \Delta F}$$

Dado que $k > 1$,

$$\frac{kP + \Delta P}{F + \Delta F} > \frac{P + \Delta P}{F + \Delta F}$$

Luego,

$$\frac{\Delta P}{\Delta F} > \frac{P + \Delta P}{F + \Delta F}$$

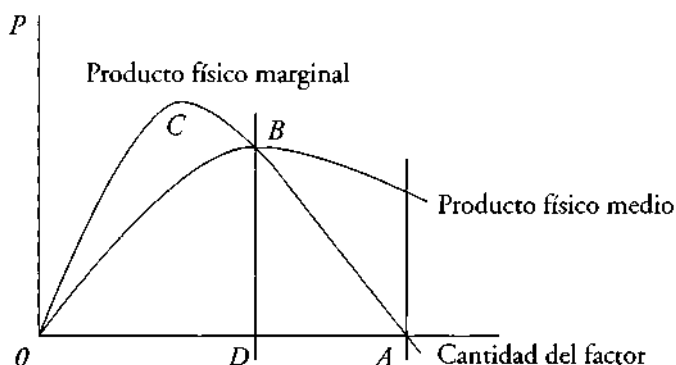
En conclusión, el producto físico marginal *también* es mayor que el producto físico medio incrementado.

En otras palabras, *si el producto físico medio aumenta, entonces el producto físico marginal es mayor que el producto físico medio*, en esa región. Esto prueba la primera ley enunciada anteriormente. Ahora bien, si retrocedemos en nuestra prueba, sustituimos los signos «mayor que» por «menor que» y seguimos pasos similares, llegamos a la conclusión opuesta: *cuando el producto físico medio disminuye, el producto físico marginal es menor que el producto físico medio*. Esto prueba la segunda de nuestras tres leyes sobre la relación existente entre el producto físico marginal y el producto físico medio. Pero si el producto físico marginal es mayor que el producto físico medio cuando este aumenta, y es menor cuando disminuye, se desprende *que cuando está en el máximo, el producto físico marginal no puede ser mayor ni menor que el producto físico medio, sino igual*. Y esto prueba la tercera ley. Vemos que estas características de nuestra tabla se aplican a todos los casos posibles de producción.

El diagrama de la figura 4 representa un conjunto típico de curvas de producto físico marginal y medio. Muestra las diversas relaciones entre ambas. Las dos curvas comienzan en cero y son idénticas muy cerca de su origen. La curva de producto físico medio crece hasta que llega a su máximo en el punto *B* y luego decrece. La curva del producto físico marginal asciende con mayor rapidez, es decir, es más elevada que la del producto físico medio, alcanza su máximo antes, en *C*, y luego declina cruzándose con la del producto físico medio en *B*. Desde allí, la curva del producto físico marginal descende con mayor rapidez que la del producto físico medio hasta que, finalmente, cruza el eje horizontal en el punto *A* y se torna negativa. Ninguna empresa operará más allá de la zona *OA*.

FIGURA 4

RELACIÓN ENTRE EL PRODUCTO FÍSICO MARGINAL
Y EL PRODUCTO FÍSICO MEDIO



Exploremos mejor ahora el área del *producto físico medio creciente*, entre 0 y D. Tomemos otra tabulación hipotética (cuadro 2), que será más sencilla para nuestros fines.

Este es un segmento de la parte creciente de la curva de producto físico medio; el máximo se alcanza en 4 unidades y 6,2 de producto físico medio. La cuestión es: ¿qué probabilidad existe de que una empresa considere esta región como la combinación correcta entre cantidades de insumos y productos? Tomemos la línea superior de la tabla. Dos unidades del factor variable, más un conjunto que podríamos llamar *U* unidades de todos los demás factores, rinden 10 unidades del producto. Por otra parte, en el máximo producto físico medio para el factor, 4 unidades de este, más *U* unidades de los otros factores, rinden 25 unidades del producto. Como ya hemos visto, es ley fundamental en la naturaleza que las mismas causas cuantitativas

CUADRO 2

Unidades del factor	Producto total	Producto físico medio
2...	10	5,0
3...	18	6,0
4...	25	6,2

producen los mismos efectos cuantitativos. Por lo tanto, si reducimos a la mitad las cantidades de todos los factores de la tercera línea, obtendremos la mitad del producto. En otras palabras, 2 unidades del factor combinadas con $U/2$, es decir, con la mitad de las diversas unidades de cada uno de los demás factores, rendirán 12,5 unidades de producto.

Consideremos esta situación. En la línea superior vemos que 2 unidades del factor variable, más U unidades de factores dados, rinden 10 unidades del producto. Sin embargo, yuxtaponiendo la línea de abajo, vemos que 2 unidades del factor variable, más $U/2$ unidades de factores dados, rinden 12,5 unidades del producto. Resulta evidente que, así como ocurre en el caso de ir más allá de OA , toda empresa que destine factores de manera de operar en la región OD tomará una decisión muy desacertada. Obviamente, nadie querrá gastar *más* en esfuerzos o dinero en factores (los «otros» factores) para obtener una *menor* producción total o siquiera la misma producción total. Se pone entonces de manifiesto que si el productor se mantiene en la región OD , se encuentra en una zona de *productividad física marginal negativa de los otros factores*. Estaría en una situación en la cual obtendría un mayor producto total prescindiendo de algunos de los otros factores. Del mismo modo, más allá de OA se encontraría en posición de aumentar su producción total si descartara algo del actual factor variable. En consecuencia, *una región creciente del producto físico medio para un factor significa una región de producto físico marginal negativo para otros factores y viceversa*. Un productor, por lo tanto, jamás querría asignar su factor a la región OD ni más allá de A .

Tampoco el productor asignaría el factor de manera que su producto físico marginal estuviese en los puntos B o A . En efecto, el factor variable será fijado de manera que tenga una productividad marginal cero (en A), *únicamente si es un bien gratuito*. Sin embargo, no existen bienes gratuitos; solamente hay una condición del bienestar humano que no está sujeta a la acción y, por ende, no es un elemento en las curvas de productividad. Por otra parte, el producto físico medio está en B , su máximo para el factor variable, solo cuando los *demás* factores son gratuitos y, por lo tanto, tienen una productividad marginal igual a cero en ese punto. Únicamente si todos los demás

factores fuesen gratuitos y pudieran no tomarse en cuenta, el productor podría concentrarse simplemente en elevar al máximo la productividad de un único factor. Sin embargo, no puede haber producción con un único factor, según vimos en el capítulo 1.

La conclusión, en consecuencia, es ineludible. En un proceso de producción, todo factor se empleará siempre de tal manera que *se encuentre en una región donde el producto físico medio sea decreciente, y donde el producto físico marginal sea decreciente pero positivo*, entre los puntos *D* y *A* del diagrama. En todo proceso de producción, por lo tanto, todos los factores se emplearán en una región de producto físico marginal decreciente y de producto físico medio también decreciente, *de modo que las unidades adicionales del factor empleado en el proceso reduzcan el producto físico marginal, mientras que una menor cantidad de unidades lo eleven.*

c) *El valor del producto marginal*

Según hemos visto, el valor del producto marginal de cualquier factor es su producto físico marginal multiplicado por el precio de venta de su producto. Acabamos de concluir que cada factor se empleará en la región de producto físico marginal decreciente en cada proceso de producción. ¿Qué forma tendrá la curva del *valor* del producto marginal? A medida que la cantidad de un factor aumenta manteniendo los otros factores constantes, se deduce que la producción física total del producto será mayor. Un mayor *stock*, dada la curva de demanda de los consumidores, conducirá a una reducción del precio del mercado. El precio del producto caerá, entonces, cuando el producto físico marginal disminuya y aumentará cuando este aumente. Se deriva de esto que la curva del valor del producto marginal del factor siempre será decreciente y descenderá con *mayor rapidez* que la curva del producto físico marginal. *Para cualquier proceso de producción específico, todo factor se empleará en la región donde el valor del producto marginal sea decreciente.*⁸ Esto se correlaciona con

8. Esta ley rige para todos los factores, específicos e inespecíficos.

la conclusión anterior basada en la ley de la utilidad, de que un factor en general se empleará en los diversos procesos de producción, de tal manera que el valor de su producto marginal esté disminuyendo. Por lo tanto, el *valor de su producto marginal general* (entre diversos usos y en cada uno de ellos) estará descendiendo y los diversos *valores del producto marginal individuales* (en cada aplicación) también estarán decreciendo. En consecuencia, el valor descontado del producto marginal también decrecerá.

Según hemos visto, el precio de una unidad de cualquier factor se establecerá en el mercado como igual al valor descontado de su producto marginal. Este será el valor descontado del producto marginal según lo determinado por la curva general, comprendiendo todos los diversos usos que se le puedan dar. Ahora bien, los productores emplearán el factor de manera *que el valor descontado del producto marginal se iguale entre todos los usos*. Si el valor descontado del producto marginal en una aplicación es mayor que en otra, entonces los empleadores de la primera línea de producción estarán en condiciones de ofrecer más por ese factor y lo utilizarán en mayor cantidad mientras disminuya (según el principio del valor del producto marginal decreciente) el valor descontado del producto marginal de la aplicación en expansión, hasta el punto en que se iguale con el valor descontado del producto marginal creciente de la aplicación que se contrae. El precio del factor se establecerá como igual al valor descontado del producto marginal general que, en la economía de giro uniforme, será idéntico en todos los usos individuales.

Así, contemplando un factor en todas sus interrelaciones, *hemos podido explicar la formación del precio de su unidad de servicio sin suponer previamente la existencia del precio por sí mismo*. Focalizar el análisis sobre la situación tal como se la observa desde el punto de vista de la empresa equivale a caer en este tipo de error, porque, obviamente, la empresa individual advierte que en el mercado existe cierto precio para el factor. El precio de una unidad del factor será establecido por el mercado como igual al valor de su producto marginal descontado por la tasa de interés durante el tiempo en que se produce el bien, con la condición de que esta valoración de la participación del factor sea aislable. Lo es si el factor es inespecífico o si

se trata de un único factor específico residual en un proceso. El valor del producto marginal en cuestión resulta determinado por la curva general de este valor del producto marginal, que abarca las diversas aplicaciones del factor, y por la oferta disponible del factor en la economía. La curva general del valor del producto marginal de un factor disminuye a medida que la oferta del factor aumenta, y está compuesta por las curvas del valor del producto marginal individuales para las diversas aplicaciones del factor, las que, a su vez, están compuestas por las curvas decrecientes del producto físico marginal y los precios cada vez menores del producto. Por lo tanto, si la oferta del factor aumenta, y se mantiene invariable la curva del valor del producto marginal en la economía, este y, por ende, el precio del factor, descenderán; y a medida que la oferta del factor disminuya, *ceteris paribus*, el precio del factor aumentará.

Para la empresa individual, el precio vigente en el mercado de un factor es la señal del valor descontado de su producto marginal en alguna otra parte. Este es el coste de oportunidad de la empresa que utiliza el producto, dado que iguala al valor del producto al que se renuncia al dejar de utilizar la unidad de ese factor en otra aplicación. De esto se deriva que, en la economía de giro uniforme, donde todos los precios de los factores son iguales a los valores descontados de sus productos marginales, los precios de los factores y los «costes» (de oportunidad) serán iguales.

Los críticos del análisis de la productividad marginal han sostenido que en el «complejo mundo moderno» todos los factores cooperan en la producción de un producto y, por lo tanto, es imposible establecer algún tipo de imputación de una parte del producto a los diversos factores cooperativos. De ahí, afirman, que la «distribución» del producto entre los factores es independiente de la producción y tiene lugar en forma arbitraria, de acuerdo con la teoría de la negociación. Sin duda, nadie puede negar que son muchos los factores que cooperan realmente en la producción de bienes, pero el hecho de que la mayoría de ellos (y todos los factores laborales) sean inespecíficos y que muy raras veces interviene más de un único factor puramente específico en un proceso de producción permite que el mercado aisle la productividad en términos de valor y tienda a pagar cada factor

conforme con este producto marginal. En el mercado libre, por ende, el precio de cada factor no se determina mediante una negociación «arbitraria», sino que tiende a establecerse de manera estricta de acuerdo con el valor descontado de su producto marginal. La importancia de este proceso del mercado es *mayor* a medida que la economía se torna más especializada y compleja y los ajustes se hacen más delicados. Cuantos más usos aparecen para un factor y cuantos más tipos de factores surgen, más importante es este proceso de «imputación» del mercado en comparación con una simple negociación. En consecuencia, este es el proceso que ocasiona la asignación efectiva de los factores y el caudal de producción adecuado a las demandas más urgentes de los consumidores (incluyendo los deseos no monetarios de los mismos productores). Por ende, en el proceso del mercado libre no existe una separación entre producción y «distribución». No hay ningún recipiente al que se arrojan arbitrariamente los «productos» y del cual alguien los distribuye o puede distribuirlos en forma también arbitraria entre diversas personas. Por el contrario, los individuos producen bienes y los venden a los consumidores a cambio de dinero que, a su vez, gastan en consumo o en inversiones con el fin de aumentar el consumo futuro. No existe una «distribución» independiente, solo hay producción y su corolario, el intercambio.

Debería entenderse siempre, aunque no se lo consigne explícitamente en el texto por razones de exposición, que las curvas del valor del producto marginal que se utilizan para establecer los precios son curvas del valor *descontado del producto marginal*, descontando el valor del producto marginal según el lapso de tiempo remanente hasta la finalización de la producción del bien de consumo. Son los valores descontados del producto marginal los que se igualan entre los diversos usos del factor. La importancia de este hecho radica en que explica la asignación de los factores inespecíficos que realiza el mercado entre las diversas *etapas* productivas de un mismo bien o de diferentes bienes. Así, si el valor descontado del producto marginal de un factor es 6 onzas de oro, y si el factor se emplea en un proceso prácticamente simultáneo con el consumo, su valor del producto marginal será 6. Suponiendo que la tasa pura de interés es 5%, y si el factor se usa en un proceso que habrá de madurar para el consumo

final dentro de cinco años, un valor descontado del producto marginal igual a 6 significa un valor del producto marginal igual a 7,5; si se usa en un proceso de diez años, un valor descontado del producto marginal igual a 6 significa un valor del producto marginal igual a 10, etc. Cuanto más diste el momento en el cual opera el factor con respecto a aquel en el que se completa el producto final, tanto mayor será la diferencia permitida en los ingresos por intereses ganados por los capitalistas, quienes adelantan bienes presentes, permitiendo así el proceso de producción en toda su extensión. El *monto* del descuento que se hace al valor del producto marginal es mayor en este caso, porque la etapa superior es más remota que las demás con respecto al consumo final. Por lo tanto, para que ocurra una inversión en las etapas superiores, el valor de su producto marginal tiene que ser mucho mayor que el correspondiente en los procesos más cortos.⁹

3. EL ORIGEN DE LOS INGRESOS DE LOS FACTORES

Nuestro análisis nos permite ahora resolver una controversia muy tradicional en economía: ¿Cuál es la fuente de los salarios, el capital o el consumo? O bien, dicho de otra manera, ¿cuál es la fuente de los ingresos de los factores originarios (trabajo y tierra)? Es evidente que el objetivo final de la inversión de capital es el consumo futuro. En ese sentido, el consumo es el requisito necesario sin el cual no habría capital. Además, para cada bien individual, el consumo dicta, a través de las demandas del mercado, los precios de los diversos productos y los traslados de los factores (inespecíficos) de un proceso a otro. Sin embargo, el consumo por sí mismo no provee nada. Los ahorros y las inversiones son necesarios para permitir que haya algún consumo, ya que puede haber muy poco consumo sin procesos de

9. Véase la excelente exposición en Böhm-Bawerk, *Positive Theory of Capital*, pp. 304-12. Para una exposición adicional sobre el valor descontado del producto marginal frente al valor del producto marginal, véase el apéndice B, «El profesor Rolph y la teoría de la productividad marginal descontada».

producción y sin estructura de capital, más que el simple acto de la recolección directa de frutos silvestres.¹⁰

En la medida en que los factores trabajo y tierra produzcan y vendan bienes de consumo *en forma inmediata*, no se requiere capital para su pago. Se pagan directamente con el consumo. Esto ocurría cuando Robinson Crusoe recogía frutos y también sucede en la economía altamente capitalista con la mano de obra (y la tierra) durante las etapas finales de los procesos de producción. En estas etapas finales, que incluyen los ingresos por trabajo puro obtenidos con la venta de servicios personales (de médicos, artistas, abogados, etc.) a los consumidores, los factores obtienen el valor de su producto marginal directamente, sin ningún descuento por anticipación. Todos los demás factores, a saber trabajo y tierra que participan en el proceso de producción se pagan mediante capital ahorrado previamente con respecto a la producción y consumo del producto.

Tenemos que llegar a la conclusión de que en la disputa entre la teoría clásica que sostiene que los salarios se pagan con capital y la teoría de Henry George, J.B. Clark y otros, que sostiene que los salarios se pagan con el producto consumido por año, la primera teoría es correcta en la abrumadora mayoría de los casos, y esta mayoría se hace más preponderante cuanto mayor es el *stock* de capital en la sociedad.¹¹

4. LA TIERRA Y LOS BIENES DE CAPITAL

El precio de la unidad de servicios de cada factor es, pues, igual al valor descontado de su producto marginal. Esto sucede con *todos* los factores, sean «originarios» (trabajo y tierra) o «producidos» (bienes de capital). Sin embargo, como hemos visto, no hay ningún ingreso *neto* para los propietarios de bienes de capital, ya que sus precios contienen los precios de los diversos factores que cooperan en su producción. En esencia, luego, el ingreso *neto* solo es devengado por

10. Véase Wicksell, *op. cit.*, I, p. 108.

11. Véase el excelente análisis de Wicksell, *op. cit.*, I, pp. 189-91, 193-95.

los propietarios de los factores tierra y trabajo, y por los capitalistas debido a sus servicios «temporales». Sigue siendo cierto, sin embargo, que el principio de determinación de precios (igualdad con el valor descontado del producto marginal) se aplica del mismo modo, sea cual fuere el factor, ya se trate de un bien de capital o de cualquier otro.

Volvamos al diagrama de la figura 1 del capítulo 6. Por razones de simplicidad, supongamos esta vez que nos ocupamos de una única unidad de un bien de consumo que se vende por 100 onzas y que *una unidad* de cada factor en particular interviene en su producción. Así, en la fila 1, 80 se refiere a una unidad de un bien de capital. Consideremos en primer lugar la primera fila. Los Capitalistas₁ compran un bien de capital por 80 onzas y (suponemos) un factor trabajo por 8 onzas y un factor tierra por 7 onzas. El valor del producto marginal del conjunto de los tres factores es 100. Sin embargo, su precio total es 95 onzas. El resto es el *descuento* devengado por los capitalistas a causa del elemento tiempo. La suma de los valores descontados de sus productos marginales, entonces, es 95 onzas, y esto es precisamente lo que los propietarios de los tres factores recibieron en total. El valor descontado del producto marginal del servicio del factor trabajo fue 8, el del servicio del factor tierra fue 7 y el del servicio del bien de capital fue 80. Así, cada factor obtiene el valor descontado de su producto marginal al precio que ha recibido. Pero, ¿qué sucede en el caso del bien de capital? Se vendió por 80, pero fue necesario producirlo, y esta producción cuesta dinero para pagar el ingreso de los diversos factores. El precio del bien de capital se reduce, digamos, a otro factor tierra, pagado con 8 onzas, a otro factor trabajo, pagado con 8 onzas, y a un factor bienes de capital pagado con 60 onzas. Los precios y, por ende, los ingresos de todos estos factores vuelven a descontarse debido al elemento tiempo, y este descuento es devengado por los Capitalistas₂. La suma de los ingresos de estos factores es 76 y, una vez más, cada servicio de un factor devenga el valor descontado de su producto marginal.

Cada bien de capital tiene que ser producido y seguirá siéndolo en la economía de giro uniforme. Dado que es así, vemos que el factor bienes de capital, aunque devenga el valor descontado de su producto

marginal, no lo obtiene en forma *neto*, porque *su* propietario, a su vez, debe pagar dinero a los factores que lo producen. En última instancia, solo pueden obtener ingresos netos los factores tierra, trabajo y tiempo.

Este tipo de análisis ha recibido severas críticas sobre la siguiente base:

Este método «austriaco» de reducir todo retrospectivamente a los factores tierra y trabajo (¡y tiempo!) puede ser un interesante ejercicio histórico, y hemos de admitir que, si rastreamos el origen de la producción y la inversión lo suficientemente lejos, llegaremos por fin al mundo de los hombres primitivos que empezaron a producir capital con sus manos desnudas. Pero, ¿qué aplicabilidad tiene esto para el mundo complejo y moderno que nos rodea, un mundo donde ya existe una enorme cantidad de capital con el cual trabajar? En el mundo moderno no hay producción sin ayuda de capital y, por lo tanto, todo el análisis austriaco del capital carece de valor para la economía moderna.

No hay objeción acerca del hecho de que no tenemos interés en hacer un análisis histórico, sino, en cambio, un análisis económico de la compleja economía. En particular, el sujeto actuante no tiene interés en el origen histórico de sus recursos: actúa en el *presente* persiguiendo un objetivo que habrá de alcanzar *en el futuro*.¹² El análisis praxeológico reconoce esto y se ocupa del individuo que actúa en el presente para satisfacer fines en el futuro (de inmediato a remoto).

Es verdad, también, que la presentación hecha por el maestro de la teoría del capital y la producción, Böhm-Bawerk, ha sembrado confusión al dar una interpretación histórica a la estructura de la producción. Esto es cierto sobre todo en cuanto a su concepto del «periodo medio de producción», que trató de establecer una duración media de los procesos de producción que operan en la actualidad, pero remontándose a los comienzos de la historia. En una de las partes más débiles de su teoría, Böhm-Bawerk admitió que: «El muchacho

12. Esto fue comprendido por Carl Menger. Véase F.A. Hayek. «Carl Menger», en Henry W. Spiegel (ed.), *The Development of Economic Thought*, John Wiley, Nueva York, 1952, pp. 530 ss.

que corta un palo con su cuchillo, en realidad, hablando estrictamente, solo continúa el trabajo del minero que, hace siglos, introdujo la primera pala en el suelo para hacer la galería de la cual se extrajo el mineral para hacer la hoja.»¹³ Trató, entonces, de salvar la aplicabilidad de la estructura de producción promediando periodos de producción y sosteniendo que el efecto en el producto actual del trabajo de los primeros siglos es tan pequeño (siendo tan remoto) que resulta despreciable.

Mises ha logrado, sin embargo, refinar la teoría de la producción austriaca de una manera que eliminó la dependencia en una estructura de producción casi infinitamente alta y siguiendo el concepto erróneo de «periodo medio de producción».

Según afirma Mises:

El hombre que actúa no contempla su condición con ojos de historiador. No le interesa cómo se originó la situación actual, sino aprovechar en la mayor medida los medios disponibles hoy para eliminar lo mejor posible toda futura privación [...]. Tiene a su disposición una cantidad determinada de factores materiales de producción. No pregunta si esos factores fueron dados por la naturaleza o son el resultado de procesos de producción logrados en el pasado. No le interesa qué cantidad de factores dados por la naturaleza, es decir, factores materiales originarios de producción y trabajo, se gastó en su producción y cuánto tiempo han absorbido estos procesos de producción. Valora únicamente los medios disponibles desde la perspectiva de los servicios que podrán brindarle en su empeño por hacer que las condiciones futuras resulten más satisfactorias. El periodo de producción y la duración de su capacidad de servicio son, para él, categorías en la planificación de la acción futura y no conceptos de retrospección académica [...]. Tienen importancia en la medida en que el sujeto actuante deba optar entre periodos de producción de diferente duración. [...]

[Böhm-Bawerk] [...] no tuvo plena conciencia del hecho de que el periodo de producción es una categoría praxeológica y de que el rol que desempeña en la acción consiste, exclusivamente, en las elecciones que el sujeto actuante realiza entre periodos de producción de

13. Böhm-Bawerk, *Positive Theory of Capital*, p. 88.

distinta duración. La magnitud del tiempo invertido en el pasado para la producción de los bienes de capital disponibles en la actualidad no cuenta para nada.¹⁴

Pero, ¿cómo utilizar el análisis de la estructura de la producción si no tenemos en cuenta el pasado? ¿Cómo aplicarlo a la economía de giro uniforme si la estructura tuviera que remontarse en el tiempo en forma casi inacabable? Si basamos nuestro enfoque en el presente, ¿no debemos imitar a los seguidores de Knight, descartando el análisis de la estructura de la producción?

Un punto de contención en particular es la línea divisoria entre los factores tierra y bienes de capital. Los seguidores de Knight, rechazando la idea de remontar los periodos de producción a través de los siglos, descartan por completo el concepto de *tierra* y conciben la tierra simplemente como parte de los bienes de capital. Este cambio, por supuesto, altera por completo la teoría de la producción. Señalan en forma correcta, por ejemplo, el hecho de que en la actualidad la tierra tiene muchas variedades y cantidades de trabajo pasado «mezclado» con ella: se han excavado canales, se han talado bosques, se han introducido mejoras básicas en el suelo, etc. Afirman que prácticamente nada es «tierra» pura y que, por lo tanto, el concepto de tierra no tiene ningún contenido.

Según ha demostrado Mises, sin embargo, es posible reformar la teoría de Böhm-Bawerk y conservar, a pesar de todo, la distinción vital entre tierra y bienes de capital. No tenemos que descartar el concepto de tierra, como hacen los seguidores de Knight, por el hecho de rechazar el de periodo medio de producción. En cambio, podemos reformular el concepto de «tierra». Hasta este punto nos hemos limitado a suponer que tierra representaba los factores originarios dados por la naturaleza. Ahora tenemos que modificar esto manteniendo nuestro enfoque en el presente y en el futuro, y no en el pasado. El hecho de que cierta tierra sea «en su origen» tierra pura o no económicamente, no tiene importancia, en la medida en que

14. Mises, *Human Action*, pp. 477, 485 ss. Véase también Menger, *op. cit.*, pp. 166-67.

las modificaciones introducidas tengan un carácter permanente o, más bien, en la medida en que esas modificaciones no deban ser reproducidas o sustituidas.¹⁵ La tierra que ha sido regada mediante canales o modificada por el talado de bosques se ha convertido en un bien presente *dado* en forma permanente. Ya que es un bien permanente, que no se desgasta en el proceso de producción, y en vista de que no hace falta sustituirla, se convierte en un factor *tierra*, según nuestra definición. En la economía de giro uniforme, este factor seguirá cediendo sus poderes naturales sin merma y sin ninguna otra inversión adicional; por lo tanto, en nuestro análisis, lo consideramos como *tierra*. Una vez ocurrido esto, y cuando se separan las modificaciones permanentes de las que no lo son, vemos que la estructura de producción ya no se remonta infinitamente en el tiempo, sino que se ubica dentro de un lapso relativamente breve.¹⁶ Los bienes de capital son aquellos que se desgastan de manera continua en el proceso de producción, y en cuya sustitución deben operar los factores tierra y trabajo. Si consideramos el desgaste físico y la sustitución, resulta evidente que toda la estructura de bienes de capital no tardaría muchos años en derrumbarse si no se trabajara en su mantenimiento y reemplazo, y esto es verdad incluso en la moderna economía altamente capitalista. Por supuesto, cuanto más elevado sea el grado de desarrollo «capitalista» y mayor el número de etapas de

15. El término «insustituible» como criterio para *tierra*, en contraste con *bienes de capital*, no equivale a «permanente». «Permanente» es una subdivisión de «insustituible». Resulta evidente que las mejoras permanentes no deben sustituirse. Sin embargo, los recursos naturales *agotables*, como la hulla, los minerales, etc., no son permanentes, pero tampoco son reemplazables. La cuestión clave es si un recurso tiene que ser *producido*, en cuyo caso solo devenga rentas *brutas*. Si no lo hace, o si no puede hacerlo, también devenga rentas *netas*. Como es obvio, los recursos que se van agotando *no pueden* ser reemplazados y, por lo tanto, son *tierra* y no bienes de capital. Véase la sección sobre recursos agotables.

16. Podemos usar «permanente» y «no permanente» en esta sección porque es obvio que los recursos que se van agotando no pueden incluirse en un funcionamiento perfectamente equilibrado. Véase el texto para ampliar lo referente a recursos agotables. Dejados de lado estos recursos, lo «permanente» pasa a identificarse con lo «irreproducible».

producción, más tiempo demorará que todos los bienes de capital se desgasten por completo.¹⁷

La «permanencia» a que nos referimos concierne, por supuesto, a la permanencia *física* de los bienes y *no* a la permanencia de su valor. *Esto último depende de los cambiantes deseos de los consumidores y nunca puede considerarse permanente.* Así, podría haber un factor tierra permanente y extraordinariamente conveniente para un viñedo. Es *tierra* y, por lo tanto, sigue siéndolo por tiempo indefinido. Si en determinado momento desapareciera totalmente el interés de los consumidores por el vino y la tierra perdiese su valor y dejara de usarse, a pesar de todo, seguiría siendo *aún* un factor permanente y, en consecuencia, sería tierra, aunque ahora submarginal. Debe destacarse que la «permanencia» es pertinente para las consideraciones presentes de la acción humana. Una parcela de tierra podrá dar un producto marginal (físico) permanente sin necesidad de mantenimiento, pero de pronto puede entrar en erupción un volcán o un huracán puede arrasarse la región y la permanencia se destruye. Tales acontecimientos naturales concebibles no son, *ex ante*, pertinentes para la acción humana y, por lo tanto, desde el punto de vista de la acción esta tierra se considera estrictamente como «permanente», mientras no ocurran cambios naturales.¹⁸⁻¹⁹

Por lo tanto, el concepto de «tierra», según lo empleamos a lo largo de este libro, difiere por completo del concepto popular de tierra.

17. Véase Wicksell, *op. cit.*, I, p. 186 y *passim*; y Hayek, *Pure Theory of Capital*, pp. 54-58.

18. Tampoco existe ninguna relación entre la actual cuestión de permanencia o no permanencia y la cuestión cosmológica de la permanencia de la materia y la energía. Véase Mises, *Human Action*, p. 634.

19. Stigler aduce que las diversas distinciones entre tierra y bienes de capital basadas en la permanencia u origen, tales como las tratadas aquí, son físicas y no económicas. Estas objeciones pasan por alto la cuestión. Nadie niega que estos factores homogéneos son capaces de modificar considerablemente su *valor* a través del tiempo. Pero el hecho de que un factor dado sea originario o mejorado, sea permanente o requiera mantenimiento, es una cuestión física, muy pertinente para el análisis económico. No cabe duda de que el argumento de Knight acerca de que toda tierra es un bien de capital porque ninguna tierra es originaria, también es un argumento para el ámbito físico. Stigler, *Production and Distribution Theories*, p. 274.

Distingamos entonces, en esta sección, entre ambos, denominando al primero *tierra económica* y al segundo *tierra geográfica*. El concepto económico comprende *todas* las fuentes de valor dadas por la naturaleza: lo que en general se conoce como recursos naturales, como la tierra, el agua y el aire, en la medida en que no sean bienes gratuitos. Por otro lado, una gran parte del valor de lo que suele considerarse «tierra», es decir, la parte que hay que mantener en buenas condiciones mediante el empleo de trabajo es, en realidad, un bien de capital.

Que la tierra agrícola sea un ejemplo de esto último podrá sorprender al lector, que tiende a pensar que es productiva en forma permanente. Esto es completamente erróneo: la productividad física marginal de la tierra (geográfica) varía de modo considerable según la cantidad de trabajo que se le dedique para mantener o para mejorar el suelo, así como el mal uso o el desuso de la tierra conduce a su erosión y a un menor producto físico marginal. El suelo básico (nos referimos aquí al suelo que quedaría *ahora* si se suspendiese su mantenimiento y *no* el suelo que existía en un pasado remoto antes de iniciarse su cultivo) es el *elemento tierra*, mientras que el producto final, al que popularmente se le conoce como tierra agrícola, suele ser un bien de capital que contiene este elemento tierra.

He aquí lo que dicen Van Sickle y Rogge acerca del suelo:

La tierra, entre los 30 y 45 centímetros superiores, de los cuales los cereales, verduras, pastos y árboles extraen casi toda su nutrición, es sumamente destructible. La capa superior puede ser arrastrada por el agua o el viento (erosión), o su contenido orgánico y mineral puede ser disuelto y llevado fuera del alcance de la vida vegetal en cuestión de pocos años, si no se la utiliza con cuidado. Además, puede ser reconstruida mediante una cuidadosa labranza. Por lo tanto, puede decirse de todos los suelos [...] que su mantenimiento requiere ahorro.²⁰

La indestructibilidad de la tierra se ejemplifica con mucha mayor claridad en lo que suele denominarse «tierra urbana». La tierra de las regiones urbanas (que incluye la tierra suburbana, la destinada

20. John V. Van Sickle y Benjamin A. Rogge. *Introduction to Economics*, D. Van Nostrand, Nueva York, 1954, p. 141.

a la construcción de fábricas, etc.) pone de manifiesto una de sus características más indestructibles: *su espacio físico*, su parte de la superficie del planeta. Porque, salvo casos excepcionales, la superficie de la tierra está fijada de un modo permanente, tal como sucede con la posición geográfica de cada parcela de tierra geográfica sobre la superficie. Este aspecto eternamente fijo, permanente y *posicional* de la tierra geográfica se denomina *ubicación* de la tierra, o, según ha dicho Mises con propiedad, «la tierra como lugar donde estar de pie». Dado que es permanente e irreproducible, entra claramente dentro de la categoría de tierra económica. La permanencia, una vez más, se refiere a su aspecto físico espacial; sus *valores* como ubicación, por supuesto, siempre están sujetos a cambios.²¹ El centro de Manhattan se encuentra ahora en la misma ubicación —el mismo lugar geográfico— en que estaba en el año 1600, aunque los valores monetarios que renta hayan cambiado.

Supongamos que una parcela de tierra, que en la actualidad no se utiliza, pueda usarse para diversos fines agrícolas o urbanos. En ese caso, habrá que hacer una elección entre sus valores alternativos como tierra económica irremplazable: entre el valor descontado de su producto marginal como resultado de su fertilidad como tierra básica y el valor descontado de su producto marginal como una ubicación urbana. Los principios para decidir si una tierra empleada *actualmente* para la agricultura y a la cual se la mantiene para ese fin, tiene que seguir siéndolo o se la debe utilizar como ubicación para un edificio, son los mismos. El valor del rendimiento marginal como tierra agrícola o tierra urbana es desagregado por el propietario de la tierra, el «terrateniente», en ingresos a obtener por intereses derivados del mantenimiento y mejoramiento del capital, por una parte, y el valor descontado del rendimiento marginal que se logrará por la tierra económica básica, por la otra.

En este tratado, «tierra básica» se refiere al *suelo sin mantenimiento*, en el caso de la agricultura, o a la *ubicación pura sin una superestructura desvalorizable*, en el caso de la tierra urbana. La tierra básica, por

21. Si bien la posición es permanente, hasta la tierra misma ha sido necesariamente alterada por el hombre al prepararla para el uso urbano. Véase el capítulo 2.

lo tanto, no importa que sea suelo o ubicación, proporciona a su propietario un precio unitario final, o renta, que es igual al valor descontado de su producto marginal. Sobre esta tierra básica, el trabajo y la inversión crean un bien de capital terminado. Este, como todos los bienes de capital, también produce rentas unitarias iguales al valor descontado de su producto marginal. Sin embargo, este ingreso es desagregado (en relación con el mercado *actual* y no como ejercicio histórico) en renta sobre la tierra básica y en interés obtenido sobre el capital invertido (y también, por supuesto, en remuneraciones para la mano de obra que trabaja la tierra básica, es decir, salario o «precio de alquiler» de la mano de obra, igualando al valor descontado de su producto marginal). A esta tierra, como bien de capital, la hemos denominado «tierra geográfica», «tierra en el sentido popular», «tierra final» y «tierra terminada». En cambio, cuando hablamos simplemente de «tierra» nos referimos siempre a la verdadera tierra económica, es decir, al factor realmente dado por la naturaleza.

5. LA CAPITALIZACIÓN Y LA RENTA

El tema de la «renta» es uno de los más confusos de toda la literatura económica. En consecuencia, debemos reiterar el significado del término «renta», según lo establecido anteriormente: lo empleamos *para significar el precio de la unidad de los servicios de cualquier bien*. Es importante eliminar todo preconcepto que aplique el concepto de renta solo a la tierra. Quizá la mejor guía sea tener en mente la conocida práctica del «arrendamiento». Renta es lo mismo que *alquiler*: es la compraventa de las *unidades de servicio* de cualquier bien.²² Por lo tanto, se aplica tanto a los precios de los servicios de

22. Este concepto de renta se basa en la contribución original de Frank A. Fetter. Véase Fetter, *Economic Principles*, pp. 143-70. Lamentablemente, la concepción de Fetter ha ejercido escasa influencia sobre el pensamiento económico. No solo está en consonancia con el uso común, sino que proporciona un principio unificador que permite una explicación coherente de la determinación del precio de las unidades de

la mano de obra (denominados «salarios») como a la tierra o a cualquier otro factor. El concepto de renta se utiliza respecto de todos los bienes, sean duraderos o no. En el caso de un bien no duradero, que desaparece por completo una vez utilizado, su «unidad» de servicio es sencillamente de idéntica magnitud que «todo» el bien en sí. En cuanto a un bien duradero, por supuesto, el concepto de renta es más interesante, porque el precio de la unidad de servicio puede diferenciarse del precio del «bien como un todo». Hasta ahora, en esta obra, hemos supuesto que ningún bien de producción duradero se compra directamente y que lo que se intercambia en el mercado son sus *unidades de servicio*. En consecuencia, toda nuestra exposición sobre la determinación de precios se ha referido a precios rentísticos. Resulta evidente que *las rentas son los precios fundamentales*. El análisis de la utilidad marginal nos ha enseñado que los hombres valoran los bienes en *unidades* y no como bienes enteros; por lo tanto, el *precio unitario* (o «renta») es el precio fundamental en el mercado.

En el capítulo 4 analizamos la determinación del precio de la renta y del precio del «bien como un todo» para los bienes de consumo duraderos. El principio es el mismo para los bienes de producción. El valor rentístico de la unidad de servicio es lo básico, lo que, en última instancia, determinan las escalas individuales de utilidad en el mercado. El precio del «bien como un todo», también conocido como *valor capital del bien*, es igual a la suma de las futuras rentas esperadas y descontadas por lo que entonces denominamos vagamente el factor de la preferencia temporal y que ahora conocemos como *tasa de interés*. El valor capital o precio del bien como un todo, pues, depende por entero de la renta de ese bien, de su durabilidad física y de la tasa de interés.²³ Como es obvio, el concepto de «valor capital»

servicio y de los bienes enteros que los engloban. Sin el concepto del precio de la renta, es difícil distinguir entre el precio de los servicios y el de los bienes enteros. Fetter utilizó el concepto de renta para aplicarlo únicamente a los servicios de los bienes duraderos, pero resulta claro que también puede extenderse a los bienes perecederos en aquellos casos en que la unidad de servicio es todo el bien.

23. Véase el capítulo 4. Sobre el tema capitalización, Fetter, *Economic Principles*, pp. 262-84, 308-13; Böhm-Bawerk, *Positive Theory*, pp. 339-57.

de un bien solo tiene significado cuando ese bien es duradero y no desaparece en forma instantánea al usarlo. Si desapareciese, habría entonces una renta pura, sin evaluación diferente para el bien como un todo. Cuando empleamos la expresión «bien como un todo» no nos referimos a toda la existencia de ese bien en la economía. Por ejemplo, no hacemos referencia al *stock* total de cierto tipo de casas, sino a una casa que puede alquilarse durante un periodo determinado. Nos ocupamos de *unidades de «bienes enteros»*, y estas unidades, por ser duraderas, necesariamente son más grandes que las unidades de servicio que lo constituyen, que pueden arrendarse a través de un periodo.

El principio de la determinación del «valor capital», es decir, el precio de los «bienes enteros», se conoce como *capitalización* o *capitalización de rentas*. Este principio rige para *todos* los bienes y no simplemente para los bienes de capital, y no debemos engañarnos por la similitud de la terminología. Así, la capitalización se aplica a bienes de consumo duraderos, como casas, televisores, etc., como también a todos los factores de producción, incluida la tierra básica. El precio del alquiler o renta de un factor de producción es igual, como hemos visto, al valor descontado de su producto marginal. *El valor capital de un «factor entero» será igual a la suma de sus futuras rentas, es decir, la suma de los valores descontados de su producto marginal.*²⁴ Este valor capital será el precio por el cual el «bien entero» se intercambiará en el mercado. A este valor habrá de venderse en el mercado una unidad de un «bien entero», como una casa, un piano, una máquina, una hectárea de tierra, etc. Resulta evidente que la capitalización no tiene sentido si no hay mercado o precio para el «bien entero». El valor capital es el valor estimado que el mercado establece sobre la base de sus rentas, su durabilidad y la tasa de interés.

El proceso de capitalización puede abarcar muchas unidades de un «bien entero», como también una sola. Consideremos el ejemplo del capítulo 4, sección 7, y generalicemos aplicándolo no solo

24. Muchas veces es más conveniente definir *renta* como equivalente al valor del producto marginal y no al valor descontado del producto marginal. En ese caso, el valor capital de todo el factor es igual a la suma de sus futuras rentas *descontadas*.

a las casas, sino a todos los bienes de producción duraderos. El bien tiene una duración de diez años; las rentas futuras esperadas son de 10 onzas de oro por año (determinadas por las utilidades de consumo en los casos de bienes de consumo o por el valor de su producto marginal en los casos de bienes de producción). La tasa de interés es del 10% anual. El valor capital actual de este bien es 59,4 onzas de oro. Pero este «bien entero» es, en sí mismo, una unidad de una oferta más amplia; una de muchas casas, máquinas, fábricas, etc. De todos modos, dado que todas las unidades de un bien tienen igual valor, el valor capital de dos de esas casas, dos de esas máquinas, etc., tomadas en conjunto, iguala, precisamente, el doble que el de una, es decir, 118,8 onzas. Dado que sumamos rentas, o valores descontados del producto marginal, en términos monetarios, podemos seguir sumándolos para determinar el valor capital de conjuntos más grandes de bienes duraderos. En realidad, al agregar valor capital *no necesitamos restringirnos a un mismo bien*. Lo único que precisamos es sumar el valor capital de cada unidad de un grupo cualquiera de bienes duraderos que tengamos interés en valorar. Supongamos entonces que una firma, la «Jones Construction Company», desea vender todos sus bienes en el mercado. Estos bienes, por fuerza, duraderos, son los siguientes:

- 3 máquinas. Cada una tiene un valor capital (sobre la base de la suma de los valores descontados de sus productos marginales) de 10 onzas. Por lo tanto, el valor capital es *30 onzas*.
- 1 edificio, con un valor capital de 40 onzas.
- 4 acres de tierra. Cada acre tiene un valor capital de 10 onzas, lo que totaliza *40 onzas*.

El valor capital total de estos bienes es 110 *onzas*.

Pero al sumar el valor capital de cada uno de los bienes siempre debemos recordar que este solo es pertinente en la medida en que esté expresado en términos de precios de mercado, reales o potenciales. Muchos autores han incurrido en el error de suponer que, del mismo modo, pueden estimar el valor capital de toda una nación o todo el mundo, llegando a una cifra con algún significado. Los cálculos sobre

el capital nacional o sobre el capital mundial, sin embargo, no tienen significado alguno. El mundo o el país no pueden vender todo su capital en el mercado. En consecuencia, tales ejercicios estadísticos carecen de sentido. No tienen ninguna relación con el objetivo mismo de la capitalización: la estimación correcta del potencial precio de mercado.

Según hemos indicado, la capitalización se aplica a *todos* los factores de producción o, más bien, a todos los factores donde hay mercados para los bienes enteros que los engloban. Denominamos a estos mercados *mercados de capital*. Son los mercados para el intercambio de la propiedad, total o parcial, de los bienes de producción duraderos. Tomemos como ejemplo el caso de los bienes de capital. La renta de un bien de capital es igual al valor descontado de su producto marginal. El valor capitalizado del bien de capital es la suma de los futuros valores descontados de su producto marginal, es decir, la suma de los futuros valores del producto marginal descontados. Este es el valor *actual* del bien y este es el precio que se obtendrá por ese bien en el mercado de capitales.

El proceso de capitalización, debido a que penetra en todos los sectores de la economía y es lo suficientemente flexible como para incluir diferentes tipos de bienes, tales como la totalidad de los activos de capital de una empresa, tiene gran importancia en la economía. Los precios de las acciones que representan la propiedad del capital se establecerán como una fracción proporcional del valor capital total de ese activo. De esta manera, *dados los valores del producto marginal*, la *durabilidad* y la *tasa de interés*, resultan determinados todos los precios en el mercado de capitales, y esos serán los precios establecidos en la economía de giro uniforme. Este es el modo en que los precios de los bienes de capital individuales (máquinas, edificios, etc.) se determinan en el mercado, y este es el modo en el cual esos valores serán sumados para establecer el precio de un conjunto de bienes de capital, sean estos similares o no. Los precios de las acciones en el mercado de valores se fijarán de acuerdo con la proporción que tengan respecto del valor capitalizado de la totalidad de los bienes de la empresa.

Hemos declarado que *todos* los factores que puedan adquirirse y venderse como «bienes enteros» en el mercado se capitalizan. Esto

comprende los bienes de capital, la tierra básica y los bienes de consumo duraderos. Resulta evidente que los bienes de capital y los bienes de consumo duraderos pueden ser capitalizados, y lo son. Pero ¿qué puede decirse de la tierra básica? ¿Cómo se la puede capitalizar?

Antes hemos visto en detalle que, en última instancia, los ingresos finales de los factores se destinan a los propietarios del trabajo y de la tierra, y como interés a los capitalistas. Si es posible capitalizar la tierra, ¿no significa esto que, al fin de cuentas, la tierra y los bienes de capital son «realmente la misma cosa»? La respuesta a esta última pregunta es «no». ²⁵ Todavía es plenamente cierto que los ingresos del factor tierra básica son finales e irreducibles, tal como sucede con los ingresos del trabajo, mientras que los bienes de capital tienen que ser producidos y reproducidos de manera constante y, por lo tanto, sus ingresos siempre pueden reducirse a los de la tierra básica, el trabajo y el tiempo.

La tierra básica puede capitalizarse por una sencilla razón: se la puede comprar y vender «como un todo» en el mercado. (Esto no es posible en el caso del trabajo, salvo bajo condiciones de esclavitud, lo cual, por supuesto, no puede ocurrir en un mercado puramente libre.) Dado que esto puede hacerse con la tierra, y de hecho se hace, surge el problema de cómo se determinan los precios de estos intercambios. Estos precios constituyen el valor capital de la tierra básica.

Una característica fundamental de la tierra, en comparación con los bienes de capital, es que por lo general su serie de rentas futuras es *infinita*, dado que, sea que se trate de un suelo básico o de un emplazamiento, es indestructible desde el punto de vista físico. Por supuesto, en la economía de giro uniforme, la serie de futuras rentas será siempre la misma. A propósito, el mero hecho de que la tierra se compre y se venda demuestra la universalidad de la preferencia temporal. Si no hubiera preferencia temporal por el presente, nunca se podría capitalizar una serie infinita de rentas futuras. Una parcela de tierra tendría que tener un precio actual infinito y, en consecuencia, no podría venderse. El hecho de que las tierras *sí tienen* precios

25. El principal error de Fetter en la teoría del capital fue su creencia de que la capitalización significaba la eliminación de toda diferencia entre bienes de capital y tierra.

indica que siempre hay una preferencia temporal y que las futuras rentas se descuentan para reducirlas a un valor actual.

Tal como ocurre en el caso de cualquier otro bien, el valor capital de la tierra es igual a la suma de sus futuras rentas descontadas. Por ejemplo, puede demostrarse matemáticamente que, si tenemos una renta constante que se espera obtener a perpetuidad, el valor capital de ese bien será igual a la renta anual dividida por la tasa de interés.²⁶ Ahora bien, resulta evidente que en una tierra así el inversor obtiene por año la tasa de interés prevalente en el mercado. En otras palabras, si las rentas anuales equivalen a 50 y el interés es 5%, el bien se venderá por $50/0,05$, o sea, 1.000. El inversor que compra el bien por 1.000 onzas obtendrá 50 onzas anuales con él, es decir, el 5%, igual al interés del mercado.

La tierra básica, por lo tanto, se «capitaliza» del mismo modo que los bienes de capital, las acciones de las empresas que poseen capital y los bienes de consumo duraderos. Todos estos propietarios tenderán a recibir la misma la tasa por rendimiento de interés y recibirán igual tasa de rendimiento en la economía de giro uniforme. En conclusión, todos los bienes poseídos se capitalizarán. En la economía de giro uniforme, por supuesto, el valor capital de cada uno de los bienes se mantendrá constante; además, será igual a la suma de los valores descontados del producto marginal de sus unidades de servicio.

Como ya hemos visto, una de las diferencias clave entre la tierra y los bienes de capital es que los propietarios de la primera venden bienes futuros por dinero presente, mientras que los propietarios de los bienes de capital *adelantan* dinero presente, compran bienes futuros y, posteriormente, venden su producto cuando es un bien de un futuro más cercano. Esto sigue siendo cierto. Pero entonces debemos formularnos la siguiente pregunta: ¿De qué manera el propietario de la tierra llegó a poseer su propia tierra? La respuesta es que (salvo el caso en el cual él mismo o sus antepasados hayan encontrado tierra abandonada y la hayan explotado) tiene que haberla comprado a otro. Si así fue, entonces, en la economía de giro uniforme,

26. Véase Boulding, *Economic Analysis*, pp. 711-12.

debe haberla comprado por *su valor capitalizado*. Si compra la parcela de tierra al precio de 1.000 onzas y recibe 50 onzas anuales de renta, obtiene entonces *únicamente interés*. Vende bienes futuros (servicios de la tierra) en el proceso de producción, pero *también compró primero la tierra con dinero*. Por lo tanto, también es un «inversor capitalista» que obtiene un interés.

La «renta pura», es decir, la renta que *no* es simplemente una retribución sobre una inversión previa y que, por lo tanto, no está capitalizada, *parece ser* percibida únicamente por los que han *encontrado* terrenos baldíos (o que los han heredado de quienes los encontraron). Pero ni siquiera *ellos* ganan una renta pura. Supongamos que un hombre encuentra tierra que no tiene propietario y cuyo valor es cero, pero la cerca, etc., hasta que por fin es capaz de obtener una renta perpetua de 50 onzas anuales. ¿No podríamos decir en este caso que él gana una renta pura, dado que no compró a otro la tierra capitalizada? Pero con esto pasaríamos por alto una de las características más importantes de la vida económica: las *ganancias implícitas*. Si bien este hombre no compró la tierra, esa tierra tiene *ahora* cierto valor capital, el que *podría obtener* en el mercado. Este valor capital es, digamos, 1.000. Por lo tanto, el hombre podría vender la tierra por 1.000 en cualquier momento. *Su coste de oportunidad al poseer la tierra y arrendar sus servicios es la venta de la tierra por 1.000 onzas*. Es verdad que gana 50 onzas anuales, pero esto es solo con el sacrificio de no vender toda la tierra por 1.000 onzas. Su tierra, por lo tanto, en realidad se ha capitalizado tanto como una tierra que ha sido adquirida en el mercado.

Por lo tanto, debemos llegar a la conclusión de que *nadie* recibe una renta pura, con excepción de los trabajadores, en forma de salarios, y que los *únicos* ingresos en la productiva economía de giro uniforme son los *salarios* (término que designa a los precios e ingresos de los factores laborales) y el *interés*. Pero todavía existe una distinción crucial entre la tierra y los bienes de capital. Porque vemos que un elemento fundamental e irreductible es el *valor capital de la tierra*. El valor capital de los bienes de capital se reduce a salarios y al valor capital de la tierra. En una economía *cambiante*, hay otra fuente de ingresos: *los incrementos en el valor capital de la tierra básica*.

El caso típico es el hombre que ha encontrado tierra sin dueño y después ha vendido sus servicios. Originariamente, el valor capital de esa tierra era cero; carecía de valor. Ahora la tierra tiene valor porque produce rentas. A raíz de esto, su valor capital ha subido a 1.000 onzas. Su ingreso, o ganancia, ha consistido en el *aumento* de 1.000 onzas en el valor capital. Esto, por supuesto, no puede ocurrir en la economía de giro uniforme. En este tipo de economía, todo valor capital tiene que mantenerse constante; aquí vemos que una de las fuentes de ganancia monetaria es el *aumento* del valor capital de la tierra, que resulta de los incrementos en las ganancias producidas por las rentas esperadas de la tierra.²⁷ Si la economía se convierte en una economía de giro uniforme después de este cambio en particular de 0 a 1.000, entonces este ingreso ha sido un caso único y no un hecho continuo y recurrente. El valor capital de la tierra ha subido de 0 a 1.000 y el propietario podrá obtener este ingreso en cualquier momento. Sin embargo, cuando lo haya conseguido una vez, ya no lo volverá a hacer. Si vende la tierra por 1.000, el comprador siguiente no recibirá ganancia alguna por el incremento en el valor capital; únicamente recibirá el interés de mercado. Solo los intereses y salarios se devengan de manera continua. Mientras continúe la economía de giro uniforme, no habrá posteriores ganancias o pérdidas en el valor capital.²⁸

6. EL AGOTAMIENTO DE LOS RECURSOS NATURALES

Hasta ahora, hemos omitido adrede una categoría en nuestra exposición sobre el factor tierra. Al principio, definimos como tierra al *factor originario, dado por la naturaleza*. Luego dijimos que la tierra que ha sido mejorada por el hombre pero cuya cualidad tiene ahora

27. A largo plazo, los incrementos del valor capital de los *bienes de capital* no tienen importancia, dado que se resuelven en incrementos de salarios e incrementos del valor capital de la tierra básica.

28. El problema de las ganancias originadas en los cambios del valor de capital se tratará con mayor amplitud más adelante.

un carácter permanente, también debía considerarse como *tierra*. La tierra, por lo tanto, adquiere la identidad de un recurso permanente e irreproducible, mientras que los bienes de capital son los que tienen un carácter no permanente y, en consecuencia, deben producirse nuevamente para su sustitución. No obstante, hay un tipo de recurso que no es reemplazable pero tampoco permanente: el recurso natural que se agota, como una mina de cobre o de diamantes. Aquí, el factor es definitivamente originario y dado por la naturaleza; el hombre no puede producirlo. En cambio, no es permanente sino que está sujeto a *agotamiento*, porque cualquier uso que se le dé deja una cantidad más pequeña para usar en el futuro. Es originario, pero no es permanente. ¿Debemos clasificarlo como tierra o como bien de capital?

La prueba crucial de nuestro procedimiento de clasificación es preguntar: los factores trabajo y tierra ¿tienen que operar para reproducir el bien? Cuando se trata de los factores permanentes, esto no es necesario, porque no se desgastan. Pero en este caso tenemos que responder también por la negativa, porque estos bienes, si bien no son permanentes, *no pueden* ser reproducidos por el hombre a pesar de su agotamiento. En consecuencia, los recursos naturales se convierten en una división especial dentro de la categoría de «tierra».²⁹

El cuadro 3, adaptado de otro del profesor Hayek, revela nuestra clasificación de los diversos recursos como tierra o como bienes de capital.³⁰

Hayek critica el criterio de *reproducibilidad* para clasificar un bien de capital y declara: «El punto importante [...] no es que ciertos recursos existentes *puedan* ser reemplazados por otros que en cierto sentido tecnológico son similares a ellos, sino que deban ser reemplazados por algo, no importa que sea similar o no, para que no decline la corriente de ingresos.»³¹ Pero esto es confundir *valor* con consideraciones *físicas*. Nosotros tratamos de clasificar aquí bienes *físicos*

29. Véase Fred R. Fairchild, Edgar S. Furniss y Norman S. Buck, *Elementary Economics*, Macmillan & Co., Nueva York, 1926, II, p. 147.

30. Hayek, *Pure Theory of Capital*, p. 58 n.

31. *Ibid.*, p. 92.

LA PRODUCCIÓN: DETERMINACIÓN GENERAL DEL PRECIO

CUADRO 3

<i>Recursos</i>	<i>Permanentes</i>	<i>No permanentes (consumibles)</i>
Originarios (no producibles)	Tierra	Tierra
Producidos (producibles)	Tierra	Bienes de capital

no para tratar sus posibles valores, que fluctuarán continuamente. Lo importante es que los recursos sujetos a agotamiento *no pueden* reponerse, por más que su propietario lo quiera. Por lo tanto, ganan una *renta neta*. Hayek también plantea la cuestión de si una corriente es «tierra», si es que se puede crear una nueva corriente recogiendo el agua de lluvia. También aquí interpreta la cuestión en forma incorrecta, creyendo que se trata de mantener una «corriente constante de ingresos», en vez de clasificar un bien físico concreto. La corriente es tierra porque *no necesita* ser físicamente reemplazada. Resulta obvio que la crítica de Hayek es válida contra la definición de Kaldor, quien definió el capital como un recurso reproducible y que es *económicamente* lucrativo producir. En ese caso, las máquinas anticuadas dejarían de ser bienes de capital. (¿Serían «tierra»?) La definición tendría que ser: recursos *físicamente* reproducibles. La crítica de Hayek acerca de que, entonces, la posibilidad de cultivar frutos artificiales, etc., haría que toda la tierra fuese «capital», nuevamente interpreta de modo incorrecto el problema, que gira en torno a la *necesidad* y *posibilidad* física de reproducir el factor. Dado que la *tierra* básica, y no su *fruto*, no necesita reproducción, queda excluida de la categoría de bienes de capital.

El hecho de que los recursos naturales *no pueden* reproducirse significa que devengan una *renta neta* y que su renta no es absorbida por los factores tierra y trabajo que intervienen en su producción. Por supuesto, sobre las rentas netas, ellos devengan para sus propietarios la tasa usual de interés de la sociedad, y esos intereses devengados guardan relación con su valor capital. Los incrementos en el valor capital de los recursos naturales los recibe, en última instancia, el

mismo propietario del recurso y no son absorbidos por los otros factores, tierra y trabajo.

No hay problema en capitalizar un recurso que está sujeto a agotamiento, ya que, como hemos visto, la capitalización puede tener lugar para una serie finita o infinita de ingresos rentísticos futuros.

Sin embargo, existe un notable problema que empaña cualquier análisis del recurso sujeto a agotamiento y que lo distingue de todos los demás tipos de bienes. Se trata del hecho de que *no* puede haber aplicación para un recurso así en una economía de giro uniforme. La base de la economía de giro uniforme es que todas las cantidades económicas continúan indefinidamente como en una rueda sin fin. Pero esto no puede suceder en el caso de un recurso que está sujeto a agotamiento, porque cuando se lo usa, la existencia total de ese bien en la economía disminuye. Por lo tanto, al instante siguiente la situación no puede ser la misma que antes. Este no es más que un ejemplo de las insuperables dificultades que se encuentran siempre que se emplea la economía de giro uniforme no como una construcción auxiliar en el análisis, sino como una especie de ideal que la economía libre debe ser obligada a emular.

Puede haber demanda por retención para un recurso agotable, tal como existe una demanda por retención especulativa para cualquier otro *stock* de bienes en el mercado. Sin embargo, esta especulación no es simple perversidad, sino que tiene una función definida, que es la de destinar un recurso agotable, escaso, a determinadas aplicaciones y *en los momentos* en que la demanda consumidora sea mayor para ellos. El especulador, que espera por el empleo de los recursos en una fecha futura, beneficia a los consumidores al desplazar su uso a un momento en que tendrán mayor demanda que en la actualidad. Como en el caso de la tierra básica, el recurso permanente pertenece al primero que lo encontró y que lo usó, y a menudo parte de estas ganancias iniciales de capital son absorbidas por el interés del capital invertido originalmente en la tarea de búsqueda del recurso. La absorción solo puede tener lugar siempre y cuando el hallazgo de nuevos recursos sea una actividad continua y regular. Pero esta actividad, que por definición no podría existir en la economía de giro uniforme, nunca puede ser completamente regular.

Minerales como la hulla y el petróleo son claramente los principales ejemplos de recursos agotables. ¿Y qué sucede con los recursos naturales tales como los bosques? El bosque, aunque crece por procesos naturales, puede ser «producido» por el hombre si se toman medidas para mantener y cultivar más árboles, etc. Por lo tanto, los bosques deberían clasificarse como bienes de capital y no como recursos agotables.

Uno de los frecuentes ataques al comportamiento del mercado libre se basa en la idea infundada y preocupante de George, acerca de que los recursos naturales se retiren del mercado con fines especulativos. Ya hemos tratado antes este presunto problema. Otro ataque, el más común y diametralmente opuesto, es el que sostiene que el mercado libre derrocha recursos, en especial los recursos agotables. Se supone que se roba a las generaciones futuras debido a la codicia de la generación actual. Tal razonamiento conduciría a la paradójica conclusión de que *ningún* recurso debe consumirse en absoluto. Porque siempre que un hombre consume un recurso agotable (empleando aquí la palabra «consume» en un sentido más amplio, que incluye «agota» en la producción), quedan menos existencias para él o para sus descendientes. Es un hecho de la vida que *siempre* que se usa una cantidad dada de un recurso agotable, queda menos para el futuro y, en consecuencia, *cualquier* consumo de este tipo podría considerarse «robo al futuro», si optamos por definir el robo en términos tan inusuales.³² Apenas concedemos un uso *cualquiera* para el recurso agotable, tendremos que descartar el argumento del robo al futuro y aceptar las preferencias individuales del mercado. Entonces ya no hay motivo para suponer que el mercado empleará los recursos con mayor rapidez, como tampoco para suponer lo contrario. El mercado tenderá a utilizar los recursos, precisamente, con la rapidez que los consumidores deseen.³³

32. Términos inusuales, porque el robo se ha definido distintivamente como la apropiación de la *propiedad de otro* sin su conocimiento, y no como el uso de la propiedad de *uno mismo*.

33. Según dice Stigler al considerar el cargo sobre los recursos «derrochados» en el mercado. «Es un problema interesante definir sensatamente el “derroche” sin hacer

Después de haber desarrollado, en este volumen I, nuestro análisis básico de la economía del individuo aislado, el trueque y el intercambio indirecto, procederemos, en el volumen II, a desarrollar aún más el análisis considerando los problemas «dinámicos» de una economía cambiante, determinados tipos de factores, el dinero y su valor, el monopolio y la competencia, y a tratar sucintamente las consecuencias de la intervención violenta en el mercado libre.

APÉNDICE A. EL PRODUCTO FÍSICO MARGINAL Y EL VALOR DEL PRODUCTO MARGINAL

Por razones de simplificación, hemos descrito al *valor del producto marginal* (VPM) como igual al *producto físico marginal* (PFM) multiplicado por el *precio*. Después de haber visto que todo factor tiene que utilizarse en la región donde su producto físico marginal es decreciente, y dado que un mayor suministro de un factor conduce a una caída del precio, la conclusión del análisis fue que todo factor se utiliza en una región donde el uso de una mayor cantidad conduce a una disminución del valor del producto marginal y, por lo tanto, del valor descontado del producto marginal. Sin embargo, la suposición hecha en la primera frase no es del todo correcta.

Determinemos, pues, cuál es el multiplicador del producto físico marginal que dará por resultado el valor del producto marginal, el cual equivale al incremento en el ingreso obtenido mediante el agregado de una unidad, o perdido por la sustracción de una unidad de un factor. El valor del producto marginal será, pues, igual a la diferencia de ingreso entre una posición y otra, es decir, el cambio de posición resultante de un incremento o disminución de una unidad de un factor. En tal caso, *el valor del producto marginal es igual a R_2 menos R_1* , donde R es el ingreso bruto obtenido por la venta de un

que la palabra sea sinónimo de «no lucrativo». Stigler, *Theory of Price*, p. 332 n. Para un tratamiento sobre los recursos naturales y una crítica de las doctrinas sobre la «conservación», véase Anthony Scott, *Natural Resources: The Economics of Conservation*, University of Toronto Press, Toronto, 1955.

producto y una cifra mayor significa que se ha utilizado *más* cantidad de un factor en la producción. El *producto físico marginal* correspondiente a este incremento en el uso de un factor es $P_2 - P_1$, donde P es la cantidad de producto producido y una cifra mayor nuevamente significa que se ha empleado mayor cantidad de un factor.

Por lo tanto:

$$\text{VPM} = R_2 - R_1 \text{ por definición}$$

$$\text{PFM} = P_2 - P_1 \text{ por definición}$$

El ingreso se obtiene mediante la venta del producto; por ende, para cualquier punto dado de la curva de demanda, la recaudación total es igual a la cantidad producida y vendida, multiplicada por el precio del producto.

En consecuencia, $R = P \cdot p$, donde p es el precio del producto.

Por lo tanto:

$$R_2 = P_2 \cdot p_2$$

$$R_1 = P_1 \cdot p_1$$

Ahora bien, dado que los factores son bienes económicos, todo aumento en el uso de un factor, manteniendo constantes los demás factores, tiene que *aumentar* la cantidad producida. Obviamente, no tendría sentido que un empresario utilizara mayor cantidad de un factor que no aumentara el producto. Por lo tanto, $P_2 > P_1$.

Por otra parte, el precio del producto disminuye a medida que la oferta aumenta, de manera que:

$$p_2 < p_1$$

Ahora estamos tratando de encontrar qué es lo que multiplicado por el producto físico marginal determina el valor del producto marginal. Esta incógnita será igual a:

$$\frac{\text{VPM}}{\text{PFM}} = \frac{R_2 - R_1}{P_2 - P_1}$$

Esto puede denominarse *ingreso marginal*, que es el cambio en el ingreso dividido por el cambio en la producción.

Es obvio que esta cifra, que llamamos *ingreso marginal*, no será igual ni a p_2 ni a p_1 , como tampoco a ningún promedio de ellos. La simple multiplicación del denominador por cualquiera de los p , o por ambos, revelará que esta no equivale al numerador. ¿Cuál es la relación que existe entre el *ingreso marginal* y el precio?

El precio es el *ingreso medio*, es decir, es igual al ingreso total dividido por la cantidad producida y vendida. En conclusión,

$$p = \frac{R}{P}$$

Pero anteriormente, en la exposición sobre el producto marginal y el producto medio, vimos la relación matemática existente entre «medio» y «marginal», que rige tanto para la productividad como para el ingreso. Es decir, que en la región donde el medio va en aumento el marginal es mayor que el medio; en la región donde el medio disminuye, el marginal es menor que el medio. Pero al principio de este libro hemos establecido que la curva de demanda, es decir, el precio, o curva de ingreso medio, siempre *decrece* a medida que aumenta la cantidad. Por lo tanto, la curva de ingreso marginal también decrece y siempre está por debajo del ingreso medio, o precio. Así y todo, confirmemos la prueba demostrando que para dos posiciones cualesquiera, p_2 es mayor que el *ingreso marginal*. Dado que p_2 es menor que p_1 , a medida que el precio baja cuando la oferta aumenta quedará probada la proposición acerca de que el *ingreso marginal* es menor que ambos precios.

Primero, sabemos que:

$$p_2 < p_1$$

Lo que significa que:

$$\frac{R_2}{P_2} < \frac{R_1}{P_1}$$

Tomemos ahora el punto 1 como punto de partida y consideremos luego el cambio hacia el punto 2, de manera que:

$$\frac{R + \Delta R}{P + \Delta P} < \frac{R}{P}$$

representándolo así con los mismos símbolos que utilizamos antes en la demostración sobre la productividad.

Ahora, esto significa que:

$$\frac{R}{P} - \frac{R + \Delta R}{P + \Delta P} > 0$$

Combinando las dos fracciones y luego multiplicando, obtenemos:

$$R \Delta P - P \Delta R > 0$$

O bien:

$$R \Delta P > P \Delta R$$

De modo que:

$$\frac{R}{P} > \frac{\Delta R}{\Delta P}$$

(Hemos probado aquí que el *ingreso marginal* es menor que p_1 , el más alto de ambos precios.)

Ahora, esto significa que existe una *fracción* desconocida $1/k$, con $k > 1$, que multiplicada por el mayor será igual a la relación menor (*el ingreso marginal*) en la última desigualdad. Así:

$$\frac{R}{kP} = \frac{\Delta R}{\Delta P}$$

Ahora, por álgebra:

$$\frac{\Delta R}{\Delta P} = \frac{R + \Delta R}{kP + \Delta P}$$

Y dado que $k > 1$,

$$\frac{R + \Delta R}{P + \Delta P} > \frac{R + \Delta R}{kP + \Delta P}$$

Pero esto establece que:

$$\frac{R + \Delta R}{P + \Delta P} > \frac{\Delta R}{\Delta P}$$

Es decir que el *ingreso marginal es menor que p_2* , que es lo que queríamos demostrar.

En consecuencia, cuando consideramos que, estrictamente hablando, el *ingreso marginal* y no el precio debe ser multiplicado por el producto físico marginal para obtener el valor del producto marginal, hallamos que nuestra conclusión acerca de que la producción tiene lugar siempre en una zona decreciente de la curva del valor del producto marginal se *robustece*, en vez de debilitarse. El valor del producto marginal cae con mayor rapidez aún, en relación con el producto físico marginal, de lo que suponíamos. Además, nuestro análisis no se modifica mayormente porque no hemos introducido ningún determinante básico nuevo, aparte del producto físico marginal y de los precios establecidos por la curva de demanda del consumidor, en nuestro análisis correctivo. En vista de todo esto, podemos seguir tratando el valor del producto marginal como equivalente al producto físico marginal multiplicado por el precio, como una aproximación legítima, y simplificada, al resultado real.³⁴

34. Ha surgido una curiosa noción de que, considerando el *ingreso marginal* en vez del precio, como multiplicador, de alguna manera se vicia la óptima satisfacción de los deseos del consumidor en el mercado. No hay nada que justifique auténticamente semejante presunción.

APÉNDICE B. EL PROFESOR ROLPH Y LA TEORÍA DE LA PRODUCTIVIDAD MARGINAL DESCONTADA

De las escuelas de pensamiento económico contemporáneas, las más conocidas han sido la econométrica, la keynesiana, la institucionalista y la neoclásica. El término «neoclásico» alude a la pauta establecida por los principales economistas de fines del siglo XIX. La clase neoclásica predominante en la actualidad es la representada por el sistema del profesor Frank Knight, cuyo rasgo más característico es el ataque a todo el concepto de la preferencia temporal. Negando la preferencia temporal y basando la retribución por interés exclusivamente en una presunta «productividad» del capital, los seguidores de Knight atacan la teoría del *valor descontado* del producto marginal y, en cambio, abogan por una teoría del valor puro del producto marginal. La exposición más clara de este enfoque se encuentra en un artículo del profesor Earl Rolph, discípulo de Knight.³⁵

Rolph define como «producto» cualquier resultado *inmediato* de «actividades actuales valorables». Estas incluyen el trabajo en bienes que serán consumidos únicamente en el futuro. Así,

Los trabajadores y equipos que inician la construcción de un edificio podrán tener apenas algunas estacas en el terreno como muestra de su trabajo el primer día, pero esto es su producto inmediato y no la estructura completa. Así, la doctrina de que un factor recibe el valor de su producto marginal se refiere a su producto inmediato. La simultaneidad entre producción y producto no requiere ninguna suposición simplificadora. Esto es una apelación directa a lo obvio. Toda actividad tiene sus resultados inmediatos.

Evidentemente, nadie niega que la gente trabaja en bienes aportando capital poco a poco. Pero, ¿el resultado inmediato de esto es un *producto* en un sentido realmente práctico? Resulta claro que el producto es el producto final, el bien que se vende al consumidor. El propósito del sistema de producción consiste en conducir al consumo

35. Earl Rolph. «The Discounted Marginal Productivity Doctrine», en *Readings in Theory of Income Distribution*, pp. 278-93.

final. Todas las compras intermedias se basan en la expectativa de la compra final por parte del consumidor y, de otro modo, no tendrían lugar. Toda actividad tiene que arrojar «resultados» inmediatos, pero estos resultados no derivarían en ningún ingreso monetario si los propietarios de los factores fuesen ellos mismos los propietarios conjuntos de todo lo que producen hasta la etapa final del consumo. En ese caso, resultaría evidente que no reciben el pago en forma instantánea; en consecuencia, su producto no es inmediato. El único motivo de que *se les pague* inmediatamente (y ni siquiera aquí lo inmediato es estricto) en el mercado es que los capitalistas *adelantan* bienes presentes a cambio de bienes *futuros*, por lo cual esperan una gratificación, es decir, un ingreso por intereses. Así, los propietarios de los factores cobran el valor *descontado* de su producto marginal.

El enfoque de Knight-Rolph, además, es un retroceso a la teoría del valor del coste real. Supone que, de algún modo, los esfuerzos actuales siempre producen resultados actuales. Pero, ¿cuándo? En «actividades actuales valorables». Ahora bien, ¿de qué manera estas actividades se *tornan* valorables? Únicamente si se vende su *producto futuro*, según lo esperado, a los consumidores. Supongamos, sin embargo, que la gente trabaja años en cierto bien y que es pagada por capitalistas, pero después los consumidores no compran el producto final. Los capitalistas absorben pérdidas monetarias. El pago inmediato ¿fue acorde con el producto marginal? El pago era simplemente una inversión en bienes futuros que los capitalistas habían realizado.

Rolph, pues, se refiere a otro presunto infame error del enfoque del descuento, esto es, la «doctrina de la *no coordinación de los factores*». Esto significa que algunos factores, en su pago, reciben el valor *descontado* de su producto marginal, pero otros no. Rolph, sin embargo, elabora una premisa infundada: ninguna teoría sólida sobre los descuentos presupone una no coordinación. Según hemos expresado ya, *todos* los factores —trabajo, tierra y bienes de capital— reciben el valor descontado de su producto marginal. La diferencia con respecto a los propietarios de bienes de capital es que, en último análisis, no reciben ningún pago *independiente*, puesto que los bienes de capital se reducen a los factores que los produjeron, en última

instancia, los factores tierra y trabajo, y a un interés por el tiempo involucrado en el pago adelantado que hacen los capitalistas.³⁶ Rolph cree que no hay coordinación porque los dueños de los factores tierra y trabajo «reciben una participación descontada» y el capital, una «participación no descontada». Pero esta es una manera errónea de expresar la conclusión. Los propietarios de los factores tierra y trabajo perciben una participación descontada, pero los propietarios del capital (capital monetario) reciben el *descuento*.

El resto del artículo de Rolph intenta probar, sobre todo, que no existe un intervalo en los pagos a los propietarios de los factores. Rolph supone la existencia de «centros de producción» dentro de cada empresa que, fraccionados en pasos virtualmente instantáneos, producen y luego, de manera implícita, reciben un pago inmediato. Esta tergiversada e irreal elaboración de las cosas pasa por alto completamente la cuestión. Aunque hubiese «centros de producción» atomizados, el caso es que alguna persona o personas tendrán que hacer adelantos de dinero durante todo el proceso, no importa en qué orden, hasta que se venda el producto terminado a los consumidores. Permitamos que Rolph describa un sistema de producción atomizado o integrado, según el caso, donde nadie haga los adelantos de bienes presentes (capital monetario) cuya existencia él niega. Y mientras los trabajadores y propietarios de tierras trabajen durante años en los productos intermedios, sin recibir paga hasta que el producto final

36. Rolph atribuye este error a Knut Wicksell, pero tal confusión no debe imputarse a este último, quien emprende una brillante exposición sobre el capital y la estructura de la producción y el papel del tiempo en la producción. Wicksell demuestra correctamente que el trabajo y la tierra son, en última instancia, los únicos factores y que, por lo tanto, la productividad marginal de los bienes de capital es reducible a la productividad marginal de los factores trabajo y tierra, de manera que el capital monetario gana el interés (o descuento) diferencial. El tratamiento de Wicksell sobre estas cuestiones y otras afines tiene una importancia básica. Reconoció, por ejemplo, que los bienes de capital están plena y básicamente coordinados con los factores tierra y trabajo *únicamente desde el punto de vista de la empresa individual*, pero no cuando consideramos el mercado total con todas sus interrelaciones. Las teorías económicas actuales se preocupan todavía más que los autores de su época, para su detrimento, por el estudio de una empresa aislada y no por el mercado interrelacionado. Wicksell, *Lectures*, I, pp. 148-54, 185-95.

esté listo para llegar al consumidor, dejemos que Rolph los exhorte a no preocuparse, porque, en forma implícita, se les ha pagado simultáneamente a medida que trabajaban. Esta es la consecuencia lógica de la posición de Knight-Rolph.³⁷

37. Rolph termina su artículo concretamente rechazando todas las influencias de la preferencia temporal sobre el interés, que explica a la manera de Knight a través del «coste» de producir los nuevos bienes de capital.

Bibliografía

- About, Edmond (1872): *Handbook of Social Economy*. Londres: Strahan & Co., Londres.
- Aristóteles. *Ethica Nicomachea*, Bk. I.
- Bastiat, Frédéric (1944): *Harmonies of Political Economy*. Santa Ana, Calif.: Register Publishing Co.
- Benham, Frederic (1941): *Economics*. Nueva York: Pitman Publishing, 1941. 6.^a ed. por Sir Isaac Pitman & Sons, 1960.
- Bernardelli, Harro F. (1936): «What Has Philosophy to Contribute to the Social Sciences, and to Economics in Particular?», *Economica*.
- (1938): «The End of the Marginal Utility Theory», *Economica*.
- (1939): «A Reply to Mr. Samuelson's Note», *Economica*.
- Böhm-Bawerk, Eugen von (1896): «The Positive Theory of Capital and Its Critics, Part III», *Quarterly Journal of Economics*.
- (1922): *Capital and Interest*. Nueva York: Brentano's, 1922. Reimpr., Libertarian Press, 1959.
- (1930): *The Positive Theory of Capital*. Nueva York: G.E. Stechert. Reimpr., Books for Libraries Press, 1971. [Trad. esp.: *Teoría positiva del capital*, Madrid: Ediciones Aosta, 1998].
- Boulding, Kenneth E. (1966 [1941]): *Economic Analysis*, 1.^a ed., Nueva York: Harper & Bros.
- Bowley, Marian (1949): *Nassau Senior and Classical Economics*. Nueva York: Augustus M. Kelley, 1949. Reimpr., Octagon Books, 1967.
- Cairnes, J.E. (1888): *The Character and Logical Method of Political Economy*, 2.^a ed., Londres: Macmillan. Reimpr., Batoche Books, 2001.
- Carver, T.N. (1919 [1904]): *The Distribution of Wealth*. Nueva York: Macmillan.
- Clemence, Richard V. y Francis S. Doody (1950): *The Schumpeterian System*. Cambridge: Addison Wesley Press, 1950. Reimpr., Augustus M. Kelley, 1963.

- Coase, Ronald H. (1959): «The Federal Communications Commission», *Journal of Law and Economics*.
- Colm, Gerhard (1954): «The Corporation and the Corporation Income Tax in the American Economy», *American Economic Review, Papers and Proceedings*.
- Conant, Charles A. (1905): *The Principles of Money and Banking*. Nueva York: Harper & Bros.
- Culbertson, J.M. (1957): «The Term Structure of Interest Rates», *Quarterly Journal of Economics*.
- Donisthorpe, Wordsworth (1895): *Law in a Free State*. Londres: Macmillan.
- Dorau, Herbert B. y Albert G. Hinman (1928): *Urban Land Economics*. Nueva York: Macmillan.
- Ellis, Howard S. (1952): «Review of Schumpeter's *Ten Great Economists*», *Journal of Political Economy*.
- Erttinger, K.E., ed. (1947): *Co-operatives in the Petroleum Industry*. Nueva York: Petroleum Industry Research Foundation. Part I: Ludwig von Mises, «Observations on the Co-operative Movement».
- Fairchild, Fred R., Edgar S. Furniss y Norman S. Buck (1948 [1926]): *Elementary Economics*. Nueva York: Macmillan.
- Fetter, Frank (1900): «Recent Discussions of the Capital Concept», *Quarterly Journal of Economics*.
- (1902): «The Roundabout Process of the Interest Theory», *Quarterly Journal of Economics*.
- (1914): «Capitalization Versus Productivity, Rejoinder», *American Economic Review*.
- (1914): «Davenport's Competitive Economics», *Journal of Political Economy*.
- (1914): «Interest Theories, Old and New», *American Economic Review*.
- (1918 [1915]): *Economic Principles*. Nueva York: Century Company.
- Gabor, André y I.F. Pearce (1952): «A New Approach to the Theory of the Firm», *Oxford Economic Papers*.
- (1958): «The Place of Money Capital in the Theory of Production», *Quarterly Journal of Economics* (November 1958).
- Gilbert, Milton y George Jaszi (1946): «National Product and Income Statistics as an Aid in Economic Problems», en W. Fellner y B.F. Haley, eds., *Readings in the Theory of Income Distribution*. Filadelfia: Blakiston. Reimpr., Richard D. Irwin, 1963.

BIBLIOGRAFÍA

- Grampp, William D. (1948): «Adam Smith and the Economic Man», *Journal of Political Economy*.
- Hahn, L. Albert (1956): *Common Sense Economics*. Nueva York: Abelard-Schuman.
- Harper, F.A. (1949 [1993]): *Liberty: A Path to Its Recovery*. Irvington-on-Hudson, N.Y.: Foundation for Economic Education.
- Hayek, F.A. (1935): *Prices and Production*, 2.^a ed., Londres: Routledge and Kegan Paul. Reimpr., Augustus M. Kelley, 1967. [Trad. esp.: *Precios y producción*, Madrid: Ediciones Aosta/Unión Editorial, 1996].
- (1939): «The “Paradox” of Saving», en *Profits, Interest, and Investment*. Londres: Routledge and Kegan Paul. Reimpr., Augustus M. Kelley, 1969.
- (1946): «The Mythology of Capital», en W. Fellner y B.F. Haley, eds., *Readings in the Theory of Income Distribution*. Filadelfia: Blakiston. Reimpr., Richard D. Irwin, 1963.
- (1952): *The Counter-Revolution of Science*. Glencoe, Ill.: Free Press. Reimpr., Liberty Fund, 1980. [Trad. esp.: *La contrarrevolución de la ciencia*, Unión Editorial (2003), 2.^a ed., 2008].
- (1964 [1952]): «Carl Menger», en Henry W. Spiegel, ed., *The Development of Economic Thought*. Nueva York: John Wiley.
- (1975 [1941]): *The Pure Theory of Capital*. Chicago: University of Chicago Press.
- (1996 [1948]): «The Facts of the Social Sciences», «The Meaning of Competition» y «Socialist Calculation III, the Competitive “Solution”», en *Individualism and Economic Order*. Chicago: University of Chicago Press.
- Herbert, Auberon (1951): «A Cabinet Minister’s Vade Mecum», en Michael Goodwin, ed., *Nineteenth-Century Opinion*. Londres: Penguin Books.
- Herbert, Auberon y J.H. Levy (1912): *Taxation and Anarchism*. Londres: Personal Rights Assn.
- Hoover, Edgar M. (1954): «Some Institutional Factors in Business Decisions», *American Economic Review, Papers and Proceedings*.
- Hutchison, T.W. (1953): *A Review of Economic Doctrines, 1870-1929*. Oxford: Clarendon Press. Reimpr., Thoemmes Press, 1996.
- Hutt, W.H. (1954): *Theory of Collective Bargaining*. Glencoe, Ill.: Free Press. Reimpr., The Cato Institute, 1980.
- Ischboldin, Boris (1960): «A Critique of Econometrics», *Review of Social Economy*.

- Jevons, W. Stanley (1888): *The Theory of Political Economy*, 3.^a ed., London: Macmillan. Reimpr., Augustus M. Kelley, 1965.
- Kauder, Emil (1953): «Genesis of the Marginal Utility Theory», *Economic Journal*.
- (1953): «The Retarded Acceptance of the Marginal Utility Theory», *Quarterly Journal of Economics*.
- (1958): «Intellectual and Political Roots of the Older Austrian School», *Zeitschrift für Nationalökonomie* XVII, n.º 4.
- Keynes, John Maynard (1936): *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Nueva York: Harcourt, Brace & Co., 1936. Reimpr., Prometheus Books, 1997. [Trad. esp. *La Teoría General del empleo, el interés y el dinero*, Ediciones Aosta, S.A., Madrid 1998].
- Kuznets, Simon S. (1946): *National Income: A Summary of Findings*. Nueva York: National Bureau of Economic Research.
- Laughlin, J. Laurence (1931): *A New Exposition of Money, Credit, and Prices*. Chicago: University of Chicago Press.
- Letwin, William L. (1954): «The English Common Law Concerning Monopolies», *University of Chicago Law Review*.
- Locke, John (1997 [1948]): *An Essay Concerning the True Original Extent and End of Civil Government, Second Treatise*, en Ernest Barker, ed., *Social Contract*. Londres: Oxford University Press.
- Luckett, Dudley G. (1959): «Professor Lutz and the Structure of Interest Rates», *Quarterly Journal of Economics*.
- Lutz, Friedrich A. (1946): «The Structure of Interest Rates», en W. Fellner & B.F. Haley, eds., *Readings in the Theory of Income Distribution*. Filadelfia: Blakiston. Reimpr., Richard D. Irwin, 1963.
- Lyon, Hastings (1938): *Corporations and their Financing*. Boston: D.C. Heath.
- Marshall, Alfred (1920): *Principles of Economics*, 8.^a ed., Londres: Macmillan. Reimpr., Prometheus Books, 1997.
- Martin, James J. (1953): *Men Against the State*. DeKalb, Ill.: Adrian Allen Associates, 1953. Reimpr., Ralph Myles, 1970.
- Meek, Ronald L. (1954): «Adam Smith and the Classical Concept of Profit», *Scottish Journal of Political Economy*.
- Menger, Carl (1950): *Principles of Economics*. Glencoe, Ill.: Free Press. Reimpr., Libertarian Press, 1994. [Trad. esp.: *Principios de economía política*, Unión Editorial, Madrid 1983, 2.^a ed., 1997].

BIBLIOGRAFÍA

- Milliman, Jerome W. (1956): «Commonality, the Price System, and Use of Water Supplies», *Southern Economic Journal*.
- (1959): «Water Law and Private Decision-Making: A Critique», *Journal of Law and Economics*.
- Mises, Ludwig von (1949): *Human Action*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1949. Reimpr., the Ludwig von Mises Institute, 1998. [Trad. española: *La acción humana*, Unión Editorial, Madrid 1980, 10.^a ed., 2011].
- (1953): «Comments about the Mathematical Treatment of Economic Problems», *Studium Generale* VI, n.º 2 (1953); Springer Verlag; trad. por Helena Ratzka.
- (1953 [1957]): *The Theory of Money and Credit*. New Haven, Conn.: Yale University Press. Reimpr., Liberty Fund, 1995. [Trad. esp.: *La teoría del dinero y del crédito*, Unión Editorial, Madrid 1997].
- Niksa, Vladimir (1959): «The Role of Quantitative Thinking in Modern Economic Theory», *Review of Social Economy*.
- Oppenheimer, Franz (1928 [1914]): *The State*. Nueva York: Vanguard Press. Reimpr., Transaction Publishers, 1998.
- Painlevé, Paul (1960): «The Place of Mathematical Reasoning in Economics», en Louise Sommer, ed., *Essays in European Economic Thought*. Princeton, N.J.: D. Van Nostrand.
- Parsons, Talcott (1990 [1949]): *The Structure of Social Action*. Glencoe, Ill.: Free Press.
- Patinkin, Don (1956): *Money, Interest, and Prices*. Evanston, Ill.: Row, Peterson & Co.. Reimpr., Harper-Collins, 1998.
- Pen, J. (1952): «A General Theory of Bargaining», *American Economic Review*.
- Penrose, Edith T. (1952): «Biological Analogies in the Theory of the Firm», *American Economic Review*.
- Perry, Arthur Latham (1892): *Political Economy*, 21.^a ed. Nueva York: Charles Scribner's Sons. POD, 2002.
- Poirier, René (1951): «Sur Logique», en André Lalande, *Vocabulaire technique et critique de la philosophie*. París: Presses Universitaires de France.
- Pollock, Frederick (1929): «Contract», en *Encyclopedia Britannica*, 14.^a ed., Londres.
- Robbins, Lionel (1934): «Remarks upon Certain Aspects of the Theory of Costs», *Economic Journal*.

- (1950): «On a Certain Ambiguity in the Conception of Stationary Equilibrium», en Richard V. Clemence, ed., *Readings in Economic Analysis*. Cambridge: Addison Wesley Press.
- Robertson, D.H. (1954 [1952]): *Utility and All That*. Londres: George Allen and Unwin.
- Rolph, Earl (1946): «The Discounted Marginal Productivity Doctrine», en W. Fellner & B.F. Haley, eds., *Readings in Theory of Income Distribution*. Filadelfia: Blakiston. Reimpr., Richard D. Irwin, 1963.
- Rothbard, Murray N. (1951): «Praxeology: Reply to Mr. Schuller», *American Economic Review*.
- (1956): «Concerning Water», *The Freeman*.
- (1956): «Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics», en Mary Sennholz, ed. *On Freedom and Free Enterprise: Essays in Honor of Ludwig von Mises*. Princeton, N.J.: D. Van Nostrand. Reimpr., Rothbard, *The Logic of Action One: Method, Money, and the Austrian School*, Edward Elgar, 1997.
- (1957): «In Defense of “Extreme Apriorism.”», *Southern Economic Journal*. Reimpr., *Austrian Economics*, Vol. 1, Stephen Littlechild, ed. Brookfield, Vt.: Edward Elgar, 1990. Trad.. francesa, «*L’apriorisme extreme*» por Francois Guillaumat, en *Economistes et charlatans*. París: Les Belles Lettres, 1991. Reimpr., *The Logic of Action One: Money, Method, and the Austrian School*, Edward Elgar, 1997.
- Schuller, G.J. (1951): «Rejoinder», *American Economic Review*.
- Schumpeter, Joseph A. (1985 [1951]): «Eugen von Böhm-Bawerk, 1851-1914», en *Ten Great Economists*. Nueva York: Oxford University Press.
- (1996 [1954]): *History of Economic Analysis*. Nueva York: Oxford University Press.
- Scott, Anthony (1955): *Natural Resources: The Economics of Conservation*. Toronto: University of Toronto Press.
- Smith, Adam (1937): *The Wealth of Nations*. Nueva York: Modern Library. Reimpr., Bantam Books, 2003.
- Stigler, George J. (1946): *Production and Distribution Theories*. Nueva York: Macmillan. Reimpr., Transaction Publishers, 1994.
- (1946): *The Theory of Price*. Nueva York: Macmillan. Reimpr., Prentice Hall, 1987.
- Thirlby, G.F. (1946): «The Subjective Theory of Value and Accounting “Cost.”», *Economica*.

BIBLIOGRAFÍA

- Tucker, Benjamin R. (1897): *Instead of a Book*, 2.^a ed. Nueva York: B.R. Tucker. Reimpr., Haskell House Publishers, 1969.
- Van Sickle, John V. y Benjamin A. Rogge (1954): *Introduction to Economics*. Nueva York: D. Van Nostrand.
- Viner, Jacob (1937): *Studies in the Theory of International Trade*. Nueva York: Harper & Bros. Reimpr., Augustus M. Kelley, 1965.
- Walker, Charls E. (1954): «Federal Reserve Policy and the Structure of Interest Rates on Government Securities», *Quarterly Journal of Economics*.
- Wicksell, Knut (1934): *Lectures on Political Economy*. Londres: Routledge & Kegan Paul, 1934. Reimpr., Augustus M. Kelley, 1967.
- Wicksteed, Philip H. (1933 [1910]): *The Common Sense of Political Economy and Selected Papers*, Vol. 1. Lionel Robbins, ed. Londres: Routledge & Kegan Paul. Reimpr., *Collected Works of Philip Henry Wicksteed*, 5 vols., Ian Steedman, ed. Thoemmes Press, 1999.
- Wieser, Friedrich F. von (1927): *Social Economics*. Londres: George Allen & Unwin, 1927. Reimpr., Routledge, 2003.
- Wolowski, Léon y Émile Levasseur (1884): «Property», en *Lalor's Cyclopedia of Political Science, etc.* Chicago: M.B. Cary & Co..
- Yeager, Leland B. (1954): «Some Questions on Growth Economics», *American Economic Review*.

Índice de nombres

- About, Edmond, 173n, 188n, 517
Aristóteles, In, 517
- Barker, Ernest, 91n, 520
Bastiat, Frédéric, 82n, 517
Benham, Frederic C., 54, 55n, 65n, 124n, 517
Bernardelli, Harro F., 310n, 315n, 517
Blackstone, William, 179n
Blaug, Mark, XXI, XXII, XXX
Blumert, Burton S., XLII
Böhm-Bawerk, Eugen von, XXI, XXII, XXVIII, XXX, 32n, 41n, 57, 58, 58n, 67n, 104n, 299n, 327, 327n, 328n, 352n, 353n, 357, 364n, 370n, 374n, 376n, 392n, 405n, 407n, 428n, 485n, 488, 489, 489n, 490, 496n, 517, 522
Boulding, Kenneth Ewart, 95, 95n, 109n, 141n, 501n, 517
Bowley, Marian, 326n, 517
Buck, Norman S., 504n, 518
- Cairnes, John Elliot, 326n, 517
Carver, Thomas Nixon, 22n, 517
Clark, John Bates, 54n, 404, 405n, 454, 486
Clemence, Richard Vernon, 454n, 455, 455n, 517, 522
Coase, Ronald Harry, XXV, 174n, 518
- Colm, Gerhard, 438n, 518
Conant, Charles A., 197n, 518
Culbertson, John Mathew, 450n, 518
- Donisthorpe, Wordsworth, 180n, 182n, 518
Doody, Francis Stephen, 454n, 455, 455n, 517
Dorau, Herbert B., 173n, 518
- Ellis, Howard Sylvester, 328n, 518
Ettinger, K.E., 436n, 518
- Fairchild, Fred Rogers, 504n, 518
Fellner, William, 403n, 518-520, 522
Fetter, Frank Albert, XXXIV, XXXVIII, 45n, 104n, 297n, 299n, 392n, 405n, 428n, 429n, 440n, 441n, 442n, 455n, 495n, 496n, 500n, 518
Fisher, Irving, 428n, 429n
Friedman, Milton, XXVI
Furniss, Edgar Stephenson, 504n, 518
- Gabor, André, 354n, 518
George, Henry, 171, 176, 176n, 486, 507
Gilbert, Milton, 403n, 518

- Goodwin, Michael, 185n, 519
 Grampp, William Dyer, 98n, 519
- Hahn, Lucien Albert, 46n, 519
 Haley, Bernard Francis, 403n, 518-520, 522
 Harper, Floyd Arthur, 94n, 95n, 519
 Hayek, Friedrich A., XIII, XXII, XXIII, XXVIII, XXX, XL, XLI, 1n, 3n, 41n, 360n, 369n, 405n, 488n, 492n, 504, 504n, 505, 519
 Hazlitt, Henry, XXVI
 Herbert, Auberon, 185, 185n, 519
 Hicks, J.R., XXI, XXX
 Hinman, Albert Greene, 173n
 Hoover, Edgar Malone, 438n, 519
 Hoppe, Hans-Hermann, XXVI, XXX
 Hutchison, Terence Wilmot, 327n, 519
 Hutt, William Harold, 367n, 519
- Ingalls, Joshua K., 175, 176, 176n
 Ischboldin, Boris, 73n, 326n, 519
- Jaszi, George, 403n, 518
 Jevons, William Stanley, 306n, 316n, 326n, 342n, 357, 520
- Kaldor, Nicholas, 505
 Kauder, Emil, 327n, 344n, 357n, 459n, 520
 Keynes, John Maynard, XXV, XXXVII, XXXIX, 374n, 429n, 520
 Kirzner, Israel, XXI, XXIII, XXVI, XXX, XLI
 Knight, Frank Hyneman, XXXIV, XXXV, 54n, 404, 454, 490, 492n, 513, 514, 516, 516n
 Kuznets, Simon S., 403n, 520
 Lachmann, Ludwig M., XXIII, XLI
- Laughlin, James Laurence, 192n, 198n, 520
 Leoni, Bruno, XXVIII, XXXI
 Letwin, William L., 181n, 520
 Levasseur, Émile, 171, 171n, 523
 Levy, J.H., 185n, 519
 Locke, John, 91n, 344n, 520
 Luckett, Dudley G., 450n, 453n, 520
 Lutz, Friedrich August, 449n, 450n, 520
 Lyon, Hastings, 436n, 520
- Marshall, Alfred, XXXVI, 344n, 354, 358, 358n, 359, 360, 360n, 361, 362, 362n, 520
 Martin, James J., 176n, 520
 Meek, Ronald L., 418n, 520
 Menger, Carl, XXI, XXXI, 12n, 82n, 86n, 100n, 104n, 192n, 197n, 327n, 356n, 357, 488n, 490n, 519, 520
 Mill, John Stuart, 217n
 Milliman, Jerome W., 175n, 521
 Mises, Ludwig von, *passim*
- Niksa, Vladimir, 73n, 326n, 521
- Oppenheimer, Franz, 79n, 521
 Painlevé, Paul, 326n, 521
- Pareto, Vilfredo, XXIII, XXXI
 Parsons, Talcott, 4n, 521
 Patinkin, Don, 276n, 277n, 521
 Pearce, I.F., 354n, 518
 Pen, J., 364n, 365n, 521
 Penrose, Edith Tilton, 1n, 521
 Perry, Arthur Latham, 163n, 521
 Petro, Sylvester, XXVI
 Pigou, Arthur Cecil, XXV
 Poirier, René, 74n, 521

ÍNDICE DE NOMBRES

- Pollock, Frederick, 179n, 521
- Robbins, Lionel, 329n, 454, 454n, 521, 523
- Robertson, Dennis Holme, 262n, 522
- Rockwell, Llewellyn H., Jr., XIV, XLII
- Rogge, Benjamin A., 493, 493n, 523
- Rolph, Earl, 485n, 513, 513n, 514, 515, 515n, 516, 516n, 522
- Rothbard, Murray Newton, *passim*
- Samuelson, Paul, XXXVII
- Schuller, George J., 73n, 522
- Schumpeter, Joseph, XXIII, XXXI, 238n, 270n, 311, 311n, 328n, 454, 522
- Scott, Anthony, 508n, 522
- Sennholz, Mary, 73n, 522
- Shackle, G.L.S., XXIII, XLI
- Smith, Adam, 97, 97n, 98n, 192n, 405n, 418n, 519, 520, 522
- Sommer, Louise, 326n, 521
- Spadaro, Louis M., XXVI
- Spiegel, Henry Williams, 488n, 519
- Stigler, George Joseph, 37n, 327, 327n, 460n, 476n, 492n, 507n, 508n, 522
- Taussig, Frank W., XXXIV, XXXIV(n), XXXVII
- Thirlby, G.F., 341n, 342n, 522
- Tucker, Benjamin R., 176n, 523
- Van Sickle, John Valentine, 493, 493n, 523
- Viner, Jacob, 238n, 523
- Walker, Charles Edward, 453n, 523
- Walras, Léon, XXXIX, 316n
- Wicksell, Knut, 402n, 486n, 492n, 515n, 523
- Wicksteed, Philip Henry, XXXIV, 141n, 193n, 279n, 281n, 285, 286n, 299n, 313n, 523
- Wieser, Friedrich Freiherr von, 244n, 326n, 337n, 357, 523
- Wolowski, Léon, 171, 171n, 523
- Yeager, Leland Bennett, 360n, 523
- Zeuthen, Frederik, 326n

Murray N. Rothbard

El hombre, la economía y el Estado

Tratado sobre principios de economía

Volumen II

Traducción de Norberto R. Sedaca



Unión Editorial

2013

Dedicado a Ludwig von Mises

*Esta edición en español se dedica
a la memoria de Alberto Benegas Lynch
(1909-1999)*

Índice

Nota del editor	XV
CAPÍTULO 8. LA PRODUCCIÓN: LA FUNCIÓN EMPRESARIAL Y EL CAMBIO	
1. Ganancia y pérdida empresarial	I
2. Efecto de la inversión neta	9
3. El valor capital y las ganancias agregadas en una economía cambiante	20
4. La acumulación de capital y la extensión de la estructura de producción	30
5. La adopción de una nueva técnica	38
a) El empresario y la innovación	40
6. Los beneficiarios del ahorro y la inversión	41
7. La economía progresiva y la tasa de interés pura	43
8. El componente empresarial en la tasa de interés de mercado	44
9. Riesgo, incertidumbre y seguro	46
CAPÍTULO 9. LA PRODUCCIÓN: LOS PRECIOS DE LOS FACTORES Y LOS INGRESOS DE LA PRODUCCIÓN	
1. Introducción	51
2. Trabajo, tierra y renta	51
a) Renta	51
b) La naturaleza del trabajo	59
c) La oferta de tierra	61
d) La oferta de trabajo	67
e) La productividad y la productividad marginal	74

EL HOMBRE, LA ECONOMÍA Y EL ESTADO

f)	Una nota sobre los tipos de salario netos y totales . . .	76
g)	El «problema» de la desocupación	78
3.	El empresariado y los ingresos	85
a)	Los costes de la empresa	85
b)	El ingreso de la empresa	98
c)	El servicio personal al consumidor	103
d)	El cálculo económico y las ganancias implícitas . . .	104
e)	La integración vertical y la dimensión de la empresa	107
4.	La economía del emplazamiento y de las relaciones espaciales	116
5.	Una nota sobre la falacia de la «distribución»	122
6.	Un resumen acerca del mercado	123
CAPÍTULO 10. EL MONOPOLIO Y LA COMPETENCIA		129
1.	El concepto de soberanía del consumidor	129
a)	Soberanía del consumidor <i>versus</i> soberanía individual	129
b)	El profesor Hutt y la soberanía del consumidor . . .	131
2.	Los cárteles y sus consecuencias	137
a)	Los cárteles y el «precio de monopolio»	137
b)	Cárteles, fusiones y sociedades de capitales	143
c)	Economía, tecnología y dimensión de la empresa	146
d)	La inestabilidad del cártel	153
e)	La libre competencia y los cárteles	155
f)	El problema de un cártel de grandes dimensiones . .	161
3.	La ilusión del precio de monopolio	164
a)	Definiciones de monopolio	164
b)	Teoría neoclásica del precio de monopolio	175
c)	Consecuencias de la teoría del precio de monopolio	178
1.	El medio ambiente competitivo	178
2.	Beneficio monopolístico vs. ganancia de monopolio para un factor de producción . .	180

ÍNDICE

3.	¿Un mundo de precios de monopolio?	184
4.	Competencia «despiadada»	185
d)	La ilusión del precio de monopolio en un mercado no intervenido	192
e)	Algunos problemas en la teoría de la ilusión del precio de monopolio	204
1.	Monopolio de localización	204
2.	Monopolio natural	208
4.	Sindicatos obreros	210
a)	Precio controlado para el trabajo	210
b)	Argumentos en favor de los sindicatos. Su crítica	223
1.	La indeterminación	223
2.	Monopsonio y oligopsonio	225
3.	Mayor eficiencia y el «efecto Ricardo»	226
5.	La teoría de la competencia monopolística o imperfecta	227
a)	Precio competitivo monopolístico	227
b)	La paradoja de la capacidad en exceso	235
c)	Chamberlin y el coste de venta	245
6.	Los precios multiformes y el monopolio	247
7.	Patentes y derechos de autor	255
CAPÍTULO II. EL DINERO Y SU PODER ADQUISITIVO		265
1.	Introducción	265
2.	La relación monetaria: la demanda y la oferta de dinero	265
3.	Modificaciones en la relación monetaria	273
4.	Utilidad del <i>stock</i> monetario	275
5.	La demanda de dinero	277
a)	El dinero en la economía de giro uniforme y en el mercado	277
b)	La demanda especulativa	279
c)	Influencias seculares sobre la demanda de dinero . .	282
d)	¿Es ilimitada la demanda de dinero?	283

e)	El poder adquisitivo de la unidad monetaria y la tasa de interés	284
f)	El atesoramiento y el sistema keynesiano	287
	1. El ingreso social, los gastos y el desempleo . . .	287
	2. La «preferencia por la liquidez»	297
g)	El poder adquisitivo y los términos de intercambio como componentes de la tasa de interés	304
6.	La oferta de dinero	311
a)	El <i>stock</i> de la mercancía moneda	311
b)	Los derechos sobre el dinero: las casas de depósitos	313
c)	Los sustitutos monetarios y la oferta de dinero . . .	317
d)	Una acotación sobre ciertas críticas a la reserva del 100%	323
7.	Las ganancias y las pérdidas durante los cambios en la relación monetaria	324
8.	La determinación de los precios: el lado de los bienes y el lado de la moneda	329
9.	El intercambio interregional	332
a)	La uniformidad geográfica del poder adquisitivo del dinero	332
b)	El <i>clearing</i> en el intercambio interregional	335
10.	La balanza de pagos	336
11.	Los atributos monetarios de los bienes	340
a)	Las cuasi monedas	340
b)	Las letras de cambio	341
12.	Los tipos de cambio entre monedas coexistentes	342
13.	La falacia de la ecuación de intercambio	345
14.	La falacia de la medición y estabilización del poder adquisitivo de la unidad monetaria	357
a)	La medición	357
b)	La estabilización	362
15.	Las fluctuaciones económicas	366
16.	La teoría del ciclo económico de Schumpeter	370
17.	Otras falacias del sistema keynesiano	374

INDICE

a) El interés y la inversión	375
b) La «función consumo»	376
c) El multiplicador	382
18. La falacia del principio de aceleración	384

CAPÍTULO 12. LAS CONSECUENCIAS ECONÓMICAS

DE LA INTERVENCIÓN VIOLENTA EN EL MERCADO	391
1. Introducción	391
2. Una tipología de la intervención	393
3. Los efectos directos de la intervención sobre la «utilidad»	395
4. La utilidad <i>ex post</i> : el mercado libre y el gobierno	401
5. La intervención triangular: el control de precios	408
6. La intervención triangular: el control sobre el producto	417
7. La intervención binaria: el presupuesto gubernamental	425
8. La intervención binaria: el impuesto	431
a) El impuesto a los ingresos	431
b) Intentos de aplicar un impuesto neutral	437
c) Traslado e incidencia: gravamen sobre la industria	445
d) Traslado e incidencia: impuesto general sobre las ventas	448
e) Impuesto sobre el valor de la tierra	453
f) Imposición sobre el «exceso de poder adquisitivo»	455
9. La intervención binaria: los gastos gubernamentales ..	456
a) El «aporte productivo» de los gastos del gobierno	456
b) Los subsidios y los pagos de transferencia	460
c) Las actividades vinculadas al uso de recursos	462
d) La falacia de gobernar sobre una «base comercial»	465
e) Los centros de «caos de cálculo»	471

f) El conflicto y los puestos de mando	472
g) Las falacias de la «propiedad pública»	474
h) La seguridad social	476
i) El socialismo y la planificación central	476
10. El crecimiento, la abundancia y el gobierno	480
a) El problema del crecimiento	480
b) El profesor Galbraith y el pecado de la opulencia	491
11. La intervención binaria: la inflación y el ciclo económico	506
a) La inflación y la expansión crediticia	506
b) La expansión crediticia y el ciclo económico	512
c) Los efectos secundarios del ciclo económico	522
d) Los límites a la expansión crediticia	527
e) El gobierno como promotor de la expansión crediticia	532
f) El último límite: el auge desenfrenado	537
g) La inflación y la política fiscal compensatoria	540
12. Conclusión: el mercado libre y la coerción	542
APÉNDICE A: Los empréstitos del gobierno	544
APÉNDICE B: Los bienes «colectivos» y los «beneficios externos». Dos argumentos en favor de la actividad gubernamental	547
BIBLIOGRAFÍA	561
ÍNDICE DE NOMBRES	577

Este segundo volumen de *El hombre, la economía y el Estado* consta de los últimos cinco capítulos de la *opus magna* de Murray N. Rothbard. En un principio, hemos tomado la decisión de seccionar la obra en tres partes, teniendo entre nuestras prioridades editoriales la publicación de ese otro monumento a la ciencia económica titulado *Poder y Mercado*, que para su autor funcionaría a modo de consumación del presente trabajo.

Rothbard había explorado, durante los siete primeros capítulos, los fundamentos de la acción humana y el intercambio en los precios y en el consumo para, posteriormente, analizar los problemas derivados de la producción —su estructura, la determinación de la tasa de interés y la determinación general del precio de los factores de producción—. El segundo volumen se inicia allá donde concluía el primero, examinando otros aspectos esenciales de la producción como son la función empresarial y los precios de factores e ingresos. Avanzando las páginas, el lector podrá sumergirse en una serie de lúcidas meditaciones en torno a los monopolios en un mercado libre. El dinero y su poder adquisitivo y las «secuelas» del intervencionismo directo en el mercado ocupan la última mitad de este jalón indispensable en la historia de las ideas de la libertad.

En orden de respetar la unicidad de la obra, hemos optado por una numeración de los capítulos consecutiva con el primer volumen. Asimismo, y dado que los contenidos de ambos volúmenes se integran y complementan, preferimos prescindir de introducciones, prólogos y prefacios, remitiendo a nuestros lectores a los textos elaborados por Alberto Benegas Lynch (h.), Martín Krause y Norberto Sedaca en la primera parte, que en conjunto conforman un admirable estudio preliminar del libro que nos ocupa en toda su extensión.

Capítulo octavo*

La producción: la función empresarial y el cambio

I. GANANCIA Y PÉRDIDA EMPRESARIAL

Después de haber desarrollado en capítulos anteriores el análisis básico de la economía de mercado, procederemos ahora a tratar aplicaciones más dinámicas y específicas, así como también las consecuencias de la intervención en el mercado.

En la economía de giro uniforme hay solo dos categorías fundamentales de precios e ingresos para los productores: el interés (uniforme a través de toda la economía) y los «salarios», es decir, los precios de los servicios de los diversos factores laborales. Sin embargo, en una economía cambiante, los tipos de salario y la tasa de interés no son los únicos elementos que pueden cambiar. Aparece otra categoría de ingresos, tanto positivos como negativos: *la ganancia y la pérdida empresariales*. Concentremos nuestro estudio en los *empresarios-capitalistas* que constituyen el tipo empresarial económicamente más importante. Estas son las personas que invierten en «capital» (tierra y/o bienes de capital) para utilizarlo en el proceso productivo. Su función es, como hemos descrito, adelantar dinero a los dueños de los factores, y el consiguiente uso de los bienes, hasta la venta de un producto *más próximo a un bien presente*. Hemos explicado en detalle las leyes de la economía de giro uniforme: los precios de los factores serán iguales al valor descontado de su producto marginal; todo factor se destinará a sus usos más productivos y valiosos;

* N. del E.: Se ha decidido respetar la numeración consecutiva con el primer volumen a fin de mantener la unidad de la obra.

el valor capital será igual a la suma de los valores descontados de sus productos marginales; la tasa de interés será uniforme y se regirá únicamente por las preferencias temporales, etc.

La diferencia que se presenta en el dinámico mundo real es la siguiente: ninguno de los valores o acontecimientos futuros es conocido, todos deben ser *estimados*, adivinados por los capitalistas. Estos tienen que adelantar dinero presente, especulando sobre el futuro desconocido, con la expectativa de que el producto futuro habrá de venderse a un precio remunerativo. Así pues, en el mundo real, la calidad de la apreciación y la certeza en la previsión desempeñan un papel de suma importancia en relación con los ingresos obtenidos por los capitalistas. Como resultado de la intervención de los empresarios, la *tendencia* es siempre hacia la economía de giro uniforme y, como consecuencia de la realidad siempre sujeta a cambios y variaciones en las escalas de valores y disponibilidad de recursos, esta jamás se alcanza.

El empresario-capitalista adquiere factores, o servicios de factores, en el presente; su producto debe venderse en el futuro. Está, pues, siempre alerta para descubrir discrepancias o áreas en las que pueda ganar más que la tasa corriente de interés. Supóngase que esta sea del 5% y Jones puede comprar cierta combinación de factores por 100 onzas creyendo que puede utilizar ese conjunto para poder vender, dentro de dos años, un producto por 120 onzas. Su retribución futura, *en expectativa*, es del 10% anual. Si se cumple lo que espera, obtendrá un rédito del 10% anual, en vez del 5%. La diferencia entre la tasa general de interés y su ingreso real es su *ganancia monetaria* (que en adelante llamaremos simplemente «ganancia», a menos que se presente una distinción específica entre ganancia monetaria y ganancia psíquica). En este caso, su ganancia monetaria es de 10 onzas en dos años, es decir, 5% extra por año.

¿Qué provocó la ganancia, qué provocó el cumplimiento *ex post* de la expectativa *ex ante* del productor? El hecho de que, *en ese proceso*, los factores de producción hayan estado *subvaluados y subcapitalizados*; subvaluados hasta tanto fueron compradas sus unidades de servicio; subcapitalizados hasta tanto fueron comprados los factores como un todo. En uno y otro caso, las expectativas generales del

mercado resultaron erradas al subestimar las futuras rentas (los valores de los productos marginales) de esos factores. No obstante, este empresario en particular ha tenido mayor visión que sus colegas y ha procedido de acuerdo con su intuición. Cosecha en forma de ganancias la recompensa debida a sus mejores previsiones. Su acción, su reconocimiento de la general subestimación de los factores productivos, resulta en la eliminación de las ganancias o, por lo menos, en la tendencia hacia su eliminación. Al aumentar la producción en ese proceso particular, se incrementa la demanda de los correspondientes factores, lo cual eleva sus precios. El resultado se verá acentuado por el ingreso de competidores a la misma área, atraídos por un tipo de ganancia del 10%. No solo el aumento de la demanda elevará los precios de los factores, sino que el aumento de producción reducirá el precio del producto, de lo cual resultará una tendencia a que el tipo de ganancia retorne a la tasa de interés pura.

¿Qué función desempeñó el empresario? Al buscar ganancias, advirtió que ciertos factores tenían un precio bajo frente a los valores potenciales de sus productos. Al advertir la discrepancia y proceder en consecuencia, trasladó los factores de producción (obviamente inespecíficos) de otros procesos productivos a este. Descubrió que el precio de los factores no reflejaba de manera adecuada el valor descontado de su producto marginal potencial; al requerir y emplear esos factores, quedó en condiciones de reasignarlos de una producción con un valor descontado de su producto marginal más bajo a otra con valor más elevado. Sirvió mejor al consumidor al prever dónde son más valiosos los factores, pues el mayor valor de los factores solo se debe a que su demanda por parte de los consumidores es mayor, es decir, pueden satisfacer mejor sus deseos. Ese es el significado de un mayor valor descontado de su producto marginal.

Claro está que no tiene sentido alguno hablar de una *tasa de ganancia* normal. Tal tasa no existe, fuera de lo efímero y momentáneo, porque toda ganancia realizada tiende a desaparecer debido a las acciones empresariales que genera. La *tasa* básica, entonces, es la *tasa de interés* que no desaparece. Si partimos de una economía dinámica y suponemos como dadas ciertas escalas de valores, ciertos factores originarios y conocimientos técnicos, el resultado final será que

los beneficios queden eliminados, y se alcanzará una economía de giro uniforme con una tasa de interés pura. Sin embargo, los continuos cambios en cuanto a gustos y recursos desplazan constantemente la meta del equilibrio final y establecen una nueva meta, hacia la cual se dirige la acción empresarial; nuevamente la tendencia final dentro de la economía de giro uniforme será hacia la desaparición de las ganancias, puesto que la economía de giro uniforme significa la desaparición de la incertidumbre por la cual surge la ganancia.

Cierto número de autores y economistas han cometido el grave error de tomar en cuenta solamente las ganancias en la economía. Casi no se consideran las *pérdidas*. La economía no debiera caracterizarse como «economía de ganancias», sino como «economía de ganancias y pérdidas».¹

Se produce una *pérdida* cuando un empresario ha hecho una estimación inadecuada de sus futuros precios de venta e ingresos. Compró factores, digamos, por valor de 1.000 onzas, y los transformó en un producto que luego vendió por 900 onzas. Erró al no darse cuenta de que los factores estaban *excedidos en precio y sobrecapitalizados*, dentro del mercado, en relación con el valor descontado de su producto marginal, es decir, con el precio de venta de lo que produjo.

Luego todo empresario invierte en un cierto proceso porque espera obtener ganancias, es decir, porque piensa que *el mercado ha puesto precio bajo y ha subcapitalizado los factores*, en relación con lo que han de redituarse en el futuro. Si su creencia resulta justificada, obtiene ganancias. En caso contrario, por ejemplo, si el mercado,

1. «Algo que a mi juicio hace falta [...] al estudiar el tema general es un empleo de los vocablos del cual resulte que ganancia significa ganancia o *pérdida*, y que en realidad tiene tanta probabilidad de ser *pérdida* como ganancia». Frank H. Knight, «An Appraisal of Economic change: discussion», *American Economic Review, Papers and Proceedings*, mayo de 1954, p. 63. Las grandes contribuciones que ha hecho el profesor Knight sobre la teoría de la ganancia se encuentran en notorio contraste con sus errores en la teoría del capital y el interés. Véase su famosa obra *Risk, Uncertainty and profit*, 3.ª ed. (London School of Economics, Londres, 1940). Tal vez la mejor exposición de la teoría de la ganancia se encuentra en Ludwig von Mises, «Profit and Loss», *Planning for Freedom* (Libertarian Press, South Holland, Ill., 1952), pp. 108-51.

en realidad, ha establecido precios *demasiado altos* para los factores, sufrirá pérdidas.

La naturaleza de las pérdidas debe definirse cuidadosamente. Supongamos que un empresario —siendo la tasa de interés de mercado del 5%— compra factores por 1.000 onzas y un año después vende su producto a 1.020. ¿Experimentó pérdidas u obtuvo ganancias? A primera vista, parecería ser que no sufrió pérdidas. Después de todo, recuperó el capital y 20 onzas más, lo que representa un rédito o ganancia neta del 2%. Sin embargo, un examen más detenido revela que hubiera podido obtener un rédito neto del 5% sobre su capital en cualquier otra parte, ya que ese es el rendimiento normal en concepto de interés. Habría podido conseguirlo, digamos, invirtiendo en otra empresa, o prestando dinero a prestatarios consumidores. En su intento, ni siquiera obtuvo la ganancia del interés. El «coste» de su inversión, pues, no consistió simplemente en lo gastado en adquirir factores: 1.000 onzas, sino también en el coste de oportunidad de obtener intereses del 5%, es decir, 50 onzas adicionales. Luego sufrió una pérdida de 30 onzas.

Lo absurdo del concepto de «tasa de ganancia» queda aún más en evidencia si se intenta hacer referencia a una *tasa de pérdida*. Es obvio que no puede tener significado alguno hablar de «tasa de pérdida». Los empresarios se apresurarán a abandonar la inversión que da pérdidas y a llevar su capital a otra parte. Al abandonar los empresarios una rama de producción, los precios de los factores bajarán y subirá el precio del producto (con su oferta disminuida), hasta que el rédito neto de esa rama de la producción sea igual al de todas las otras ramas; y ese rédito será la tasa uniforme de interés de la economía de giro uniforme. Por eso resulta claro que el proceso de nivelación de la tasa de retorno a lo largo de toda la economía —cuyo resultado es una tasa de interés uniforme— *es, precisamente, el mismo proceso que determina la abolición de las ganancias y pérdidas en la economía de giro uniforme*. En otras palabras, una economía real, en la que la rama *A* obtiene un rendimiento neto del 10% para algún empresario y la rama *B* rinde 2%, en tanto que otras ramas rinden el 5%, es una economía en la que la tasa de interés es 5%. *A* obtiene una ganancia pura de 5% y *B* sufre una pérdida pura de 3%. *A* estimó

correctamente que el mercado había subvaluado sus factores en relación con los verdaderos valores descontados de sus productos marginales; *B* pronosticó en forma incorrecta que el mercado había subvaluado (o por lo menos valuado incorrectamente) *sus* factores, y descubrió con pesar que estos tenían un precio sobrevaluado en relación con los usos que él podía darles. En la economía de giro uniforme, donde todos los valores futuros son conocidos, por lo que no puede haber precios subvaluados ni sobrevaluados, no existen ganancias ni pérdidas empresariales; solamente existe la tasa de interés pura.

En el mundo real las ganancias y las pérdidas se encuentran casi siempre entremezcladas con los rendimientos del interés. La separación que hacemos al respecto es conceptualmente válida y muy importante, pero en la práctica no puede hacerse con facilidad y, menos aún, cuantitativamente.

Resumamos lo que es la esencia de la economía de giro uniforme: todos los factores de producción se encuentran asignados a las áreas en las que son mayores los respectivos valores descontados de su producto marginal. Estos están determinados por las manifestaciones de la demanda de los consumidores. En el mundo moderno, en el que priman la especialización y la división del trabajo, casi siempre son solo los consumidores quienes deciden, lo que en realidad excluye a los capitalistas, que rara vez consumen más que una cantidad ínfima de sus propios productos. Son, pues, los consumidores, dados los hechos «naturales» sobre la existencia de recursos (especialmente los factores trabajo y tierra), quienes adoptan, en última instancia, las decisiones referentes al sistema económico. Ellos, por medio de sus compras y abstenciones de compra, deciden la cantidad de aquello que habrá de producirse y al mismo tiempo determinan los ingresos correspondientes a todos los factores participantes. Y cada persona es un consumidor.

Se produce una obvia excepción a tal «regla» cuando los capitalistas o los trabajadores tienen marcadas preferencias o antipatías respecto de una particular rama de la producción. En la economía de giro uniforme, la tasa de retorno de equilibrio en una rama de escasa preferencia será considerablemente más elevada que la tasa de las otras ramas, en tanto que será más baja en el caso de una rama que goza

de alta preferencia. Con todo, las preferencias tienen que ser bastante acentuadas como para afectar las inversiones y los actos productivos de considerable cantidad de inversores o trabajadores potenciales para que pueda registrarse algún cambio en la tasa de retorno.

¿Acaso las ganancias tienen una función social? Hay muchos críticos que se refieren a la economía de giro uniforme, en la que no hay ganancias (ni pérdidas), y luego atacan a los empresarios que obtienen ganancias en el mundo real, imputándoles que hacen algo pernicioso o, en el mejor de los casos, innecesario. ¿Acaso las ganancias no son indicadores de que algo anda mal, de algún desajuste en la economía? La respuesta es afirmativa: la ganancia es índice de desajuste, pero precisamente en el sentido opuesto al que generalmente se considera. Como vimos, *las ganancias son un índice de que existen (se produjeron) desajustes, y de que los empresarios los están enfrentando y corrigiendo* en su deseo de obtener ganancias. Tales desajustes están implícitos en el cambiante mundo de la realidad. Un hombre solamente puede obtener ganancias en caso de descubrir, con una visión superior, algún desajuste, sobre todo referido a la subvaluación de ciertos factores en el mercado. Al hacerse presente en la situación planteada y lograr un beneficio, llama la atención de todos sobre el desajuste en cuestión y, así, pone en movimiento fuerzas que finalmente habrán de eliminarlo. Si hay que condenar a alguien, no debiera ser al empresario que *obtiene ganancias*, sino al que sufrió pérdidas, puesto que estas son indicio de que el empresario ha agravado un desajuste, al asignar factores a ramas en las que se encontraban sobrevaluados, en comparación con los deseos del consumidor en cuanto al producto. En cambio, el que obtiene ganancias dedica factores a producciones en las que se encontraban subvaluados, en comparación con los deseos de los consumidores. Cuanto mayor haya sido la ganancia, más encomiable es la actuación de quien la obtuvo, pues, en su caso, ha sido mayor el desajuste que por sí solo ha descubierto y combatido. Mientras mayores sean las pérdidas que una persona sufre, más vituperio merece, ya que ha sido más grande su contribución al desajuste.²

2. Por supuesto, podemos hacer tales juicios valorativos solo en la medida en que creamos que es «bueno» corregir los desajustes y servir a los consumidores, y «malo»

Por supuesto, no se debe ser excesivamente severo con el desafortunado perdedor. Recibe su castigo en forma de pérdidas, que lo aquejan debido al deficiente papel que ha desempeñado en la producción. En caso de que sea un perdedor permanentemente, cada vez que se dedica al proceso de producción, quedará totalmente expulsado de la actividad empresarial y volverá a la condición de asalariado. En verdad, el mercado tiende a premiar a sus empresarios eficientes y a penalizar a los que no lo son de una manera proporcional. De ese modo, los empresarios con buena visión y capacidad ven incrementados su capital y sus recursos, mientras que los que se equivocan constantemente se encuentran con que sus recursos van desapareciendo. Los primeros desempeñan un papel cada vez mayor en el proceso productivo; los últimos se ven obligados a abandonar por completo la actividad empresarial. Sin embargo, en este proceso no hay una tendencia autosostenida inevitable. Si un empresario que antes ha sido eficaz súbitamente comete un error grave, sufrirá pérdidas de una manera proporcional; y en caso de que un empresario deficiente en su actuación anterior haga una buena previsión, obtendrá ganancias en proporción. El mercado no respeta los éxitos pasados, por importantes que sean. Más aún, la dimensión de la inversión que una persona haga no es en manera alguna garantía de que habrá de obtener ganancias elevadas, ni de que esté a cubierto de pérdidas gravosas. El capital no «genera» ganancias. Únicamente pueden hacerlo las hábiles decisiones empresariales. Una persona que invierte en una aventura descabellada puede perder 10.000 onzas de oro con la misma seguridad con que quien invierte 50 onzas en una empresa sensata puede obtener ganancias.³

crear aquellos desajustes. En consecuencia, tales juicios valorativos no son en absoluto verdades praxeológicas, aun cuando la mayoría de la gente estuviera, probablemente, dispuesta a confirmarlas. Quienes *prefieran* los desajustes para servir a los consumidores adoptarán juicios valorativos opuestos.

3. Acerca de todo esto, véase Mises, «Profit and Loss». Sobre el rol de la falacia acerca de que el capital rinde automáticamente ganancias en materia de utilidad pública, véase Arthur S. Dewing, *The Financial Policy of Corporations*, 5.^a ed. (Ronald Press, Nueva York, 1953), I, pp. 308-53.

Más allá del proceso de penalización del mercado, no puede condenarse al infortunado capitalista que sufre pérdidas. Ha sido una persona que asumió voluntariamente el riesgo empresarial y sufrió un perjuicio debido a su deficiente apreciación de las circunstancias al experimentar pérdidas proporcionales a sus errores. Los críticos externos no tienen derecho a condenarlo aún más. Como dice Mises:

Nadie tiene derecho a sentirse damnificado por los errores que cometen los empresarios en el manejo de los negocios, ni a sacar a relucir que la gente habría quedado mejor atendida si los empresarios hubieran procedido con mayor habilidad y previsión. Si tanto sabía el que protesta, ¿por qué no remedió él mismo la deficiencia aprovechando la oportunidad de obtener ganancias? En verdad, resulta fácil demostrar capacidad para hacer provisiones después del acontecimiento.⁴

2. EFECTO DE LA INVERSIÓN NETA

Examinada la economía de giro uniforme y su relación con las ganancias y pérdidas empresariales específicas, encaremos ahora el problema siguiente: ¿Cuándo habrá ganancias y pérdidas *acumuladas* en la economía? Lo cual se relaciona con la pregunta: ¿Qué efecto tiene un cambio en el nivel de ahorros o inversiones totales dentro de la economía?

Empecemos con una economía que está en la situación de equilibrio ya descrita en los capítulos 5 y 6. La producción se realiza en procesos cuya extensión total es de hasta seis años; el ingreso bruto total es de 418 onzas de oro, y los ahorros-inversiones brutos son de 318 onzas, el consumo total es de 100 onzas, y el ahorro-inversión neto es igual a 0. De las 100 onzas de ingreso, 83 onzas de ingreso neto las obtienen los dueños de los factores tierra y trabajo, y 17 onzas van a los dueños del capital. La estructura de la producción permanece constante debido a que las tasas naturales de interés coinciden,

4. Mises, *Planning for Freedom*, p. 114.

y el precio que resulta se reparte de conformidad con el conjunto de las escalas individuales de preferencia temporal existentes en la economía. Como dice Hayek:

Que la estructura de la producción permanezca igual o no depende por completo de que para los empresarios sea conveniente reinvertir la proporción usual del rédito resultante de la venta del producto en la producción de bienes intermedios de la misma clase. Que esto resulte provechoso, de nuevo depende, por un lado, de los precios que se obtengan por el producto de esa particular etapa de la producción y, por el otro, de los precios pagados por los factores de producción originarios y por los productos intermedios obtenidos de la etapa de producción precedente. La continuación del grado de organización capitalista existente depende, de igual manera, de los precios pagados y obtenidos por el producto en cada etapa de la producción, y por eso tales precios son un factor muy importante y real para determinar la dirección de la producción.⁵

¿Qué ocurre en el caso de que existan, en cierto período, ahorros netos como resultado de un descenso en las escalas de preferencia temporal? Supongamos, por ejemplo, que el consumo disminuya de 100 a 80 y que las 20 onzas ahorradas ingresen en el mercado temporal. Los ahorros brutos han aumentado 20 onzas. Durante el período de transición, el ahorro neto ha variado de 0 a 20; sin embargo, una vez que se haya alcanzado un nuevo nivel de ahorros, habrá un nuevo equilibrio con ahorros brutos iguales a 338 y ahorro neto igual a 0. Ante un examen superficial, podría parecer que se ha perdido todo. ¿Acaso el consumo no ha decrecido de 100 a 80 onzas? Y entonces, ¿qué ocurrirá con todo el conjunto de actividades productivas, que dependen de las ventas finales para consumo? ¿Acaso todo eso no conducirá a una desastrosa depresión para las empresas? ¿Y cómo es posible que un consumo *reducido* pueda soportar, de manera gananciosa, un volumen de gastos *aumentado* en bienes de producción? Hayek ha denominado justamente a esto «la paradoja

5. Hayek, *Prices and Production*, pp. 48-49.

del ahorro», lo cual significa que el ahorro es la condición necesaria y suficiente para el aumento de producción y que, con todo, tal inversión parece contener en sí misma los gérmenes de un desastre financiero para los inversores.⁶

Si observamos el diagrama de la figura 2 del capítulo 5, vista anteriormente, queda claro que el volumen de los ingresos monetarios que reciben los Capitalistas₁ ha de quedar drásticamente reducido. Los Capitalistas₁ recibirán un total de 80 onzas en lugar de 100 onzas. El importe que tienen que destinar a los factores originarios y a los Capitalistas₂ queda, por eso, considerablemente disminuido. Así, desde el lado de los gastos de los consumidores finales se hace sentir un impulso a lo largo de toda la estructura de producción, tendente a que los ingresos monetarios y los precios declinen. Mientras tanto, sin embargo, *otra fuerza* ha comenzado a actuar de manera concurrente. Las 20 onzas no han quedado perdidas para el sistema. Están en proceso de ser invertidas dentro de la economía, puesto que sus dueños están buscando la oportunidad de obtener el mayor rendimiento posible para su inversión. Los nuevos ahorros han cambiado la relación entre inversión bruta y consumo de 318:100 a 338:80. Una base de consumo «más estrecha» tiene que servir de apoyo a un importe mayor de gastos de producción. ¿Cómo puede ocurrir eso, en especial dado que los capitalistas de los niveles inferiores también deben recibir un ingreso conjunto menor? La respuesta es: solamente con el traslado de la inversión hacia arriba, hacia las etapas de producción de orden más alto. Una simple investigación revelará que la única manera de poder trasladar tanta inversión desde las etapas más bajas hasta las más altas, conservando uniformes (aunque disminuidos) los diferenciales de interés (márgenes de precios acumulados) en cada etapa, es *con el aumento del número de etapas productivas dentro de la economía*, es decir, alargando la estructura de producción. El impacto del ahorro neto sobre la economía, o sea, el aumento de los ahorros totales, determina que la estructura de producción se alargue y se angoste; y este procedimiento es viable y se sustenta a

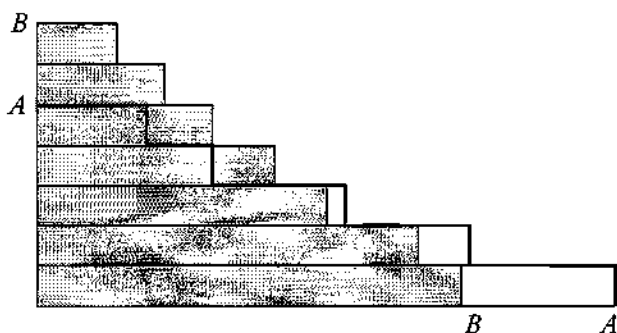
6. Véase Hayek, «The "Paradox" of saving», *Profits, Interest and Investment*, pp. 199-263.

sí mismo, ya que mantiene los márgenes de precios entre etapas. El diagrama de la figura 1 ilustra el impacto del ahorro neto.

En este diagrama vemos cómo se alarga y se angosta la estructura de producción. La línea gruesa *AA* indica la estructura originaria. El rectángulo inferior —el consumo— queda más angosto con el agregado de nuevos ahorros. Al ascender escalón por escalón —los escalones de este diagrama corresponden a los márgenes de interés—,⁷ la nueva estructura de producción *BB* (área sombreada) deviene menos angosta que la estructura original, haciéndose más amplia en las etapas superiores y agregando, por último, nuevas y más altas etapas.

El lector notará que los escalones (las brechas entre etapas), en la nueva estructura de producción *BB*, son apreciablemente más angostos que los que figuran en *AA*. Esto no es accidental. Si los escalones en *BB* tuvieran el mismo ancho que los de *AA*, no se produciría extensión alguna en la estructura, y la inversión total disminuiría en vez de aumentar. Pero, ¿qué significado tiene la disminución del ancho de los escalones dentro de la estructura? Partiendo de los

FIGURA 1
EL IMPACTO DEL AHORRO NETO



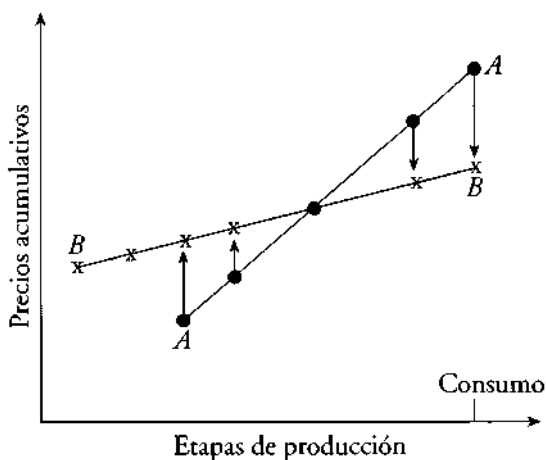
7. Este diagrama de la estructura de la producción es diferente de los que formulamos habitualmente; presenta la estructura del capital y el pago a los dueños de factores originarios como amalgamados en una misma barra, para representar la inversión total en cada etapa. Los escalones que hay en el diagrama representan (de forma aproximada, no exacta) los márgenes de interés para los capitalistas.

supuestos en que nos hemos basado para construir el diagrama, resulta equivalente a una disminución en los márgenes del interés, es decir, una reducción de la tasa natural de interés. Pero, como vimos, la consecuencia de menores tasas en las preferencias temporales en la sociedad consiste precisamente en disminuir la tasa de interés. En consecuencia, la disminución en las preferencias temporales significa un aumento en la proporción entre ahorro-inversión y consumo, y conduce a menores márgenes de precios y a una reducción equivalente del tipo de interés.

La reducción en los márgenes de interés puede expresarse gráficamente con otro diagrama, tal como el de la figura 2.

En este diagrama, los precios acumulativos quedan alineados frente a las etapas de producción y, a medida que avanzamos hacia la derecha, más se acercan al consumo las etapas de producción, hasta alcanzarlo. *AA* es la curva originaria, el punto que está en el extremo superior representa el precio acumulativo más elevado —el que corresponde al producto final de consumo—. Los puntos más cercanos hacia la izquierda son los precios acumulativos más bajos de las etapas más altas; y las diferencias entre los puntos representan la

FIGURA 2
CAÍDA DE LOS MÁRGENES DE INTERÉS



amplitud del interés entre etapas. *BB* es la curva aplicable a la nueva situación después de haber aumentado el ahorro. El consumo ha declinado, luego en *B* el punto más hacia la derecha está más bajo que el que figura en *A*; la flecha señala la variación. El punto más hacia la izquierda en la curva *BB* está, por supuesto, más bajo que el punto más hacia la derecha, pero más bajo, en menor grado, que el punto correspondiente en *AA*, a causa de que la menor tasa de interés significa una brecha más pequeña entre los precios acumulativos de ambas etapas. El próximo punto hacia la izquierda tiene la misma pendiente. En consecuencia, ya que la curva *BB* es más plana que la curva *AA* —debido al menor margen del interés—, corta la curva *AA*, y desde ese punto hacia la izquierda, es decir, en las etapas productivas más altas, sus precios son más elevados que los de la curva *AA*. Las flechas también muestran esa variación.

En el diagrama de la figura 1, hemos visto el efecto que produce el ahorro adicional, es decir, los ahorros netos positivos, sobre la estructura de producción y sobre la tasa de interés. Aquí vemos que la variación en la tasa de interés disminuye los márgenes de los precios acumulativos, de manera que el consumo acumulado resulta menor y las etapas inmediatamente más altas se acortan cada vez menos, hasta que se cruzan las líneas y los precios en las etapas más altas son más elevados que antes. Examinemos las modificaciones de los precios en las diversas etapas, y el proceso mediante el cual ocurren. En las etapas más bajas los precios caen debido a la menor demanda consumidora y al traslado resultante de la inversión de capital desde las etapas más próximas al consumo. Por otro lado, en las etapas más altas, la demanda de factores aumenta debido al impacto de los nuevos ahorros y al traslado de inversiones desde los niveles inferiores. El incremento en los gastos de inversión en los niveles más elevados hace subir el precio de los factores en esas etapas. Es como si el impacto de una menor demanda consumidora tendiera a desaparecer en las etapas más altas, y fuera contrarrestado por el aumento y reasignación de los fondos de inversión.

El proceso de reajuste a márgenes de precio más reducidos causado por los ahorros brutos incrementados ha sido expuesto con gran claridad por Hayek, quien expresa:

El efecto final será que, por causa del descenso de los precios en las últimas etapas de la producción y el alza de los precios en las primeras, los márgenes de precios entre las diversas etapas se reducirán.⁸

Las variaciones en los precios acumulativos de los diversos sectores conducirán a cambios en los precios de aquellos bienes en particular que entran en la acumulación de factores. Por supuesto, tales factores son bienes de capital, tierra y factores laborales, y en última instancia son susceptibles de ser reducidos a los dos últimos, ya que los bienes de capital son factores producidos (y vueltos a producir). Por supuesto, una menor demanda conjunta, en las etapas más bajas, habrá de ser causa de que los precios de diversos factores disminuyan. Los factores *específicos* tendrán que soportar el golpe de la disminución, ya que no pueden ir a otra parte. En cambio los inespecíficos *pueden ir* y van a otra parte —a las etapas más altas, en las que ha aumentado la demanda monetaria de factores—.

A este respecto, el precio que se fije para los bienes de capital al final carece de importancia, ya que es reducible a los precios de la tierra, el trabajo y el tiempo; debido a la inclinación de las curvas, el margen del interés indica la manera de poner precio a los bienes de capital. Los factores que finalmente tienen importancia son, pues, la tierra, el trabajo y el tiempo. El elemento tiempo ha sido examinado con amplitud y a él se debe el margen del interés. Los elementos tierra y trabajo son los que constituyen los recursos fundamentales que o se reasignan o permanecen en la misma producción. Hay tierra que es específica y otra que no lo es; algunas pueden utilizarse en varios procesos productivos alternativos; otras, solo en un único tipo de proceso. El trabajo, en cambio, es casi siempre inespecífico; en verdad es muy rara la persona de la que puede considerarse que solo es capaz de realizar un único tipo de tarea.⁹ Por supuesto, hay

8. Hayek, *Prices and Production*, pp. 75-76.

9. Por supuesto, la productividad del factor trabajo diferirá de una tarea a otra. Nadie discute eso; en verdad, si así no fuera, el factor sería *puramente inespecífico* y hemos visto que tal cosa es imposible. La palabra «específico» se emplea aquí con el significado de especificidad para un proceso de producción.

un *grado* de especificidad diferente para cada uno de los factores, y los menos específicos habrán de ser trasladados con más facilidad de una etapa a otra, o de un producto a otro.

Aquellos factores que son específicos solo para una etapa y proceso en particular bajarán de precio en las últimas etapas y subirán de precio en las primeras. ¿Qué ocurrirá con los inespecíficos, que incluyen todos los factores laborales? Tenderán a desplazarse desde las últimas etapas hacia las primeras. Al principio, habrá diferencia en el precio de todo factor inespecífico; será menor en las etapas más bajas y mayor en las más altas. Sin embargo, en el estado de equilibrio, como hemos visto una y otra vez, para todo factor debe haber un precio uniforme a lo largo de toda la economía. La menor demanda en las etapas más bajas y el consiguiente precio más bajo, junto con la mayor demanda y el precio más elevado en las etapas más altas, determinan el traslado del factor desde las últimas etapas hacia las primeras. Ese traslado cesa cuando el precio del factor se hace, otra vez, uniforme.

Hemos observado el impacto del nuevo ahorro, es decir, el traslado desde el consumo hacia la inversión, producido sobre los precios de los bienes en varios niveles. Sin embargo, ¿cuál es el efecto *acumulado* de un cambio hacia un nivel más alto de ahorros brutos, sobre los precios de los factores? Llegamos aquí a una situación paradójica. El *ingreso neto* es el importe total de dinero que finalmente va a los factores: a la tierra, al trabajo y al tiempo. En toda situación de equilibrio, el ahorro neto es igual a cero por definición (ya que el ahorro neto significa una modificación en el nivel de ahorro bruto respecto del período anterior), y el ingreso neto es igual al consumo y solo al consumo. Si observamos de nuevo la figura 1 del capítulo 6, vemos que el ingreso total que toca a los factores originarios y al interés solamente puede provenir de ingresos netos y no de ingresos brutos. Consideremos la nueva economía de giro uniforme *después* de haberse producido el cambio hacia un nivel más alto de ahorro (sin tener en cuenta, por el momento, las condiciones pertinentes *durante* el período de cambio). Los ahorros brutos = inversiones brutas han aumentado de 318 a 338, pero el consumo ha disminuido de 100 a 80, y lo que proporciona el ingreso neto en la situación de

equilibrio es el consumo. El ingreso neto resulta actuando como si fuera el «fondo» con el cual se pagan los precios monetarios e ingresos a los factores originarios. Y tal fondo ha *disminuido*.

Los receptores del fondo del ingreso neto son los factores originarios (trabajo y tierra) y el interés, por el tiempo. Sabemos que la tasa de interés disminuye, lo que es corolario del incremento en el ahorro y la inversión en el sistema productivo que, a su vez, es determinado por la disminución de la preferencia temporal. Sin embargo, el importe absoluto de *ingreso* en concepto de interés es la inversión bruta multiplicada por la tasa de interés. La inversión bruta ha aumentado, de modo que es imposible para el análisis económico determinar si el *ingreso* por interés ha bajado, aumentado o permanecido constante. Cualquiera de esas situaciones es posible.

Lo que sucede con el ingreso de los factores originarios también es indeterminado. Hay dos fuerzas que se ejercen en diferentes sentidos dentro de una *economía progresiva* (una economía en la que *aumenta* la inversión bruta). Por un lado, el fondo monetario del ingreso neto total decrece; por el otro, si la disminución del interés es suficientemente pronunciada, es posible que la reducción del ingreso por interés llegue a superar con creces la disminución del ingreso neto total, de modo que, en realidad, aumente el ingreso total de los factores. Es posible que tal cosa ocurra, pero muy improbable empíricamente.

La única perspectiva segura es que el ingreso neto total para los factores *más* el interés habrá de disminuir. En caso de que disminuya el ingreso total para los factores originarios, entonces, y ya que hemos asumido en forma implícita una oferta dada de factores originarios, los precios de tales factores, y la tasa de interés, «en general», disminuirán.

El hecho de que los ingresos y los precios de los factores originarios tiendan a disminuir resulta una conclusión sorprendente, pues es difícil concebir una *economía progresiva* como una economía en la cual los precios de los factores, tales como tipos de salarios y rentas de la tierra, se encuentran en constante *disminución*. Lo que nos interesa, sin embargo, no es el curso seguido por los ingresos *monetarios* y los precios de los factores, sino los ingresos y precios *reales*, es

decir, el «ingreso de bienes» que corresponde a los factores. Si los tipos de salarios monetarios o los ingresos por salario disminuyen y la oferta de bienes de consumo aumenta de tal modo como para que los precios de esos bienes bajen aún más, el resultado será que *aumenten* los tipos de salario «reales» y los «ingresos reales» correspondientes a los factores. El hecho de que eso suceda es lo que resuelve la paradoja de que una economía progresiva experimente disminuciones en salarios y rentas. Puede haber una disminución en términos monetarios (aun cuando no en todos los casos imaginables), pero siempre se producirá *un aumento en términos reales*.

La elevación de las tasas e ingresos reales se debe al incremento de la productividad física marginal de los factores, que resulta siempre de un aumento en el ahorro y la inversión.¹⁰ El aumento de la productividad de los procesos de producción de mayor duración conduce a una mayor oferta física de bienes de capital y, lo que es más importante, de bienes de consumo, con la consiguiente baja en los precios de estos últimos. De ahí resulta, aun en el caso de que se reduzcan los precios monetarios del trabajo y la tierra, que los precios de los bienes de consumo *siempre* disminuirán en mayor medida, de manera que los ingresos reales correspondientes a los factores se acrecentarán. El hecho de que eso sea siempre verdad en una economía progresiva puede advertirse teniendo en cuenta las consideraciones siguientes.

En todo momento, el salario o la renta correspondiente al servicio prestado por un factor originario de producción será igual al valor descontado de su producto marginal. Ese valor descontado del producto marginal es igual al valor del producto marginal dividido por un factor de descuento, digamos d , el cual depende directamente de la tasa de interés. El valor del producto marginal, a su vez, es aproximadamente igual al producto físico marginal del factor multiplicado por el precio de venta, es decir, el precio final del producto que es bien de consumo. Luego:

$$\text{Precio del servicio del factor} = \frac{\text{PFM} \times P}{d}$$

10. Véase más adelante un estudio sobre este tema.

En este análisis estamos considerando los precios de los bienes de consumo «en general» o en su conjunto. Los precios «reales» de los factores originarios son iguales a sus precios monetarios divididos por los precios de los bienes de consumo. Estrictamente, no existe una manera praxeológica precisa para la medición de tales conjuntos o ingreso «real» basada en los cambios del poder adquisitivo del dinero, pero podemos formular manifestaciones cualitativas acerca de esos elementos, aun cuando no nos resulte posible hacer mediciones cuantitativas precisas.

$$\text{Luego el precio } \textit{real} \text{ del servicio del factor} = \frac{\text{PFM} \times P}{d \times P}$$

Simplificando P resulta:

$$\text{El precio real del servicio del factor} = \frac{\text{PFM}}{d} \text{ (aproximadamente)}$$

Ahora, la economía progresiva consta de dos características principales: el aumento en el producto físico marginal de los factores originarios, resultado de procesos de producción más largos y productivos, y una caída en el descuento o tasa de interés concomitante con una preferencia temporal declinante y un aumento de la inversión bruta. Ambos elementos —el aumento en el producto físico marginal y la disminución de d — impulsan una elevación de los precios reales de los servicios de los factores dentro de una economía progresiva.

La conclusión es que, en una economía progresiva, es decir, en una economía en la que aumentan los ahorros brutos y las inversiones, los salarios monetarios y la renta del suelo pueden disminuir, pero habrán de elevarse los salarios y las rentas *reales*.¹¹

11. Históricamente, el avance de la economía capitalista ha coincidido con la expansión de la oferta monetaria, de modo que rara vez hemos tenido una ilustración empírica del proceso «puro» explicado en el texto. Debemos recordar que, hasta

Una pregunta surge inmediatamente: ¿Cómo pueden declinar los precios de los factores mientras el ingreso bruto permanece invariable y la inversión bruta se incrementa? La respuesta es que el aumento de las inversiones se destina al aumento del número de etapas, haciéndolas retroceder y utilizando procesos productivos más largos. Esa creciente duración del «giro» es la causa de que todo aumento de capital —aun si no va acompañado por alguna mejora en el *conocimiento* tecnológico— conduzca a una mayor productividad física por factor originario. El aumento de la inversión bruta, en particular, hace subir los precios de los bienes de capital en las etapas más altas, fomentando la aparición de nuevas etapas e induciendo a los empresarios a trasladar factores hacia ese nuevo y floreciente campo. El mayor fondo de inversión bruta queda, por decir así, absorbido por los precios más elevados de los bienes de capital de orden más alto y por las consecuentes nuevas etapas en el giro de tales bienes.¹²

3. EL VALOR CAPITAL Y LAS GANANCIAS AGREGADAS EN UNA ECONOMÍA CAMBIANTE

Como vimos, el ahorro neto hace aumentar la inversión bruta en la economía. El aumento, al principio, se acumula en forma de ganancias de las empresas que hacen los nuevos negocios. Tales ganancias se acumularán sobre todo en las etapas más altas, hacia las cuales se traslada el capital ya existente y en las que el nuevo capital se invierte.

El producto de las ganancias de una empresa aumenta el valor capital de sus activos en un importe equivalente, tal como las pérdidas

ahora, nos hemos basado en el supuesto implícito de que la «relación monetaria» —la demanda y especialmente la oferta de dinero— se mantiene sin variaciones. Los efectos que producen los cambios en tal relación se considerarán en el capítulo 11. La única concesión al cumplimiento de este supuesto es que el aumento del número de etapas tiende a incrementar proporcionalmente la demanda de dinero.

12. La demanda de dinero aumenta en cuanto a que cada unidad monetaria tiene que hacer un «giro» más veces, dentro del mayor número de etapas, con lo cual tiende a rebajar el «nivel general» de precios.

disminuyen su valor capital. Por tanto, el primer impacto de la nueva inversión determina la aparición de *ganancias agregadas* en la economía, concentrada en los nuevos procesos de producción de las etapas más altas. Sin embargo, a medida que empieza a tener lugar la transición hacia una nueva economía de giro uniforme, esas ganancias resultan *imputadas* a los factores por los que los empresarios tienen que pagar en la producción. Por último, si no ocurren otros cambios, el resultado será la desaparición de ganancias dentro de la economía, es decir, un ajuste hacia la nueva economía de giro uniforme, con aumento en los salarios reales y otros ingresos reales y un incremento en el valor capital real de la tierra. Este último resultado, por supuesto, es perfectamente compatible con la conclusión anterior de que una economía progresiva ha de conducir a un aumento de las rentas reales de la tierra y a un descenso en la tasa de interés. Conjuntamente, esos dos factores impulsan un aumento del valor capital real de la tierra.

Pueden predecirse o no futuros aumentos en los valores reales de las rentas. En la medida en que *se prevean*, el aumento en las futuras rentas ya se ha tenido en cuenta y ha sido descontado en el valor capital de la tierra como un todo. Si bien puede preverse un aumento en un futuro lejano, no tendrá un efecto apreciable sobre el precio actual de la tierra, simplemente porque la preferencia temporal establece una fecha muy distante más allá del «horizonte temporal» efectivo del presente. Luego, en la medida en que los aumentos en la tasa real no se hayan previsto, se habrán cometido errores empresariales y el mercado habrá subcapitalizado el precio actual.¹³ En toda la historia de la propiedad de la tierra, por lo tanto, el ingreso de la *tierra* básico solamente ha podido obtenerse de tres maneras (dejando de lado las *mejoras* en la tierra): 1) a través de una ganancia empresarial, al corregir los errores de previsión en que otros incurrieron; 2) en concepto de retribución por interés, o 3) por un aumento en el valor capital para el primero que descubre y utiliza la tierra.

13. Para encontrar una visión similar a la que presentamos aquí sobre las ganancias capitalizadas, véase Roy F. Harrod, *Economic Essays* (Harcourt, Brace & Co., Nueva York, 1952), pp. 198-205.

El primer tipo de ingreso es obvio pero no exclusivo, es extensivo a todo campo de la empresa. El segundo es el ingreso general generado por la tierra. Debido al fenómeno de mercado de la capitalización, el ingreso que se obtiene del suelo es, en gran parte, retribución por el interés de la inversión, al igual que en cualquier otro negocio. En consecuencia, el único componente de ingreso que suministra la tierra es el tercero, que aparece para el primero que la utiliza, cuyo valor inicial del terreno es igual a cero, y luego se hace positivo. Después de eso, el comprador de la tierra tiene que pagar su valor capitalizado. En otras palabras, para obtener renta de la tierra, una persona tiene que comprarla o descubrirla, y en el primer caso solamente gana interés y no renta pura. El valor capitalizado puede aumentar de tiempo en tiempo y no ser descontado por adelantado, salvo en caso de que ocurran hechos nuevos e imprevistos (o de que salgan a la luz mejores informaciones sobre el futuro), en cuyo caso, el propietario anterior habrá sufrido pérdidas como empresario al quedar privado de ganancias por no haber previsto la nueva situación y el propietario actual obtiene una ganancia como empresario.

La única característica exclusiva que posee la tierra es, pues, la de ser descubierta y puesta en el mercado en cierto momento, de modo que *el primero en utilizarla* obtiene renta pura como resultado de su descubrimiento y utilización inicial. Todos los demás aumentos en el valor capital de la tierra quedan incluidos en el valor, sea como ganancia empresarial resultante de una mejor previsión o como retribución por interés.

El que primero la utiliza obtiene su ganancia solamente al comienzo y no en cualquier fecha posterior en que realmente venda la tierra. Después de haber aumentado el valor capital, el hecho de que rehúse venderla involucra un coste de oportunidad (la utilidad que deja de obtener al vender la tierra por su valor capital). Por eso su verdadera ganancia la obtuvo antes, en el momento en que aumentó el valor de su tierra, y no en la fecha posterior en que «recibió» su ganancia en forma de dinero.

Si por un momento dejamos de lado la incertidumbre y las ganancias empresariales y suponemos —cosa muy improbable— que

todo cambio futuro pueda ser correctamente previsto por el mercado,¹⁴ todos los futuros aumentos en el valor de la renta del suelo quedarán retrospectivamente incorporados al valor de la tierra en el momento en que fue descubierta y utilizada. El primer descubridor cosechará la ganancia inmediatamente, y de ahí en adelante, todo lo que ganen él y sus sucesores, herederos o compradores será la retribución usual por interés. Cuando existen aumentos futuros que son demasiado remotos para poder incorporarse al precio capitalizado, se trata simplemente de un fenómeno de preferencia temporal, y no significa que se haya producido alguna misteriosa falla en el proceso de ajuste del mercado. El hecho de que nunca tenga lugar un descuento íntegro obedece a la presencia de la incertidumbre, y el resultado es un continuo aumento en las ganancias empresariales a través del aumento del valor capital de la tierra.

Vemos así, esta vez desde el punto de vista del dueño de la tierra, que el aumento acumulado en el valor capital es sinónimo de ganancia acumulada. Esta empieza en las empresas en las etapas más altas y luego se filtra hasta incrementar los salarios reales y las ganancias acumuladas de los dueños de la tierra, en especial los propietarios de aquella que es específica en cuanto a las etapas más altas de la producción. (La tierra que sea específica para las etapas más bajas, por supuesto, tendrá que soportar el impacto de las disminuciones en el valor capital, es decir, las pérdidas, en una economía progresiva.)

Como único ingreso de la tierra que no es ganancia o interés, nos quedan los beneficios originarios del que la descubrió primero. Pero *aquí nuevamente* se trata de una capitalización y no de una ganancia pura. Al actuar como pionero —y descubrir tierras nuevas, es decir, nuevos recursos naturales— se interviene en un negocio como cualquier otro. Para dedicarse a él, se requiere cierta inversión de capital, trabajo y capacidad empresarial. Las rentas esperadas, por descubrimiento y explotación, se tienen en cuenta al hacerse las inversiones y desembolsos necesarios. Por tal motivo, esas ganancias quedan también retrospectivamente capitalizadas en la inversión inicial, y

14. Esto no es lo mismo que suponer la existencia de una economía de gito uniforme, ya que en esta *no* existen *cambios* que deban ser anticipados.

en cuanto a ellas, la tendencia será que constituyan la retribución usual por interés sobre la inversión. Lo que se aparte de esa retribución constituirá ganancia y pérdida empresarial. Por eso, llegamos a la conclusión de que prácticamente nada hay que sea único en cuanto a ingresos del suelo y de que todo ingreso neto en el sistema productivo va a salarios, a interés y a ganancia.

Una economía progresiva se distingue por las ganancias netas agregadas. Cuando se produce un desplazamiento de un nivel de inversión a otro más elevado (por tanto, en una economía progresiva) se obtienen ganancias adicionales en la economía, sobre todo en las etapas más altas de la producción. Las inversiones brutas aumentadas empiezan por incrementar el valor capital acumulado de las empresas que obtienen ganancias netas. A medida que inversión y producción aumentan en las etapas más altas, continuando con los efectos del nuevo ahorro, van desapareciendo las ganancias y quedan imputadas a aumentos de salarios reales y de rentas reales de la tierra. Este último efecto, agregado a un descenso en la tasa de interés, lleva a un aumento del valor capital real de la tierra.

¿Qué ocurre cuando el desplazamiento se produce en la dirección inversa, un cambio en la proporción tal que el ahorro bruto y las inversiones *declinan* y se *incrementa* el consumo? En su aspecto principal, podemos simplemente realizar en forma inversa este análisis, esto es, considerar una modificación desde 338:80 a una situación 318:100. Durante la transición hacia el nuevo equilibrio habría un *desahorro neto* de 20 onzas, puesto que los ahorros brutos disminuyen de 100 a 80. Habría también una *desinversión neta* por el mismo importe. La causa de tal modificación sería un aumento en las escalas de preferencia temporal de los individuos que actúan en el mercado, lo que elevaría la tasa de interés y ampliaría los márgenes de interés entre los precios acumulativos de las etapas de producción. Ampliaría la base de consumo, pero dejaría menos dinero disponible para ahorro e inversión. Simplemente podemos invertir los diagramas anteriores y considerar el desplazamiento inverso, es decir, hacia una estructura de producción más corta y más ancha, hacia una curva de precios más abrupta con un número menor de etapas productivas. La amplitud del interés aumenta, pero disminuye la base

de inversión. Habrá precios más elevados para los bienes de consumo y, en consecuencia, mayor demanda para los factores en esa y en otras etapas bajas; por otro lado, se abandonarán las etapas más altas frente a los atractivos monetarios de las últimas etapas, la disminución de los fondos para inversión y el desplazamiento de estos desde las etapas más altas hacia las más bajas. Los factores específicos soportarán el impacto de la reducción de ingresos y del abrupto abandono de las etapas más altas y se verán favorecidos en las etapas más bajas.

Se producirá un aumento del ingreso neto y del consumo en términos monetarios y, por tal motivo, un aumento en el ingreso conjunto de los factores. La tasa de interés se incrementará, en tanto que la base para la inversión bruta declinará. El resultado importante, en términos reales, es una disminución en la productividad física del trabajo (y de la tierra) debido al abandono de los procesos de producción más productivos —que son los más prolongados—. La menor producción en cada etapa, el menor suministro de capital y el consiguiente menor producto en bienes de consumo llevan a una reducción del «nivel de vida». Pueden subir los tipos de salario en dinero y las rentas en dinero (aunque esto posiblemente no ocurriría en razón de la tasa de interés más elevada), pero los precios de los bienes de consumo subirán todavía más, debido a la reducción de la oferta física de bienes.¹⁵

El caso de la decreciente inversión bruta de capital se define como economía regresiva.¹⁶ La inversión disminuida se presenta al comienzo en forma de pérdidas acumuladas dentro de la economía, pérdidas

15. El aumento general de los precios, en términos monetarios, queda atribuido a la disminuida demanda de dinero, resultante del menor número de etapas en que la unidad monetaria debe «hacer su giro».

16. Las definiciones de economía progresiva y economía regresiva son diferentes de las de Mises en *La Acción Humana*. Se definen aquí como un aumento o disminución del capital que hay dentro de la sociedad, en tanto que Mises las define como aumento o disminución del capital total *por persona* dentro de la sociedad. Nuestras definiciones concentran la atención en el análisis del ahorro y la inversión, mientras que el aumento o disminución de la población representa una fase diferente del asunto. Sin embargo, cuando se hace una evaluación del «bienestar» histórico de las condiciones de la economía, la cuestión de la producción per cápita adquiere importancia.

que afectan especialmente a las empresas que actúan en las etapas de producción más altas, empresas que van perdiendo clientela. Con el transcurso del tiempo, tales pérdidas tenderán a desaparecer, a medida que se retiran empresas de la industria y abandonan los ahora antieconómicos procesos de producción. Las pérdidas quedarán, así, imputadas a los factores, en forma de tipos de salarios reales más bajos y menores rentas reales, lo cual, unido a tasas de interés más elevadas, determina un valor capital real más bajo para la tierra. Sobre todo quedarán muy afectados los factores específicos de las ramas de producción de que se trate.

La razón para que existan ganancias agregadas en la economía progresiva y pérdidas agregadas en la regresiva puede demostrarse de la siguiente manera. Para que aparezcan beneficios, tiene que haber en el mercado subcapitalización o excesivo descuento sobre los factores productivos. Para que aparezcan pérdidas, es preciso que haya en el mercado sobrecapitalización o subdescuento respecto de los factores. Pero si la economía se encuentra estacionaria, es decir, cuando de un período a otro la inversión bruta total permanece constante, el valor total del capital también se mantiene constante. Podría existir un aumento de inversión en una rama de la producción, pero eso solamente resulta posible por medio de una reducción en otra etapa. La suma de los valores de capital permanece constante y, por tal motivo, toda ganancia (resultado de una subcapitalización equivocada) debe quedar anulada por igual pérdida (resultado de una sobrecapitalización equivocada). En la economía progresiva, en cambio, existen fondos de inversión adicionales que se obtienen por intermedio de nuevos ahorros, lo cual proporciona una fuente de nuevos ingresos que aún no está capitalizada en ninguna parte dentro del sistema. Ellos constituyen las ganancias netas acumuladas durante ese período de cambio. En la economía regresiva, los fondos de inversión disminuyen, y eso deja zonas netas de sobrecapitalización de factores dentro de la economía. Sus propietarios sufren pérdidas netas acumuladas durante el período de cambio en cuestión.¹⁷

17. Es posible que las modificaciones en la inversión sean previstas por el mercado. En la medida en que se haya previsto un aumento o una disminución, las ganancias

Así, nuestro análisis llega a otra conclusión, a saber, que los beneficios acumulados serán iguales a las pérdidas acumuladas dentro de una *economía estacionaria*, es decir, que beneficios y pérdidas serán iguales a cero. Tal economía estacionaria no está construida del mismo modo que la economía de giro uniforme, que ha desempeñado un papel tan importante en nuestro análisis. En la economía estacionaria no desaparece la incertidumbre y no hay una interminable rotación que alcance a todos los elementos del sistema. En verdad, solo hay *una* constante: la del capital total invertido. Es bien claro que, si los elementos permanecen constantes, la economía estacionaria (como todas las demás economías) tiende a evolucionar hacia la economía de giro uniforme. Después de un tiempo las fuerzas del mercado tenderán a eliminar toda ganancia y pérdida *individual*, tanto como al conjunto de pérdidas y ganancias.

Podríamos detenernos en este punto para hacer una breve consideración del viejo problema: ¿Acaso las «ganancias de capital» —incremento del valor capital— constituyen *rédito*? Si nos damos cuenta plenamente de que los beneficios y las ganancias de capital y las pérdidas de capital son idénticos, la solución es clara. Nadie excluirá las ganancias comerciales de los ingresos monetarios. En el mismo caso estarán las ganancias de capital. Por supuesto, en la economía de giro uniforme no hay ni ganancias ni pérdidas de capital.

Volvamos ahora al caso de la economía regresiva y a una disminución en la inversión de capital. Mientras mayor sea el traslado de ahorro a consumo, mayor será la tendencia de los efectos a ser drásticos, y mayor también el descenso de la productividad y los niveles de vida. El hecho de que aquellos traslados puedan ocurrir, como en realidad ocurren, es útil para refutar la idea, tan de moda, de que la estructura de capital, una vez que ha quedado constituida, puede

o pérdidas acumuladas se obtendrán en forma de ganancia del valor capital, antes de que la modificación sobre la inversión realmente tenga lugar. Las pérdidas ocurren durante la regresión, en razón de que algunos procesos que anteriormente se empleaban tienen que ser abandonados. El hecho de que las etapas más altas, ya iniciadas, deban abandonarse, indica que el cambio no ha sido totalmente previsto por los productores.

autorreproducirse en forma permanente y eterna mediante alguna disposición mágica o mano oculta. No se considera necesario, para mantenerla, ningún otro acto positivo de ahorro por parte de los capitalistas.^{18, 19} Las ruinas de Roma son testimonio de lo erróneo que es ese supuesto.²⁰

La negativa a mantener el valor capital, es decir, el proceso de desahorro neto, se conoce como *consumo de capital*. Admitiendo la imposibilidad de medir con precisión el valor capital en la sociedad, se trata, sin embargo, de un concepto muy importante. «Consumir capital» no significa, por supuesto, «comerse las maquinarias», como han dicho en tono de mofa algunos críticos, sino dejar de mantener la estructura existente de inversiones brutas utilizando, en cambio, parte de esos fondos para gastos de consumo.²¹

18. Este supuesto, vinculado a la dicotomía completamente injustificada entre «industrias de bienes de consumo» e «industrias de bienes de capital» (cuando lo cierto es que hay etapas de producción de bienes de capital que conducen hacia las de los bienes de consumo y no una dicotomía arbitraria), se encuentra en el fondo de las críticas de Nurkse con respecto al análisis de la estructura de producción. Véase Ragnar Nurkse, «The Schematic Representation of the Structure of Production», *Review of Economic Studies*, II (1935).

19. En la actualidad, lo que comúnmente se da por sentado es que existe una mano oculta que, de algún modo, garantiza que el capital aumentará continuamente, de manera que la productividad del factor se eleve «2 o 3 por ciento anualmente».

20. Un ejemplo de la época moderna: «Austria tuvo éxito en propugnar políticas populares en el mundo entero. Austria tiene los más impresionantes antecedentes en cinco aspectos: aumentó los gastos públicos, redujo los salarios, aumentó los créditos bancarios y aumentó el consumo. Después de todas esas realizaciones, llegó al borde de la ruina». Fritz Machlup, «The Consumption of Capital in Austria». *Review of Economics Statistics*, II (1935), p. 19.

21. Con frecuencia se supone que solamente los fondos de depreciación sobre los bienes de capital duraderos están disponibles para un consumo de capital. Pero así se deja de tener en cuenta una gran parte del capital —llamado «capital circulante»—, los bienes de capital menos duraderos que rápidamente pasan de una etapa a la otra. A medida que cada etapa recibe fondos provenientes de la venta de estos u otros bienes, no es necesario que el productor continúe comprando capital circulante. Esos fondos pueden, también, ser inmediatamente gastados para consumo. Véase Hayek, *Pure Theory of Capital*, pp. 47 y ss., donde se encontrará un contraste entre el enfoque correcto y el que está de moda en materia de capital.

El profesor Frank H. Knight ha sido el líder de la escuela de pensamiento que asigna al capital una permanencia automática. Si bien ha hecho una importante contribución a la ciencia económica con su análisis de la teoría de la ganancia y la empresa, sus teorías sobre el capital y el interés han extraviado a toda una generación de economistas norteamericanos. Brevemente, Knight resumió su doctrina dentro de un ataque a la teoría «austríaca» de la inversión de Böhm-Bawerk y Hayek. Afirmó que estas contenían dos falacias. Una es que Böhm-Bawerk contempló la producción como producción de bienes concretos, mientras que «en realidad, lo que se produce y consume son los servicios». Sin embargo, eso no presenta ningún problema real. No debe negarse —y en verdad así lo hemos señalado— que los bienes son valorados *por sus servicios*. Con todo, también es innegable que la estructura de los bienes de capital concretos tiene que ser producida antes de que puedan obtenerse sus servicios. La segunda pretendida rectificación, y aquí llegamos directamente al problema del consumo de capital, es que «la producción de todo servicio incluye el mantenimiento de las cosas que son utilizadas en el proceso, lo cual incluye la reproducción de todas aquellas que resultan desgastadas [...] en realidad, un aspecto del mantenimiento».²² Se trata, evidentemente, de algo que no es correcto. Los servicios, por lo menos en los casos que tienen importancia para nuestro estudio, los prestan las cosas, y estas son producidas por medio del consumo de otras *cosas*, los bienes de capital. Y tal producción no «incluye» necesariamente el mantenimiento y la reproducción. Este supuesto «detalle» constituye un área de elección independiente y comprende la formación de más capital en una época posterior para reemplazar el capital gastado.

El caso de una economía regresiva es nuestro primer ejemplo de lo que podemos llamar una *situación de crisis*. Situación de crisis es aquella en la cual las empresas, en conjunto, experimentan pérdidas. El aspecto de crisis que presenta el caso se ve agravado por un

22. Frank H. Knight, «Professor Hayek and the Theory of Investment», *Economic Journal*, marzo de 1935, p. 85 n. Véase también Knight, *Risk, Uncertainty, and Profit*, pp. XXXVII-XXXIX.

descenso en la producción provocado por el abandono de las etapas más altas. Los problemas surgen del «subahorro» y la «subinversión», es decir, de un desplazamiento de las valorizaciones de la gente que *ahora* ya no elige ahorrar e invertir en la medida suficiente como para que *continúe* el proceso de producción que comenzó en el pasado. Sin embargo, no podemos simplemente criticar ese desplazamiento, ya que la gente, dadas las condiciones existentes, ha decidido de forma voluntaria que sus preferencias temporales son mayores y, por lo tanto, desea consumir proporcionalmente más en la actualidad, aun a costa de disminuir la productividad futura.

Una vez producido el incremento a un nivel más alto de inversión bruta, este no se sostiene automáticamente. Los productores tienen que mantener la inversión bruta, a lo que solamente llegarán si sus preferencias temporales se mantienen a tasas bajas y siguen estando dispuestos a ahorrar una proporción mayor de su ingreso monetario bruto. También hemos demostrado que ese mantenimiento, y ulterior mejora, puede tener lugar sin incremento alguno de la provisión de dinero u otra modificación de la relación monetaria. En verdad puede haber progreso con precios a la baja para todos los productos y factores.²³

4. LA ACUMULACIÓN DE CAPITAL Y LA EXTENSIÓN DE LA ESTRUCTURA DE PRODUCCIÓN

Hasta aquí hemos demostrado que la inversión alarga la estructura de producción. Consideremos ahora algunas críticas que se hacen a tal enfoque.

Böhm-Bawerk es el gran fundador del análisis de la estructura de producción pero, lamentablemente, ha dado lugar a malas interpretaciones al identificar la acumulación de capital con la adopción de métodos de producción «más indirectos». Así, considérese el famoso ejemplo de Crusoe, que tiene que empezar por fabricar (y

23. Muy pocos autores han comprendido esto. Véase Hayek, «The "Paradox" of Saving», en *Profits, Interest and Investment*, pp. 214 y ss. y 253 y ss.

luego mantener) una red si quiere recoger más peces que los que atrapa sin capital alguno. Dice Böhm-Bawerk: «La vía indirecta del capital es fructífera pero larga; nos procura más o mejores bienes de consumo, pero en una época posterior del tiempo». ²⁴ Es francamente paradójico llamar «indirectos» a esos métodos, pues, ¿acaso no sabemos que los hombres tratan siempre de alcanzar sus finalidades de la manera más directa y corta posible? Como lo demuestra Mises, en vez de hablar de la mayor productividad de los métodos indirectos de producción, «es más apropiado hablar de la más elevada productividad física de los procesos de producción que requieren más tiempo» (procesos más largos). ²⁵

Supongamos ahora que nos vemos frente a una cantidad de posibles procesos de producción, ordenados según sus respectivas productividades físicas. Podemos también clasificar los procesos de acuerdo con su *extensión*, es decir, atendiendo al tiempo de espera entre la inversión de los recursos y la obtención del producto final. Mientras más largo sea el tiempo de espera entre la inversión inicial y el resultado final, mayor será la desutilidad *ceteris paribus*, ya que tiene que transcurrir más tiempo antes de que se alcance la satisfacción.

Los primeros procesos que hay que utilizar habrán de ser los más productivos (físicamente y en valor) y los más cortos. Nadie ha sostenido que *todos* los procesos largos son más productivos que *todos* los procesos cortos. ²⁶ Sin embargo, el punto es que todos los procesos cortos y ultraproductivos serán los primeros que se elijan para invertir en ellos. En toda estructura de producción, la nueva inversión

24. Böhm-Bawerk, *Positive Theory of Capital*, p. 82.

25. Mises, *Human Action*, pp. 478-79.

26. Véase Hayek, *Pure Theory of Capital*, pp. 60 y ss. De manera similar, existen numerosos procesos largos que no son productivos en absoluto, o que son menos productivos que otros procesos más cortos. Es obvio que *esos* procesos más largos no serán elegidos en absoluto. En suma, mientras que toda nueva inversión se hará en procesos más largos, de ahí ciertamente no se deduce que todos los procesos más largos sean más productivos y, en consecuencia, valiosos para invertir en ellos. Para conocer las críticas de Böhm-Bawerk al respecto, véase Eugen von Böhm-Bawerk, *Capital and Interest*, vol. III, *Further Essays on Capital and Interest* (Libertarian Press, South Holland, Ill., 1959), p. 2.

no se hará en el proceso *más corto*, porque antes ya se había elegido el proceso más productivo de menor extensión.

Como vimos, no hay más que una manera mediante la cual el hombre puede elevarse sobre el nivel primitivo: por medio de la inversión en forma de capital. Esto no puede realizarse a través de procesos cortos, ya que los procesos más cortos para la producción de los bienes más valorados son los que se adoptaron en primer lugar. Todo aumento en bienes de capital solo puede servir para hacer más extensa la estructura, o sea, para permitir la adopción de procesos productivos cada vez más largos. La gente invertirá en procesos más largos que sean más productivos que los adoptados anteriormente. Lo serán de dos maneras: 1) produciendo *más* cantidad de un artículo, que ya se producía, y/o 2) produciendo un nuevo artículo que no habría podido producirse, en absoluto, con los procesos anteriores más cortos. Dentro de tal ordenamiento, los procesos más largos *son los más directos* que pueden utilizarse para alcanzar la finalidad perseguida —no los más indirectos—. De este modo, si Crusoe puede atrapar diez peces por día directamente, sin capital alguno, y cien por día valiéndose de una red, la fabricación de una red no debiera considerarse como «un método indirecto para pescar», sino como «el método más directo para pescar cien peces por día». Más aún, trabajo y tierra —sin concurso de capital— no serán suficientes para que un hombre produzca un automóvil, para lo cual se requiere cierta cantidad de capital. La producción de esa cierta cantidad de capital requerida es el método más corto y más directo para obtener un automóvil.

De modo que toda nueva inversión habrá de hacerse en un método de producción más largo y más productivo. Con todo, si no existiera preferencia temporal, se invertiría primero en los métodos más productivos sin tener en cuenta el tiempo, y un aumento de capital no determinaría el uso de métodos más productivos. La existencia de la preferencia temporal actúa como freno respecto del uso de procesos más productivos pero más largos. Todo estado de equilibrio se basará en la preferencia temporal o tasa de interés pura, la que determinará la cantidad de ahorros y capital invertido. Determina el capital al imponer un límite a la extensión del proceso

productivo y, en consecuencia, en la cantidad máxima producida. Por tanto, una reducción en la preferencia temporal y la consiguiente reducción en la tasa de interés pura significa que la gente está ahora más dispuesta a esperar una determinada cantidad de producto futuro, es decir, a invertir proporcionalmente más y en procesos más largos que antes. El aumento en la preferencia temporal y en la tasa de interés pura significa que la gente está menos dispuesta a esperar y dedicará, de manera proporcional, más a adquirir bienes de consumo y menos a inversiones en los procesos de producción más prolongados, de modo que la inversión en los procesos más largos deberá ser abandonada.²⁷

Se presenta una excepción a la ley según la cual la mayor inversión alarga los procesos de producción. Tal excepción se produce cuando la inversión se dedica a un tipo de *artículo* que es menos útil que los bienes antes adquiridos, pero que tiene un proceso de producción más corto que algunos de los otros. En este caso, la inversión en ese proceso había quedado postergada no por la extensión del proceso, sino por su reducida productividad (en valor). Con todo, aun en este caso la estructura de producción se extendió, ya que la gente tiene que esperar más tiempo para obtener los bienes nuevos y los antiguos, en comparación con lo que anteriormente esperaba para disponer solamente de los antiguos. La nueva inversión de capital alarga siempre la estructura de producción en su conjunto.

¿Qué ocurre en el caso de que algún invento tecnológico permita un proceso más productivo con menor inversión de capital? ¿Acaso no se trata de un caso en el que la mayor inversión *acorta* la estructura de producción? Hasta este momento hemos dado por supuesto el conocimiento tecnológico, pero no ocurre así en el mundo dinámico.

27. Debiera quedar en claro, como en las lúcidas expresiones de Mises, que «el interés originario (puro) no es un precio que se determine en el mercado por el juego mutuo entre oferta y demanda de capital o bienes de capital. Su nivel no depende de la magnitud de tal oferta y demanda. Más bien es la tasa de interés originario la que determina tanto la demanda como la oferta de capital y bienes de capital. Determina qué cantidad de la oferta disponible de bienes habrá de dedicarse al consumo inmediato y qué cantidad se destinará a provisión para períodos más remotos del futuro». Mises, *Human Action*, pp. 523-24.

El adelanto tecnológico es uno de los rasgos más sobresalientes del mundo cambiante. ¿Qué pasa con esas invenciones que «ahorran capital»? Horace White presenta un ejemplo interesante en su crítica a Böhm-Bawerk.²⁸ En un principio, el combustible se obtenía del aceite de ballena provisto por la pesca con naves en el Ártico, proceso cuya extensión es obvia. Más adelante, un invento permitió producir combustible a partir del petróleo obtenido perforando la tierra, con lo que se acortó enormemente el período de producción.

Aparte del hecho empírico de que la mayoría de los inventos no abrevian los procesos de producción física, debemos decir que, en todo momento, los límites a la inversión y a la productividad están impuestos por la escasez de capital ahorrado, no por el estado en que se encuentre el conocimiento tecnológico. En otras palabras, siempre existen proyectos tecnológicos disponibles e inexplorados, lo que puede demostrarse por el hecho de que en ninguna sociedad un mero invento es adoptado por todas las empresas al mismo tiempo. Luego toda ulterior invención habrá de alargar los procesos de producción, muchos de los cuales serán más productivos debido a técnicas superiores. Un nuevo invento no interviene automáticamente en la producción, sino que, al comienzo, no se utiliza. Por lo tanto, para que se ponga en uso el nuevo invento, *debe invertirse más capital. Los barcos balleneros ya han sido construidos; los pozos y maquinaria, etc., deben ser creados desde cero.* Y aun el nuevo método inventado procurará un mayor producto únicamente mediante ulteriores inversiones en procesos más largos. En otras palabras, la única manera de obtener más combustible es invertir más capital en más maquinarias y en períodos de producción más largos en la industria de la perforación petrolera. Tal como lo señala Böhm-Bawerk, la crítica de White solo sería aplicable si los inventos determinaran el ahorro de capital de una manera *progresiva*, de modo tal que el producto resultara siempre aumentado con el acortamiento del proceso. Pero en tal caso, la perforación en busca de petróleo a mano limpia, sin

28. Eugen von Böhm-Bawerk, «The Positive Theory of Capital and Its Critics, Part III», *Quarterly Journal of Economics*, enero de 1896, pp. 121-35. Véase también Böhm-Bawerk, *Further Essays on Capital and Interest*, pp. 31 y ss.

ayuda de capital alguno, tendría que ser más productiva que con maquinarias.²⁹

Böhm-Bawerk presentó el caso de un invento agrícola aplicado a dos calidades de tierra: una de ellas con una productividad marginal de 100 *bushels* de trigo y la otra, de inferior calidad, de 80 *bushels*. Supongamos ahora que el invento aumenta la productividad marginal de la tierra inferior hasta 110 *bushels*. ¿Acaso eso significa que la tierra más pobre *ahora* produce más que la fértil y que el efecto de los inventos agrícolas es hacer que las tierras pobres sean más productivas que las fértiles? Esa precisamente sería la posición de White, según la cual los inventos pueden determinar que los procesos productivos más cortos ¡se conviertan en los más productivos! Como ha dicho Böhm-Bawerk, es obvio que el error se origina en que los inventos aumentan la productividad de *ambas* calidades de tierra. El terreno más fértil se hace aun mejor. De manera semejante, tal vez es cierto que un invento pueda ser causa de que un proceso más corto se haga ahora más productivo que lo que fuera anteriormente un proceso más largo, pero eso no significa que sea superior a *todos* los procesos más extensos; estos últimos, valiéndose del invento, seguirán siendo más productivos que los más cortos. (Perforar en busca de petróleo *con* maquinaria es más productivo que hacerlo sin máquinas.)

Se ha adjudicado a los inventos tecnológicos una importancia mucho mayor que la que merecen en materia de teoría económica. A menudo se ha dado por sentado que la producción se encuentra limitada por el «estado del arte», es decir, por el conocimiento tecnológico y, en consecuencia, todo adelanto tecnológico debe ponerse de manifiesto en la producción. Por supuesto, la tecnología marca cierto límite a la producción; no habría proceso alguno de producción que pudiera utilizarse en absoluto si se careciera del conocimiento tecnológico necesario para hacerlo funcionar. Pero, en tanto que el grado de conocimientos significa una limitación, el *capital* constituye un límite aún más estrecho. Es lógicamente obvio que, como el capital no puede dedicarse a la producción más allá de los límites que

29. Böhm-Bawerk, «The Positive Theory of Capital and its Critics, Part III», pp. 128 y ss.

impone el grado de conocimiento del que se dispone, el conocimiento puede existir, y existe, sin el capital necesario para hacerlo utilizable. La tecnología y su adelanto no desempeñan, pues, un papel *directo* en la inversión y en el proceso de producción; si bien la tecnología es importante, siempre tiene que *actuar por intermedio* de una inversión de capital. Como ya se ha determinado, aun la invención que produzca el mayor ahorro de capital, tal como la perforación de petróleo, solamente puede utilizarse mediante el ahorro y la inversión de capital.

La importancia relativamente escasa que tiene la tecnología en la producción, en comparación con el suministro de capital ahorrado, se pone en evidencia, como lo señala Mises, simplemente por medio de la observación de lo que ocurre en los países «atrasados» o «subdesarrollados». ³⁰ Lo que en esos países falta no es el conocimiento de los métodos occidentales (*know-how*), que puede adquirirse con bastante facilidad. La transmisión de conocimientos, sea personalmente o por medio de libros, puede llevarse a cabo cómodamente. Lo que falta es la oferta de capital ahorrado, necesario para poner en marcha los métodos avanzados. El campesino africano poco ganará con mirar ilustraciones de tractores norteamericanos, puesto que carece del capital ahorrado necesario para adquirirlos. Es esa la limitación importante sobre su inversión y producción. ³¹

La inversión nueva de un hombre de negocios, en un proceso más largo y productivo, resultará de la elección sobre un conjunto de procesos ya conocidos, pero no utilizados en razón de la limitación impuesta por la preferencia temporal. La disminución de las preferencias temporales y de la tasa de interés pura significará una expansión

30. Mises, *Human Action*, pp. 492 y ss.

31. De esta exposición debiera resultar evidente la ineficacia del «Punto 4» y de la «asistencia técnica» para impulsar la producción en los países atrasados. Tal como lo comentaba Böhm-Bawerk al tratar sobre las técnicas avanzadas: «Hay siempre miles de personas que conocen la existencia de las maquinarias y que estarían encantadas de obtener las ventajas de su utilización, pero que no disponen del capital necesario para su adquisición». Böhm-Bawerk, «The Positive Theory of Capital and Its Critics, Part III», p. 127. Véase también Böhm-Bawerk, *Further Essays on Capital and Interest*, etc., pp. 4-10.

de la cantidad de capital ahorrado a disposición de los inversores y, en consecuencia, una expansión de los procesos más largos, ya que la limitación relativa al tiempo se habrá debilitado.

Algunos críticos aducen que no toda la inversión neta se dirige a alargar la estructura, que esas nuevas inversiones podrían duplicar procesos preexistentes. Sin embargo, tal crítica falla debido a que nuestra teoría no da por sentado que los ahorros netos deban invertirse en procesos realmente más largos en alguna rama específica de la producción. Puede tener lugar una estructura de producción más larga, mediante un cambio desde el consumo hacia la inversión que habrá de alargar el *conjunto* de la estructura de producción, a través de mayores inversiones en procesos más largos ya existentes, acompañados por menor inversión en procesos actuales más cortos. Así, en el caso citado de Crusoe, supóngase que este invierte ahora en hacer una *segunda* red, que le permitirá obtener un total de 150 pescados por día. La estructura de la producción queda extendida, aun cuando la segunda red pueda no ser más productiva que la primera, pues el período total de producción desde el momento en que tiene que construir y reconstruir su capital total, hasta la obtención de su producto, es ahora considerablemente más largo. Ahora debe disminuir otra vez el consumo presente (incluyendo el descanso) y trabajar en la segunda red.³²

32. Como dice Hayek: «Con frecuencia se da por sentado que todos los aumentos en la cantidad de capital per cápita [...] tienen que significar que ahora algunas mercancías habrán de producirse mediante procesos más largos que antes. Pero, en tanto que los procesos que se utilizan en diferentes industrias son de diferente longitud, eso significa que no es una consecuencia necesaria [...]. Si se transfiere el *input* desde las industrias de procesos más cortos a otras de procesos más largos, no se producirá variación alguna en la extensión del período de producción de ninguna industria, ni cambio alguno en los métodos de producción de ninguna mercancía en particular. Solamente aumentarán los períodos en los cuales se han hecho específicas unidades de inversión. El significado que tienen aquellos cambios en los períodos de específicas unidades de inversión sería, sin embargo, exactamente el mismo que si fuera consecuencia de un cambio en la extensión de determinados procesos de producción». Hayek, *Pure Theory of Capital*, pp. 77-78. Véase también Hayek, *Prices and Production*, p. 77, y Böhm-Bawerk, *Further Essays on Capital and Interest*, etc., pp. 57-71.

5. LA ADOPCIÓN DE UNA NUEVA TÉCNICA

En cada momento, pues, existirá una cantidad de técnicas disponibles, más productivas, que permanecerán sin ser utilizadas por empresas que continúan con viejos métodos. ¿Qué es lo que determina la medida en que esas empresas habrán de adoptar técnicas nuevas más productivas?

La razón por la cual las empresas no dejan de lado inmediatamente sus antiguos métodos y comienzan de nuevo es que, tanto ellas como sus antecesoras, han hecho inversiones en una cierta estructura de bienes de capital. A medida que los tiempos, los gustos, los recursos y las técnicas cambian, gran parte de esa inversión de capital se convierte en error empresarial *ex post*. En otras palabras, si los inversores hubieran sido capaces de prever la variación en el tipo de valores y métodos, habrían invertido de una manera muy diferente. Sea como fuere, ahora la inversión está hecha y la estructura de capital resultante es un residuo del pasado que suministra los recursos con los que tienen que operar. Ya que los costes actuales son solo oportunidades presentes y futuras que han sido desaprovechadas, y lo pasado pasado está, es preciso utilizar el equipo existente de la manera más provechosa posible. De modo que, indudablemente, si los inversores de los Estados Unidos hubieran podido prever el riesgo de la competencia de camiones y aviones, se habrían hecho menos inversiones en la industria del ferrocarril en la última parte del siglo XIX.³³ Hoy, sin embargo, con todos los equipos de ferrocarriles en existencia, las decisiones acerca de qué cantidad de aquellos materiales debe utilizarse tienen que estar basadas no en los pasados gastos y pérdidas, sino en los costes actuales y en los presuntos costes futuros.

Una máquina anticuada debe desecharse a favor de algún sustituto siempre que la superioridad de la nueva máquina, o del nuevo método, sea lo suficientemente importante como para compensar

33. ¡Y si se hubieran producido menores donaciones de tierra y otros subsidios gubernamentales a los ferrocarriles! Así, véase E.F. Renshaw, «Utility Regulation: A Reexamination». *Journal of Business*, octubre de 1958, pp. 339-40.

el gasto adicional que habrá de significar su adquisición. Lo mismo ocurre cuando se trata del traslado de una fábrica a una nueva y más conveniente ubicación (por el mejor acceso a los factores de producción o a los consumidores). En cualquier caso, la adopción de técnicas o ubicaciones nuevas se encuentra limitada por la utilidad que conserven los bienes de capital ya existentes (y específicos) que contiene la estructura. Esto significa que aquellos procesos se adoptarán cuando satisfagan mejor los deseos de los consumidores. El hecho de que la inversión en una técnica o ubicación nueva no sea provechosa significa que el empleo de capital en el nuevo proceso, a costa de desechar el equipo viejo, resulta un desperdicio desde el punto de vista de la satisfacción de las exigencias del consumidor. No son, pues, los hombres de negocios quienes deciden a su arbitrio el momento en que hay que desechar por obsoletas las instalaciones y respectivas localizaciones, sino que resulta determinado por los valores y los deseos de los consumidores, quienes deciden en lo referente al precio y rentabilidad de los diversos artículos y en lo que respecta al valor de los factores inespecíficos necesarios, usados en la producción de esos artículos.³⁴

Como suele ocurrir, quienes critican el mercado libre lo atacan desde dos puntos de vista contradictorios entre sí: uno según el cual retarda indebidamente el ritmo de avance tecnológico en comparación con lo que debiera ser; y el otro según el cual acelera de manera injustificada el ritmo del adelanto tecnológico, con lo cual perturba el desarrollo pacífico de la sociedad. Hemos visto que el mercado libre

34. Véase Mises, *Human Action*: «El hecho de que no todo adelanto tecnológico se aplique instantáneamente en todo el ramo no es llamativo que el hecho de que no todo el mundo procede a tirar su coche viejo, ni su ropa usada, tan pronto como aparece en el mercado un auto mejor o se ponen de moda nuevos diseños» (p. 504). Véase también *ibíd.*, pp. 502-510. Específicamente, el viejo equipo se seguirá usando mientras sus costes de operación sean más bajos que el coste total de instalación del equipo nuevo. En caso de que, adicionalmente, los costes totales (incluyendo costes de reemplazo por uso y desgaste de bienes de capital) sean mayores para el equipo viejo, la empresa lo abandonará gradualmente, a medida que se desgaste, e invertirá en la nueva técnica. Para un tratamiento más profundo véase Hayek, *Pure Theory of Capital*, pp. 310-20.

habrá de facilitar, hasta el punto en que el conocimiento y previsión de los empresarios lo permitan, la producción de modo que los factores se encuentren aplicados de la mejor manera posible para la satisfacción de los deseos de los consumidores. El adelanto en productividad, a través de nuevas técnicas y ubicaciones, se comparará con los costes de oportunidad perdidos en el valor del producto utilizando la vieja fábrica existente.³⁵ Y la capacidad en materia de previsión empresarial quedará asegurada, tanto como sea posible, por el proceso del mercado de «selección» y «recompensa» de los que anticipan con acierto constantemente, «penalizando» en forma proporcional a quienes son menos eficaces en sus previsiones.

a) *El empresario y la innovación*

Bajo el estímulo del extinto profesor Schumpeter, se ha pensado que la esencia de la acción empresarial es la *innovación* —la alteración de la rutina pacífica e invariable de los negocios— llevada a cabo por audaces innovadores que implantan métodos nuevos y desarrollan nuevos productos. Por supuesto, no debe negarse la importancia del descubrimiento e implantación de métodos más productivos para obtener un producto o para desarrollar otros nuevos y más valiosos. Sin embargo, analíticamente, existe el peligro de sobrestimar la importancia de tal proceso, pues la innovación es solo una de las actividades que realiza el empresario. Como vimos, la mayoría de

35. Los «tecnócratas» condenan al mercado en razón de que recompensa las inversiones de acuerdo con el *valor de su productividad* (marginal) en lugar de hacerlo según su *productividad física* (marginal). Pero vemos aquí un excelente ejemplo de una técnica más productiva físicamente pero menos productiva en valor, y por una buena razón: tal es el caso en el que ciertos bienes de capital específicos, ya producidos, proporcionan una ventaja a la antigua técnica, de modo que los «desembolsos» por los costes de operación de la antigua técnica son menores que los costes totales del nuevo proyecto mientras el equipo pueda ser utilizado. Los consumidores se benefician por la continuación de las antiguas técnicas mientras siguen siendo beneficiosas, pues así se prescinde de factores que pueden usarse en otra parte en producciones más valiosas.

los empresarios no son innovadores, sino que se encuentran en el proceso de inversión de capital, dentro de una amplia disponibilidad de oportunidades tecnológicas. La provisión de productos está limitada por la disponibilidad de bienes de capital, más que por la disponibilidad de conocimientos tecnológicos.

Las actividades empresariales derivan de la presencia de la *incertidumbre*. El empresario ajusta las discrepancias que presenta el mercado con miras a la mayor satisfacción de los deseos de los consumidores. Cuando innova, *también* procede a ajustar, ya que ajusta las discrepancias que hay en el mercado tal como se presentan potencialmente con un nuevo método o producto. En otras palabras, si la tasa de interés corriente (natural) es 5%, y un empresario estima que podría ganar 10% implantando un proceso nuevo, o un nuevo producto —como en otros casos—, ha descubierto una discrepancia dentro del mercado y se dedica a corregirla. Al producir más, en lo que respecta al nuevo proceso, realiza la función empresarial de ajuste a los deseos del consumidor, es decir, lo que estima que serán los deseos del consumidor. Si tiene éxito con su previsión y obtiene una ganancia, él y otros continuarán en la rama de actividad hasta que quede eliminada la diferencia de ingresos y no exista ya, en ese sector, ganancia o pérdida «pura».

6. LOS BENEFICIARIOS DEL AHORRO Y LA INVERSIÓN

Hemos visto que un aumento de ahorros e inversiones determina un incremento en los ingresos reales de los dueños de los factores trabajo y tierra. Lo último queda reflejado en el aumento del valor capital de las tierras. Los beneficios que reciben los factores tierra, sin embargo, solo van a ciertos terrenos. Otros pueden perder valor, aun cuando exista una ganancia en el conjunto. Esto se debe a que, habitualmente, las tierras son factores relativamente específicos. En cambio, para el factor inespecífico *por excelencia*, es decir, el trabajo, existe un aumento general en los salarios reales. Esos trabajadores son «beneficiarios externos» del aumento de inversiones, es decir, se benefician por los actos de otros sin pagar por tales beneficios.

¿Qué beneficios obtienen para sí los propios inversores? A la larga, no son muy grandes. En verdad, su tasa de retorno de interés se reduce. Sin embargo, no se trata de una pérdida, ya que es resultado de la variación de sus preferencias temporales. Su retorno *real* por interés bien puede verse aumentado en realidad, ya que la disminución de la tasa de interés puede quedar compensada por el aumento del poder adquisitivo de la unidad monetaria dentro de una economía en expansión.

Los principales beneficios que obtienen los inversores son, pues, las ganancias empresariales inmediatas. Las reciben aquellos que advierten la posibilidad de obtener una ganancia haciendo inversiones en determinado sector. Después de un tiempo, las ganancias tienden a desaparecer a medida que nuevos inversores ingresan a ese campo, aun cuando los datos cambiantes siempre ofrecen nuevas oportunidades de obtener ganancias a los inversores emprendedores. Pero los beneficios a corto plazo que ganan los trabajadores y dueños de tierra son más seguros. Los empresarios-capitalistas toman el riesgo de especular en el incierto mercado y por su inversión pueden lograr ganancias, salir sin beneficio alguno o sufrir pérdidas netas. No hay quien pueda garantizarles ganancias.³⁶ Por cierto, del conjunto de nuevas inversiones habrán de resultar ganancias en conjunto, pero nadie puede predecir con seguridad en qué sector aparecerán los beneficios. Por otra parte, los trabajadores y dueños de tierras donde se han hecho nuevas inversiones ganan *inmediatamente*, a medida que la nueva inversión incrementa los salarios y rentas en los procesos más largos. Ganan aun si la inversión ha resultado antieconómica y no provechosa, pues en tal caso el error en cuanto a la satisfacción de los consumidores lo soportan los empresarios-capitalistas a causa de sus elevadas pérdidas. Mientras tanto, los trabajadores y dueños de tierras habrán cosechado ganancias. Sin embargo, se trata a duras penas de una utilidad no muy clara, ya que los consumidores en conjunto han sufrido en su ingreso real a través del error empresarial al haberse producido equivocadamente bienes que no eran los

36. Como más adelante se verá, es posible «asegurarse» contra los riesgos actuales, pero la incertidumbre empresarial del mercado no es asegurable.

requeridos. Con todo, es obvio que la mayor parte de la pérdida resultante del error la sufren los empresarios.

7. LA ECONOMÍA PROGRESIVA Y LA TASA DE INTERÉS PURA

Es evidente que el descenso de la tasa de interés pura tiene que ser una característica de la economía progresiva. Hemos visto que, con el fin de que se invierta más capital, debe haber un descenso en la tasa de interés pura que sea reflejo de una declinación en las preferencias temporales. Si la tasa pura permanece invariable, eso es indicio de que no se producirán nueva inversión ni desinversión, de que las preferencias temporales son, en general, estables, y de que la economía se encuentra *estacionaria*. La disminución de la tasa de interés pura es corolario de una caída de las preferencias temporales y un aumento de las inversiones brutas. El aumento de la tasa de interés pura es corolario de un aumento de las preferencias temporales y de una desinversión neta. De ahí que, para que la economía continúe avanzando, las preferencias temporales y la tasa de interés deben seguir descendiendo. En caso de que la tasa de interés pura permanezca invariable, el capital habrá de mantenerse en el mismo nivel real.

Ya que la praxeología jamás establece leyes cuantitativas, no hay modo de determinar ninguna especie de relación *cuantitativa* entre las variaciones en la tasa de interés pura y el importe de las variaciones de capital. Todo lo que podemos afirmar es la existencia de la relación cualitativa.

Se debería destacar qué es lo que *no* estamos diciendo. *No* sostenemos que la tasa de interés sea determinada por la cantidad o valor de los bienes de capital disponibles. En consecuencia, no llegamos a la conclusión de que el aumento en la cantidad o en el valor de los bienes de capital reduzca la tasa de interés pura debido a que el interés sea el «precio del capital» (ni por ninguna otra razón). Por el contrario, lo que afirmamos *es precisamente lo contrario*: es decir, *que una tasa de interés más baja aumenta la cantidad y el valor de los bienes de capital disponibles*. El principio causal es, precisamente, lo contrario

de lo que comúnmente se cree. Luego, la tasa de interés pura puede variar en cualquier momento y resulta determinada por las preferencias temporales. En caso de que disminuya, la existencia de capital invertido aumentará; en caso de que aumente, descenderá la existencia de capital invertido.

Que la variación en la tasa de interés pura tenga un efecto *inverso* sobre la existencia de capital es algo que se descubre por deducción desde axiomas aceptados y no se infiere de datos empíricos inciertos y complejos.³⁷ La ley no se deduce, por ejemplo, observando que la tasa de interés del *mercado* en las naciones atrasadas es más elevada que en los países adelantados. Claro es que tal fenómeno, por lo menos parcialmente, obedece al componente de riesgo empresarial, que es mayor en los países atrasados y que no *necesariamente* es causado por las diferencias en la tasa de interés pura.

8. EL COMPONENTE EMPRESARIAL EN LA TASA DE INTERÉS DE MERCADO

Como vimos, en la economía de giro uniforme la tasa de interés será uniforme en toda la economía. En el mundo real existe un *componente empresarial* (o de «riesgo») adicional que se *agrega* a la tasa de interés en las especulaciones particularmente arriesgadas, de acuerdo con su grado de riesgo (puesto que «riesgo» implica una connotación actuarial «cierta», sería mejor denominarlo «grado de incertidumbre»). Así, supongamos que la tasa social básica de preferencia temporal, es decir, la tasa de interés pura dentro de la economía, sea de 5%. Los capitalistas comprarán 100 onzas de bienes futuros para vender bienes futuros menos remotos un año después a 105 onzas. Así, la retribución de 5% es una retribución «pura», y se da por sentado que las 105 onzas quedarán adquiridas *definitivamente*. En otras palabras, la tasa pura hace abstracción de toda incertidumbre

37. Es evidente que las críticas de Mises en *Human Action*, p. 530, son aplicables a la doctrina según la cual la cantidad de capital determina la tasa de interés pura, y no a esta argumentación.

empresarial. Es la medida del premio que tienen los bienes actuales sobre los futuros, sobre la base de que se conoce con *certeza* que los bienes futuros llegarán.

Por supuesto, en el mundo real no hay nada que sea absolutamente seguro y, en consecuencia, la tasa de interés pura (resultado de la preferencia temporal) jamás puede presentarse sola. Supongamos ahora que, en una especulación, sea razonablemente seguro que dentro de un año se obtendrán 105 onzas de la venta de un producto. Luego, con una tasa social de preferencia temporal del 5%, los empresarios-capitalistas estarán dispuestos a pagar 100 onzas por los factores, obteniendo un provecho del 5%. Pero supongamos que existe otro proyecto que los empresarios consideran muy arriesgado. Se espera vender el producto a 105 onzas, pero hay serias posibilidades de que el precio del producto baje de manera vertiginosa. En tal caso, los empresarios no estarán dispuestos a pagar 100 onzas por los factores. Tendrán que recibir alguna compensación por los riesgos adicionales que deben correr; el precio de los factores podrá ser finalmente de 90 onzas. De manera que, mientras más arriesgada aparece la operación *ex ante*, más elevada será la retribución por interés que los capitalistas habrán de requerir para hacer la inversión.

Por tanto, en el mercado quedará superpuesta sobre la tasa pura toda una estructura de tasas de interés que variarán de acuerdo con los riesgos que se anticipan para cada proyecto. Como contrapartida de tal estructura, habrá una variedad parecida de tasas de interés en el mercado de préstamos que, como es habitual, se deriva del mercado de bienes.³⁸ Por supuesto, *a la larga*, si las demás circunstancias

38. El mercado de préstamos será distinto del mercado «natural» en la medida en que las condiciones para el reembolso de los préstamos, etc., determinen tales diferencias. Ambos serían iguales si los préstamos fueran claramente reconocidos como empresariales, de modo que en los casos en los cuales no existiera fraude deliberado el prestatario no sería considerado como un delincuente al no poder reembolsar el préstamo. Sin embargo, tal como se estudió en el capítulo 2, si no existen leyes de quiebra y los prestatarios que no cumplen son considerados como delincuentes, será obvio que la «seguridad» de todos los préstamos aumentará en relación con las inversiones «naturales» y el tipo de interés para los préstamos declinará de manera proporcional. No obstante, en una sociedad libre nada impediría que prestamistas y prestatarios se pusiesen de

se mantienen invariables, la gente tenderá a darse cuenta de que tal y cual proyecto, con bastante regularidad, reditúa más de un 5%. En tal caso, disminuirá el componente de riesgo en tal especulación, entrarán otros empresarios a actuar en ese tipo de actividades y la tasa de interés mostrará tendencia a caer nuevamente a 5%. De este modo, la variable estructura del interés según los riesgos no invalida la tendencia hacia la uniformidad de la tasa de interés. Por el contrario, toda variación es, en cierto modo, un índice de los diversos «riesgos» de incertidumbre que siguen existiendo en el mercado y que quedarían eliminados en caso de que se congelaran las circunstancias y se alcanzara una economía de giro uniforme. Si las circunstancias *permanecieran* constantes, la economía de giro uniforme continuaría. Y, debido a la constante modificación de las circunstancias determinantes de nuevas incertidumbres, que reemplazan a otras, no obtenemos la uniformidad de la economía de giro uniforme.

9. RIESGO, INCERTIDUMBRE Y SEGURO

La actividad empresarial tiene que habérselas con la inevitable incertidumbre del futuro. Sin embargo, algunas formas de incertidumbre pueden convertirse en riesgo *actuarial*. La distinción entre «riesgo» e «incertidumbre» ha sido estudiada y expuesta por el profesor Knight.³⁹ Existe «riesgo» cuando un acontecimiento pertenece a una clase de gran número de acontecimientos homogéneos y existe un conocimiento razonablemente cierto sobre la frecuencia con que ocurre esa clase de acontecimientos. Así, una empresa puede producir tuercas y saber, por amplia experiencia, que una proporción casi fija de tales tuercas resultará defectuosa, digamos uno por ciento. Ignota si una determinada tuerca, dentro del total, tendrá defectos,

acuerdo en el momento de hacer el contrato, en cuanto a que los prestatarios *no* habrían de tener responsabilidad delictiva y que el préstamo sería realmente empresarial. O podrían elegir cualquier clase de arreglo para dividirse las ganancias o pérdidas que pudieran tener.

39. Knight, *Risk, Uncertainty and Profit*, pp. 212-55, especialmente p. 233.

pero conocerá la proporción de tuercas defectuosas sobre el número total. Tal conocimiento puede convertir el porcentaje de productos defectuosos en un coste determinado para las operaciones de la empresa, en especial cuando se presenta suficiente cantidad de casos *dentro* de la empresa. En otras situaciones, una pérdida dada o peligro puede ser grande y poco frecuente en relación con las operaciones de una empresa (tal como el riesgo de incendio), pero sobre una gran cantidad de empresas, puede considerarse riesgo «commensurable» o actuarial. En tales situaciones, las empresas podrían mancomunar sus riesgos, o bien una empresa especializada, una «compañía de seguros», puede organizarse para aquella mancomunidad de riesgos.

El principio en que se asienta el seguro es el de que las empresas y los individuos están sujetos a riesgos que, en conjunto, constituyen una clase de casos homogéneos. Así, dentro de una clase de mil empresas, ninguna de ellas tiene la menor idea en cuanto a si será víctima de un incendio el próximo año o no; pero se sabe, con razonable aproximación, que el fuego dañará a diez de esas empresas. Siendo ese el caso, podría ser ventajoso para cada empresa «tomar un seguro», mancomunando sus riesgos de pérdida. Cada empresa paga un cierto premio, que va a un fondo común para compensar a aquellas empresas que sufran incendios.

Como resultado de la competencia, la empresa que organiza el servicio de seguro tenderá a obtener el ingreso usual por interés sobre su inversión, ni más ni menos.

Ludwig von Mises analizó de forma brillante el contraste entre riesgo e incertidumbre. Demostró que pueden resumirse dentro de las categorías más generales de «probabilidad de clase» y «probabilidad de caso». ⁴⁰ «Probabilidad de clase» es el único uso científico que puede hacerse del término «probabilidad», y es la única forma de probabilidad que está sujeta a expresión numérica. ⁴¹ En la desordenada

40. Mises, *Human Action*, pp. 106-16, donde también figura un estudio sobre las falacias del «cálculo de probabilidades» aplicado a la acción humana.

41. Véase Richard von Mises, *Probability, Statistics, and Truth*, 2.^a ed. (Macmillan & Co., Nueva York, 1957).

literatura sobre probabilidades, no hay quien haya definido la probabilidad de clase con mayor precisión que Ludwig von Mises:

Probabilidad de clases significa que sabemos, o suponemos que sabemos, respecto del problema en cuestión todo lo concerniente a la manera de producirse de toda una clase de acontecimientos o fenómenos; pero en cuanto a los acontecimientos o fenómenos singulares de la realidad, nada sabemos, excepto que son elementos que están dentro de la clase.⁴²

Los riesgos asegurables son un ejemplo de probabilidad de clase. Los hombres de negocios saben cuántas tuercas saldrán defectuosas dentro de una cantidad total de tuercas, pero nada saben acerca de qué tuerca en particular será defectuosa. En el seguro de vida, las tablas de mortalidad revelan la proporción de muertes dentro de cada grupo de edades que existen en la población, pero nada dicen con respecto a la posibilidad de supervivencia de ningún individuo en particular.

Las empresas de seguros tienen sus problemas. Tan pronto como se sabe algo específico acerca de casos individuales, las empresas dividen los casos en subclases, esforzándose por mantener la homogeneidad de clases, es decir, la similitud —tanto como pueda conocerse— de todos los integrantes individuales de la clase en relación con el atributo de que se trate. Así, dentro de un grupo de edades, ciertos subgrupos pueden tener un índice de mortalidad más elevado a causa de su ocupación; estos serían separados y se aplicarían premios diferentes a los distintos casos. Si a pesar de tener algún conocimiento acerca de ciertas diferencias existentes entre los subgrupos las compañías aseguradoras cobraran el mismo tipo de premio a todos, eso significaría que los grupos de mejor salud o «menos arriesgados» estarían subsidiando a los de mayor riesgo. A menos que, específicamente, se tenga el deseo de acordar esos subsidios, jamás persistirá tal resultado dentro del mercado libre competitivo. En el mercado libre, todo grupo homogéneo tenderá a pagar tipos de

42. Ludwig von Mises, *Human Action*, p. 107.

premio en proporción con su propio riesgo actuarial más una suma por rédito de interés, y por los costes necesarios de las compañías de seguros.

Los casos de incertidumbre, mayoritariamente, no son asegurables por ser únicos, casos aislados y no integrantes de una clase. Son casos únicos frente a cada individuo o negocio; pueden tener semejanzas con otros casos, pero no son homogéneos respecto de ellos. Los individuos o empresarios saben algo acerca del resultado de un caso particular, pero no todo. Como lo define Mises:

La probabilidad de caso significa que conocemos, con respecto a un acontecimiento particular, algunos de los factores que determinan su resultado, pero existen otros factores determinantes acerca de los cuales nada sabemos.⁴³

Las estimaciones de costes futuros, demandas, etc., de parte de los empresarios, son todos casos únicos de incertidumbre a los que deben aplicarse métodos de comprensión especiales y apreciaciones individuales de la situación, en lugar de considerarlos «riesgos» objetivamente commensurables o asegurables.

No es adecuado aplicar términos como «juego» o «apuesta» a situaciones de riesgo o incertidumbre. Tales expresiones tienen consecuencias emocionales desfavorables, por la siguiente razón: se refieren a situaciones en las que, para satisfacción propia, se *crean nuevos* riesgos e incertidumbres. El juego de dados y las apuestas en las carreras de caballos son ejemplos de la creación deliberada, por parte de quien juega o apuesta, de nuevas incertidumbres que de otro modo no habrían existido.⁴⁴ El empresario, en cambio, no crea

43. *Ibid.*, p. 110.

44. Hay una distinción entre jugar y apostar; jugar se refiere a arriesgar sobre la base de acontecimientos de probabilidad de clase, tales como los dados, en los que no hay conocimiento alguno sobre el acontecimiento individual. La apuesta se refiere también a arriesgar con referencia a acontecimientos únicos, pero acerca de los cuales las dos partes que apuestan saben algo, como ocurre con una carrera de caballos o una elección presidencial. No obstante, en ambos casos el que se expone está creando un nuevo riesgo o incertidumbre.

incertidumbre voluntariamente. Por el contrario, trata de reducirla, todo lo posible. Las incertidumbres que afronta son ya inherentes a la situación del mercado, en verdad, a la naturaleza de la acción humana; alguien tiene que habérselas con ellas, y es el candidato mejor capacitado y más dispuesto. Del mismo modo, el *operador* de una casa de juego o de una pista de carreras no crea nuevos riesgos; actúa como empresario que trata de apreciar la situación del mercado, y no es ni jugador ni apostador.

Ganancias y pérdidas son resultado de la *incertidumbre* empresarial. El *riesgo* actuarial se convierte en coste de funcionamiento comercial y nada tiene que ver con las ganancias o pérdidas, excepto en la medida en que los cálculos actuariales resulten erróneos.

Capítulo noveno

La producción: los precios de los factores y los ingresos de la producción

I. INTRODUCCIÓN

Hasta aquí hemos analizado la determinación de la tasa de interés y de los precios de los factores productivos dentro del mercado. Hemos estudiado también el rol del empresario dentro del mundo cambiante y las consecuencias de los cambios en el ahorro y la inversión. Volvemos ahora a un análisis de los factores particulares fundamentales —la tierra y el trabajo— y a un estudio más detallado de los ingresos empresariales. Nuestro análisis del precio de los factores en general, del capítulo 7, trató acerca de los precios tal y como serían en una economía de giro uniforme, estado hacia el cual siempre tienden. Nuestra exposición sobre la actividad empresarial, en el capítulo 8, demostró que aquella tendencia es el resultado de la búsqueda de ganancias, tratando de evitar pérdidas, por parte de los empresarios-capitalistas. Volvamos ahora a los factores particulares y analicemos sus precios, su oferta y sus ingresos, así como también los efectos que sobre ellos produce una economía cambiante.

2. TRABAJO, TIERRA Y RENTA

a) *Renta*

En nuestro análisis, hemos estado usando el término *renta* para referirnos al precio de alquiler de los servicios que prestan los bienes. Ese precio se paga por *unidad de servicio*, lo que lo distingue del

precio de los *factores enteros* que proporcionan ese servicio. Puesto que todos los bienes dan servicio por unidad, *todos* devengan rentas, sean bienes de consumo o cualquier tipo de bienes de producción. Las rentas futuras de los bienes duraderos tienden a capitalizarse y quedar incorporadas en su valor capital y, en consecuencia, dentro del monto de dinero que, en el presente, se necesita para adquirirlos. El resultado es que los inversores y productores de estos bienes tienden a ganar, simplemente, la retribución por el interés de su inversión.

Todos los bienes devengan una *renta bruta*, ya que todos contienen unidades de servicio y sus correspondientes precios. Si un bien es «arrendado» devengará una renta bruta con el precio de alquiler. Si es comprado, su precio actual incluye rentas futuras descontadas y, en el futuro, obtendrá tales rentas mediante su contribución a la producción. Por eso todos los bienes pueden devengar una renta bruta y, al respecto, no existe distinción analítica entre un factor u otro.

Las *rentas netas*, sin embargo, solamente son devengadas por los factores tierra y trabajo y no por los bienes de capital.¹ Las rentas brutas devengadas por un bien de capital deben imputarse a las rentas brutas que pagan a los dueños de los factores que las produjeron. Por tanto, en relación con lo neto, solamente los factores tierra y trabajo —factores originarios— son los que devengan rentas y, en la economía de giro uniforme, son estas las que, junto con el interés por el tiempo, habrán de constituir los únicos ingresos que existan en la economía.

La teoría *marshalliana* sostiene que los bienes de capital duraderos devengan «cuasi rentas» temporalmente, en tanto que las tierras permanentes devengan rentas auténticas. La falacia de esa teoría es clara. Cualquiera que sea su durabilidad, los bienes de capital reciben rentas brutas del mismo modo que las tierras, sea en el mundo cambiante o en la economía de giro uniforme. En esta última no reciben en absoluto rentas *netas*, ya que estas se imputan a la tierra y al tra-

1. Las rentas *netas* son iguales a las rentas *brutas* obtenidas menos las rentas brutas pagadas a los dueños de los factores.

bajo. En el mundo real, el valor capital varía, pero eso no significa que obtengan rentas netas. Esas variaciones son más bien *ganancias* o *pérdidas* que perciben sus dueños en calidad de empresarios. Así, si en el mundo real los ingresos son rentas netas (que obtienen los factores trabajo y tierra) y ganancias empresariales, y estas últimas desaparecen en la economía de giro uniforme, en *ninguno de los dos casos* hay sitio para el concepto de «cuasi renta». Ese tipo especial de ingreso no existe en parte alguna.

Salario es la expresión que designa el pago por las unidades de servicio del factor *trabajo*. En consecuencia, *el salario constituye un caso especial de renta*; es el «arriendo» del trabajo. Por supuesto que, dentro del mercado libre, esta renta no puede ser capitalizada, ya que un factor trabajo entero —un hombre— no puede ser comprado ni vendido por ningún precio; su ingreso le pertenece. Sin embargo, eso es precisamente lo que ocurre en un régimen de esclavitud. En realidad, el salario es la única fuente de renta que *no puede* capitalizarse dentro del mercado libre, desde que todo hombre es necesariamente su propio dueño, con voluntad inalienable.

En consecuencia, una distinción entre salarios y rentas del suelo consiste en que estas últimas pueden ser capitalizadas y transformadas en retribución por interés, lo cual no puede ocurrir con aquellos. Hay otra distinción, puramente *empírica* y que no es válida para toda la humanidad; ha sido simplemente una verdad histórico-empírica que los *factores trabajo siempre han sido relativamente más escasos que los factores tierra*. Los factores tierra y trabajo pueden calificarse de acuerdo con el valor de su productividad marginal. Lo que resulta de una relativa superabundancia de los factores tierra es que no todos ellos pueden ser utilizados, es decir, que los factores tierra de productividad inferior permanecen ociosos, de modo que el factor laboral queda en libertad de trabajar las tierras más productivas (es decir, terrenos agrícolas, ubicaciones urbanas, pesquerías, «recursos naturales», etc.). Los trabajadores tienden a utilizar primero las tierras más productivas y valiosas, después las que siguen en orden de productividad, etc. Por tanto, en cada momento hay alguna tierra, la más productiva y valiosa, que está bajo cultivo y en uso, y otra tierra que está fuera de uso. Esta última, en la economía de giro uniforme,

es tierra sin destino útil, ya que las rentas que devenga son iguales a cero y, en consecuencia, su precio es cero.² La primera es tierra «supramarginal», y la última «submarginal». En la línea divisoria se encuentra la peor de todas las tierras que se utilizan, y esa es la tierra «marginal», que devenga una renta *cercana* a cero.

Es importante establecer la distinción de que la tierra marginal *no* producirá renta *cero*, sino *casi* cero.³ Esto se debe a que, en la acción humana, no hay continuidad infinita y la acción no puede proceder por pasos infinitamente pequeños. Los autores con espíritu matemático tienden a pensar en esos términos, es decir, que los puntos anterior y posterior al que se considera tienden a juntarse en uno. Sin embargo, la utilización de la tierra marginal solamente será remunerativa en caso de que reditúe *alguna* renta, aun cuando sea pequeña. Y en los casos en que existan grandes discontinuidades en el conjunto de valores del producto marginal de tierras diferentes, la tierra marginal podría devengar una suma apreciable. Es obvio que términos como «casi», «apreciable», etc., carecen de precisión praxeológica. Todo lo que podemos decir con seguridad es que, si disponemos los valores del producto marginal de las tierras en cierto orden, la renta de las tierras *sub*marginales será cero. No podemos decir cuál será la renta de la tierra marginal, excepto que estará más cerca de cero que la de las tierras supramarginales.⁴

2. No obstante, su valor capital será positivo si la gente *espera* que la tierra devengue rentas en un futuro cercano.

3. Como establece Frank Fetter: «La última unidad de producto de toda cantidad finita tendría [...] que pagar su correspondiente ingreso. El único producto obtenido, dentro de la estricta teoría sobre el caso, que no pagará ingreso, sería la unidad infinitesimalmente pequeña; —en buen romance— no sería nada en absoluto. Ninguna unidad finita de producto puede presentarse como unidad carente de ingreso». Frank A. Fetter, «The Passing of The Old Rent Concept», *Quarterly Journal of Economics*, mayo de 1901, p. 489.

4. Las expresiones «marginal», «supramarginal», etc., se usan aquí en un sentido bien diferente de aquel con el que antes se usaron. En vez de relacionarlas con la oferta y demanda de un bien o factor homogéneo, nos referimos a una *clase* de factores, tal como las tierras, y comparamos diferentes *cualidades* de los diversos factores dentro de esa clase. La tierra que devenga casi cero es «marginal» debido a que es la que apenas se utiliza.

Hemos visto ya que el valor del producto marginal de un factor decrece a medida que aumenta su oferta total y se incrementa a medida que su oferta disminuye. Las tres principales categorías de factores dentro de la economía son: tierra, trabajo y bienes de capital. En la economía progresiva, la oferta de capital, por persona, aumenta.⁵ La oferta de toda clase de bienes de capital aumenta y, de ese modo, disminuye el valor de las productividades marginales de los bienes de capital, con lo cual sus precios caen. Los valores *relativos* del producto marginal de los factores tierra y trabajo se incrementarán aun cuando no se eleven en términos monetarios.

¿Qué ocurre si la oferta de capital permanece igual mientras que varía la oferta de los factores tierra y trabajo? Así, supongamos que con la misma estructura de capital, aumenta la población, con lo cual se expande la oferta total del factor trabajo. El resultado será un *descenso general en el valor del producto marginal de los factores trabajo y un aumento en el valor del producto marginal de los factores tierra*. Tal aumento determinará que las tierras que antes eran submarginales, sin renta, devenguen alguna renta y sean puestas bajo cultivo por la nueva oferta de trabajo. Este es el proceso que Ricardo destacó de manera particular: la población que presiona sobre la oferta de tierra. La tendencia a la baja en el valor del producto marginal del trabajo muy bien puede, sin embargo, quedar contrarrestada por un aumento en el producto físico marginal del trabajo, ya que un aumento de población permitirá una mayor utilización de las ventajas de la especialización y de la división del trabajo. La oferta constante de capital tendría que ser reorientada de acuerdo con las nuevas condiciones, y el monto constante de capital, en dinero, sería así más productivo físicamente. Por lo tanto, existiría una tendencia compensadora hacia el aumento del valor del producto marginal del trabajo. En cada momento, para cualquier condición dada de capital y procesos de producción, existirá un nivel de población «óptimo»

5. Aquí cambiamos la definición de economía progresiva para que signifique el aumento de capital *por persona*, de manera que podamos comparar los efectos de los cambios ocurridos en la oferta de un tipo de factor con los ocurridos en la oferta de otro.

que aumentará la producción total de bienes de consumo por persona dentro de la economía. En un nivel más bajo, no se aprovecharán bastante la división del trabajo y las oportunidades laborales, de modo que el producto físico marginal de los factores trabajo será más bajo que en el punto óptimo; un nivel más alto de población reducirá el valor del producto marginal del trabajo y, en consecuencia, hará disminuir los salarios reales por persona.⁶

El reconocimiento de que existe una población teórica «óptima», que maximiza la producción real por persona, dados una determinada tierra y un cierto capital, pone fin a las tediosas controversias malthusianas en la teoría económica. Que un aumento dado de la población, en cierto momento, haya de conducir o no al aumento o disminución de la producción real por persona es una cuestión *empírica*, que depende de datos concretos. No puede ser respondida por la teoría económica.⁷

Podría preguntarse de qué manera la afirmación de que la población en aumento podría incrementar el producto físico marginal y el valor del producto marginal se puede conciliar con la anterior demostración de que los factores siempre serán puestos a trabajar en áreas con rendimientos físicos *decrecientes*. Sin embargo, en este caso las condiciones son completamente diferentes. En el problema anterior suponíamos la existencia de una oferta total dada de los diversos factores, considerando el mejor método para sus disposiciones relativas. Aquí estamos tratando no con procesos de producción en particular y ofertas de factores dadas, sino con el vago concepto de «producción», en general, y con el efecto del cambio en la oferta total de un factor. Además, no tenemos en cuenta un verdadero factor

6. Por supuesto, no hay razón alguna para suponer que el ingreso real máximo por persona sea necesariamente el mejor ideal ético; para algunos, el ideal podría ser el ingreso real máximo más la máxima población. Dentro de una sociedad libre, los progenitores tienen libertad para elegir sus propios principios éticos sobre el asunto.

7. Poco puede decir la ciencia económica acerca de la población y sus dimensiones. La inclusión de un cuerpo de «teoría de la población» dentro de la ciencia económica, en lugar de incluirla en la biología o la psicología, es una lamentable consecuencia del accidente histórico consistente en que fueran los primeros economistas los que inicialmente encararon los problemas demográficos.

(homogéneo en su oferta), sino una «clase de factores», como la tierra en general y el trabajo en general. Aparte del inconveniente de la vaguedad, es evidente que las condiciones de nuestro problema actual son totalmente distintas, pues si la oferta *total* de un factor varía, y eso tiene algún efecto sobre la productividad del factor trabajo, ello equivale a un *desplazamiento* de las curvas del producto físico marginal (o su configuración) más que a un movimiento *a lo largo de las curvas*, tal como el que hemos visto antes.⁸

Puesto que estamos acostumbrados a considerar el trabajo como implícitamente más escaso que el factor tierra, hablamos en términos de *renta cero* de la tierra. Si se invirtieran las situaciones y la tierra fuera más escasa que el factor trabajo, tendríamos que hablar de trabajadores con salario cero, de trabajo submarginal, etc. Por cierto, eso es teóricamente posible, y podría sostenerse que en aquellas sociedades estáticas, con mercados institucionalmente limitados, como la antigua Esparta y la Europa medieval o post-medieval, tales condiciones prevalecieron en realidad, de manera que el «excedente de trabajo» ganaba en la producción un salario inferior al necesario para la subsistencia. Aquellos que formaban parte del «excedente» y no eran dueños de capital invertido estaban condenados al infanticidio o reducidos a la mendicidad.

El hecho de que la tierra submarginal no devengue renta ha dado nacimiento a una lamentable tendencia de considerar el concepto mismo de renta como «diferencial», sobre todo en lo que respecta a *diferencias de calidad* entre factores. Muchas veces se abandona por completo el concepto de rentas «absolutas» o puras, y solamente oímos

8. El modo de Lausana (el de Walras y Pareto) de parafrasear la distinción sería decir que, en el primer caso (en el que nos movemos a lo largo de la curva) implícitamente damos por sentado que «[la oferta de] gustos, técnicas y recursos permanece estable dentro de la economía». En el caso presente, contemplamos un cambio en cuanto a un recurso (es decir, un aumento en la oferta de trabajo). Corregiríamos esto diciendo que solamente los *gustos* y los recursos se consideraron estables. Como lo vimos en la sección anterior, las técnicas no son determinantes inmediatos de los cambios en la producción. Es necesario ponerlas en uso, vía ahorro e inversión. En verdad, podemos tratar sobre gustos y recursos *solamente*, siempre que incluyamos entre los «gustos» las preferencias temporales.

hablar de las rentas en un «sentido diferencial», en manifestaciones como la siguiente:

Si una tierra A devenga 100 onzas de oro por mes, y la tierra B devenga cero, la tierra A está sacando una renta diferencial de 100.

Si el trabajador A gana 50 onzas de oro por mes, y el trabajador B gana 30 onzas de oro, A gana una «renta por habilidad» de 20 onzas.

Por el contrario, las rentas son absolutas y no dependen de la existencia de un factor inferior de la misma categoría general. La base «diferencial» de la renta depende y deriva en forma exclusiva de las rentas absolutas. Es simplemente una cuestión de resta aritmética. Así, la tierra A puede devengar una renta de 100, y la B una renta de cero. Como es obvio, la diferencia entre cero y 100 es 100. En el caso del trabajador, sin embargo, la «renta» de A, es decir, el salario, es 50 y la de B es 30. Si queremos comparar lo que ganan ambos podemos decir que A gana 20 más que B. Sin embargo, no tiene objeto aumentar la confusión usando en este sentido el término «renta».

El concepto de «renta diferencial» se ha utilizado también para comparar lo que devenga un factor dedicado a cierto uso con lo que devengaría si se lo aplicara a otro uso. Así, si un factor, sea trabajo o tierra, devenga 50 onzas por mes, dedicado a un uso, y *habría* devengado 40 onzas aplicado a algún otro uso, su «renta» será de 10 onzas. En este caso se usa la expresión «renta diferencial», lo que significa la diferencia entre el valor descontado del producto marginal real y la oportunidad que se perdió, es decir, el valor descontado del producto marginal del siguiente mejor uso. A veces se piensa que la diferencia de 10 onzas no es «realmente» una parte del coste de los empresarios, y que es un excedente o hasta una renta «no ganada» que el factor adquiere. En general se admite que no se ha hecho subir el factor hasta el valor de su producto marginal de 50 sin coste para las *empresas individualmente*. Sin embargo, se supone que no significa coste desde el «punto de vista de la industria». Pero *no existe* tal «punto de vista» de la industria. No son las «industrias» sino las *empresas* las que compran y venden, y tratan de obtener beneficios.

En verdad, toda la discusión respecto de que la renta sea «carente de coste» o incurra en costes carece de valor. Pertenece a las antiguas controversias clásicas acerca de si las rentas son «determinadas por el coste» o «determinantes del coste». La opinión según la cual *cualquier* coste puede ser determinante del precio es producto de la antigua teoría del valor y de los precios basada en los costes de producción. Hemos visto que los costes no determinan los precios, sino que ocurre lo *inverso*. Dicho de otro modo, los precios de los bienes de consumo, a través de los procesos del mercado, determinan los precios de los factores productivos (en última instancia, tierra y trabajo) y el impacto de las variaciones de precios lo soportan los factores *específicos* en los diversos campos.

b) *La naturaleza del trabajo*

Como ya hemos mencionado, «trabajo» es una categoría en la que están incluidos miles de servicios diversos. En general, trabajo es el gasto de energía humana pura en un proceso de producción. Desde el punto de vista cataláctico, el trabajo es arrendado o alquilado por empresarios-capitalistas.⁹ Es extremadamente anticientífico separar a los trabajadores en categorías arbitrarias y referirse a un grupo llamándolo «trabajo» u «operarios», en tanto que el otro grupo recibe otros diversos nombres. Adjudicarles otros nombres implica una diferencia de *clase* entre su contribución y la que aportan otros grupos; pero tal diferencia no existe. Así, la costumbre habitual es designar a los que realizan cierto trabajo arrendado como «trabajadores», en tanto que a otros se los llama «gerentes», «ejecutivos», etc. La «gerencia» es una categoría particularmente conocida como opuesta a «trabajo» y se oye hablar mucho de la expresión «relaciones entre

9. Siempre que un propietario realiza una actividad esencialmente laboral —por la cual obtiene un beneficio— que pudo también haber realizado en calidad de empleado (por ejemplo, el dueño-gerente), ese beneficio es un salario implícito. Sobre las definiciones de «trabajo», véase Spencer Heath, *Citadel, Market and Altar* (Science of Society Fundation, Baltimore, 1957), pp. 235-36.

el trabajo y la gerencia». Pero esas categorizaciones carecen de valor. La «gerencia» es *arrendada* por los dueños, o el dueño, para dirigir la producción; se supone que los gerentes tienen que cumplir las órdenes de sus superiores —algo para lo cual prestan su consentimiento como parte de las condiciones de sus empleos—. Algunos autores se refieren a los trabajadores de menor calidad, dentro de la escala descendente —los operarios—, como si pertenecieran a una clase diferente.¹⁰ Parecería que no desempeñan la función de recibir indicaciones para ocuparse de un proceso de producción, sino que de algún modo son distintos —que actúan como una entidad independiente, afirmando sus «derechos» en disputas con la «gerencia», etc.—.

Con todo, no hay diferencia específica entre «operarios» y «gerentes». El vicepresidente de una compañía, al ser contratado por sus dueños, tiene exactamente el mismo derecho de incorporarse a un sindicato que un mecánico a sueldo, o bien carece de ese derecho. Se supone que ambos deben cumplir con las condiciones de su empleo, es decir, acatar las órdenes conducentes de sus superiores. Ambos están en libertad para cuestionar, en cualquier momento, sus condiciones de empleo, tal como ocurre en cualquier otro intercambio voluntario dentro del mercado. Ambos son *trabajadores* que invierten energía humana en la producción de bienes. No hay ninguna calidad especial asociada con un grupo de trabajadores, o con otro, que le otorgue más o menos derecho a ingresar a un sindicato.

La cuestión de los sindicatos se estudiará más adelante, en el capítulo 10, sobre el monopolio y la competencia. Podemos hacer notar aquí que esa falsa dicotomía entre «trabajo y gerencia» florece de una manera interesante en la lucha acerca del sindicato de capacitados.¹¹ Por alguna razón, aun el más vehemente partidario de los

10. Al usar aquí, y en otros puntos del análisis cataláctico, el término «calidad», no lo empleamos en ningún sentido metafísico o adoptando algún punto de vista ético «más elevado». Queremos decir calidad *tal como se expresa por la elección del mercado*, en forma de un valor del producto marginal más elevado y, en consecuencia, de un salario más alto.

11. Como ejemplo de una obra interesante sobre la negociación con los sindicatos, basada firmemente sobre la falsa dicotomía entre trabajo y gerencia, véase Lee H. Hill y Charles R. Hook, Jr., *Management at the Bargaining Table* (McGraw-Hill, Nueva York,

sindicatos considera absurda la idea de sindicalizar a los vicepresidentes. Quienes más se oponen a los sindicatos consideran monstruoso que estos intenten organizar a los capataces, que se encuentran en los escalones inferiores de la «gerencia» y, por supuesto, se horrorizarían solamente de pensar en sindicalizar a los vicepresidentes. Con todo, puesto que no existe una dicotomía real, todos los empleados pertenecen a la categoría trabajo y, en consecuencia, nuestras formas de considerar a los sindicatos tienen que modificarse; si todo el mundo admite que sindicalizar a los vicepresidentes es absurdo o malo, tal vez los mismos adjetivos puedan aplicarse a la sindicalización de *cualquier* trabajador.

c) *La oferta de tierra*

Hemos visto de forma exhaustiva que los procesos de determinación del precio para las unidades de servicio de la tierra y del trabajo son exactamente los mismos. Ambos conjuntos de factores tienden a obtener el valor descontado de su producto marginal; ambos reciben adelantos en dinero presente de los empresarios-capitalistas, etc. El análisis de la fijación de los precios de las unidades de servicio de los factores originarios o «permanentes» se aplica a ambos por igual. Existen tres diferencias básicas entre las situaciones correspondientes a la tierra y al trabajo, dos de las cuales son importantes. De una de ellas ya nos hemos ocupado en detalle: que la tierra (en la economía libre) puede ser capitalizada en su precio como un «factor entero», de modo que devenga simplemente interés y ganancias empresariales por los cambios en el valor del activo, en tanto que el trabajo no puede ser capitalizado. La segunda referencia que hemos contemplado es el hecho empírico de que el trabajo ha sido más escaso que el factor tierra. Como corolario, el trabajo es, de modo predominante, el factor inespecífico que puede aplicarse a todos los procesos de producción, en tanto que la tierra tiende a ser mucho más específica.

1945). Sobre la cuestión de los sindicatos de capataces, véase Theodore R. Iserman, *Industrial Peace and the Wagner Act* (McGraw-Hill, Nueva York, 1947), pp. 49-58.

Hay una tercera diferencia que se origina en el hecho de que los trabajadores sean seres humanos, y también (otro hecho empírico) que el ocio es siempre un bien de consumo. De ahí resulta que existan precios de retención para el trabajo frente al ocio, en tanto que la tierra —en el sentido más amplio— no tendrá precio de retención alguno. Trataremos ahora los efectos de tal distinción.

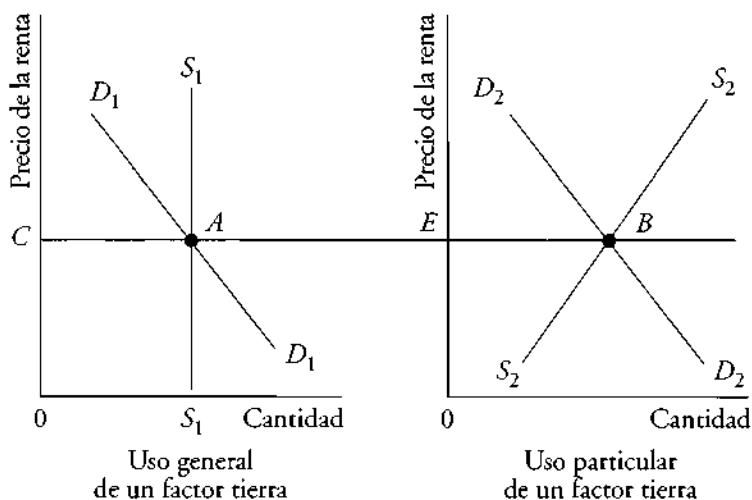
El hecho de que el trabajo sea más escaso e inespecífico significa que siempre existirá *tierra no utilizada*. Solamente se utilizará la tierra mejor y más productiva, es decir, aquella que tenga el mayor valor descontado del producto marginal. De manera similar, en el mundo real de incertidumbre, en el que se cometen errores, habrá también *bienes de capital* sin utilización, esto es, en los sitios en que se hayan hecho malas inversiones que no resultaron beneficiosas.

Podemos ahora rastrear las curvas de oferta y de demanda del factor tierra. Hemos demostrado antes que, para todo factor, la curva *particular* de demanda para un uso cualquiera, es decir, la curva del valor del producto marginal particular de un factor en esa utilización, se inclinará hacia abajo en la región donde opera el factor. También hemos visto que la curva de demanda *general* del factor, a lo largo de todos sus usos, será descendente. ¿*Qué ocurre con las curvas de oferta* del factor tierra? Si tomamos la curva *general* de oferta (considerando el factor en relación con todos sus usos), resulta claro que no hay curva de demanda por retención para la tierra; por lo menos, así será en la economía de giro uniforme. Las curvas de oferta *particulares* para cada utilización dependerán de los usos alternativos que una parcela de tierra pueda tener. Si tiene algún uso alternativo, su curva de oferta, para cada uso, se elevará a medida que su precio aumente, ya que puede ser trasladada de un uso a otro, siempre que su utilización devengue una renta más elevada.

En sus usos *particulares*, el dueño de la tierra tendrá una demanda por retención, ya que puede obtener una retribución más alta pasándose a otro uso. Cuanto mayor sea la extensión de usos alternativos, cada curva de oferta particular tenderá a ser más aplanada.

En la figura 1, el diagrama de la izquierda presenta las curvas de oferta y de demanda para el uso general de un factor tierra, incluyendo todos los usos. La curva de oferta será el *stock* —una línea

FIGURA I
OFERTA Y DEMANDA DE TIERRA



recta vertical—. El diagrama de la derecha representa curvas típicas de demanda y de oferta para un uso particular; aquí la curva de oferta tiene inclinación ascendente, debido a que la oferta puede trasladarse desde y hacia usos alternativos. La intersección de las curvas de oferta y demanda, en cada caso, proporciona el precio de la renta igualando el valor descontado del producto marginal, para la cantidad total disponible del factor. El precio para los usos en general, OC , será el mismo que los precios OE , etc., para cualquier uso particular, ya que el precio del factor, en el equilibrio, debe ser el mismo en todos sus usos. El diagrama *general* muestra también la cantidad total que será rentada, OS_1 , igual a la de la oferta total disponible del factor tierra. La *suma* de las cantidades de equilibrio (tales como EB en el diagrama) ofrecidas para usos particulares igualaría el total ofrecido para todos los usos, OS_1 .

Hemos visto que los precios de los bienes de consumo se establecen por las configuraciones de demanda de los consumidores, según las determinan sus escalas de valores, es decir, por el modo en que los consumidores valoren la cantidad ofrecida por los productores (los capitalistas del primer nivel). Dentro de la economía cambiante,

cuando los productores cuentan con demanda especulativa por retención, el precio, en cada momento, será fijado por la demanda total de ese *stock* dado, y ello siempre tenderá a acercarse al precio de demanda de los verdaderos consumidores. Una situación similar ocurre con la tierra. Los precios de los factores tierra serán determinados por el diagrama general de valores descontados del producto marginal de esos factores, y se fijarán de acuerdo con el punto de intersección de la cantidad total, o *stock*, del factor disponible con el diagrama del valor descontado de su productividad marginal. A su vez, el valor descontado del producto marginal, como hemos visto en detalle, resulta determinado por la medida en que ese factor sirva a los consumidores. El valor del producto marginal está determinado directamente por el grado en que una unidad del factor presta servicio a los consumidores, y el descuento lo está, a su vez, por la medida en que los consumidores prefieran el ahorro-inversión al consumo presente. En consecuencia, *las escalas de valores de los consumidores* determinan —dadas ciertas existencias de factores originarios— todos los diversos resultados dentro de la economía de mercado que necesitan explicación: los precios de los factores originarios, el destino que se les da, sus ingresos, la tasa de preferencia temporal y el interés, la extensión de los procesos productivos, y las cantidades y tipos de productos finales. En nuestro cambiante mundo real, esta atractiva y ordenada estructura de la economía de mercado libre tiende a ser alcanzada por medio del impulso de los empresarios que tratan de obtener ganancias y evitar pérdidas.¹²

12. Esta «regla» de las valoraciones del consumidor es efectiva en la medida en que los empresarios y los dueños de factores se esfuercen por alcanzar el mayor ingreso monetario posible. En la medida en que se abstengan de perseguir un elevado ingreso monetario, en busca de fines *no monetarios* (por ejemplo, mirar el terreno no cultivado o gozar del ocio), las valoraciones de los propios productores serán las determinantes. Desde el punto de vista praxeológico en general, esos productores, hasta ese punto, actúan como *consumidores*. En consecuencia, la plena vigencia de la regla de las escalas de valores de los consumidores sería valedera hasta en este caso. Sin embargo, para los fines del análisis catalítico, puede ser conveniente separar al hombre como productor del hombre como consumidor, aunque, considerado en forma integral, el mismo hombre es el que realiza ambas funciones. En tal eventualidad, podemos decir que,

Llegados a este punto, tomemos en consideración algo que es un tema favorito de los georgistas: las especulaciones en tierras, que determinan que haya tierra productiva sin utilizar. De acuerdo con lo que sostienen los georgistas, gran cantidad de males económicos, incluso las depresiones cíclicas, se originan en el hecho de que se mantienen tierras sin utilizar con fines especulativos, lo que determina una escasez artificial y rentas elevadas para los terrenos que están en uso. Como vimos, la especulación sobre bienes de consumo (también sobre bienes de capital) desempeña la función sumamente útil de acelerar el ajuste hacia una mayor satisfacción de la demanda de los consumidores. Con todo, por curioso que parezca, el caso es que la especulación sobre *tierras* es mucho menos probable y tiene mucho menos importancia que cuando se trata de cualquier otro bien económico, puesto que los bienes de consumo, o de capital, que no son permanentes, pueden utilizarse en la actualidad o en alguna fecha posterior. Es decir que existe una elección entre su uso en el momento presente o en alguno de los diversos momentos futuros. Si el dueño de los bienes estima que la demanda del bien será mayor en el futuro, por lo cual también lo será el precio (siempre que el tiempo de espera no resulte demasiado costoso en términos de preferencia temporal y almacenamiento), los conservará hasta esa fecha. Esto presta servicios a los consumidores, al transferir los bienes de su uso actual a un uso más valioso en el futuro.

Sin embargo, como vimos, la tierra es un recurso permanente. Puede utilizarse *tanto* en el presente *como* en el futuro. En consecuencia, toda falta de utilización por parte del propietario no es más que una tontería; no tiene otro significado que rehusar innecesariamente las rentas monetarias. El hecho de que un propietario pueda anticipar que el valor de su tierra aumentará (a causa de los incrementos de la renta futura) en el curso de los próximos años no le da motivo alguno para negarse a obtener rentas en el ínterin. Por lo tanto, un

en la medida en que juegan los objetivos no monetarios, las determinantes no son las valoraciones de los consumidores, sino las valoraciones de *todos los individuos* de la sociedad. Para un mayor estudio sobre el punto y sobre la «soberanía del consumidor» véase, más adelante, el capítulo 10.

terreno permanecerá sin utilizar simplemente porque al destinarlo a la producción su renta será igual a cero. En muchos casos, sin embargo, una vez dedicado a cierta rama de la producción un terreno no puede transferirse fácilmente y sin coste apreciable a otra rama. Siempre que el propietario prevea que pronto estará a su alcance un uso más conveniente, o tenga dudas acerca de cuál es el mejor destino para su tierra, la mantendrá sin uso, en caso de que el ahorro por el «coste de transformación» sea mayor que el coste de esperar la oportunidad privándose de las rentas que actualmente podría obtener. El dueño de un terreno que especula presta, pues, un importante servicio a los consumidores y al mercado al no asignar la tierra a un uso productivo inferior. Al esperar para asignarla a un uso productivo superior, la dedica a los usos que están más de acuerdo con los deseos de los consumidores.

Lo que probablemente confunda a los georgistas es el hecho de que haya muchos sitios fuera de uso y que, sin embargo, merezcan un precio de capitalización en el mercado. Este precio de capitalización del sitio podría incluso *aumentar* mientras permanece ocioso. Esto no significa que se esté realizando alguna especie de acción perversa, sino solamente que no se espera que el terreno produzca renta alguna durante los próximos años, aun cuando después habrá de devengar rentas positivas. El valor capital de un terreno, como vimos, incluye el monto total de todas las rentas futuras descontadas, y esa suma de rentas puede ejercer una influencia tangible sobre el futuro, con anticipación considerable, según sea la tasa de interés. En consecuencia, no hay misterio alguno en el hecho de que un terreno baldío tenga valor capital ni en que se incremente. El terreno no se ha sustraído de la producción con intención malévola.¹³

Examinemos ahora el efecto que produce una variación en la oferta de un factor tierra. Supongamos que hay un incremento en la oferta de tierra en general, y que la oferta de trabajo y la de ahorros

13. En la sociedad libre, como lo indicamos antes, el sitio no habría podido convertirse originariamente en propiedad de nadie hasta que lo hubiera «utilizado», de algún modo: desmontado, cultivado, etc. Sin embargo, no se necesita uso subsiguiente hasta que puedan obtenerse ingresos.

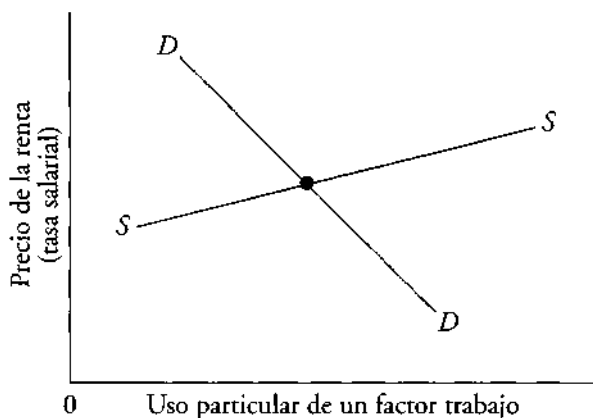
permanecen constantes. Si la nueva tierra es submarginal en comparación con la que se está utilizando en la actualidad, es obvio que no será usada, sino que se unirá a otras que sean submarginales y permanecerá ociosa. En cambio, en caso de que la nueva tierra sea de calidad superior, y en consecuencia devengue una renta positiva, se incorporará al uso. Sin embargo, si no ha habido aumento alguno de trabajo o de capital, no sería provechoso para tales factores ser empleados sobre una mayor cantidad de tierra que antes. La nueva tierra productiva, en competencia con la anterior, desplazaría a la tierra que antes era apenas marginal hacia la categoría de submarginal. El trabajo siempre empleará el capital en la mejor tierra, y así la nueva adquisición de tierra supramarginal sacará de la producción a la tierra que antes era marginal. Como la nueva tierra tiene mayor valor productivo que la anterior tierra marginal que reemplaza, la modificación aumenta la producción total de bienes en la sociedad.

d) *La oferta de trabajo*

En el caso de un factor trabajo, la curva de demanda para un uso en particular tendrá inclinación descendente, y la curva de oferta de un factor trabajo para un uso particular específico ascenderá hacia la derecha. En verdad, ya que el trabajo es un factor relativamente inespecífico, es probable que la curva particular de oferta de un factor trabajo sea más aplanada que la curva de oferta del factor tierra (habitualmente más específico). Así, las curvas *particulares* de oferta y demanda de un factor trabajo pueden representarse como lo están en la figura 2.

La curva de demanda general de un factor trabajo también tendrá inclinación descendente en la región relevante. Una de las complicaciones que presenta el análisis del factor trabajo es la supuesta ocurrencia de una «curva de oferta en retroceso». Esto sucede cuando los trabajadores reaccionan ante los tipos de salario más elevados, reduciendo su oferta de horas de trabajo y tomando como parte de sus mayores ingresos el aumento del tiempo dedicado al ocio. Si bien

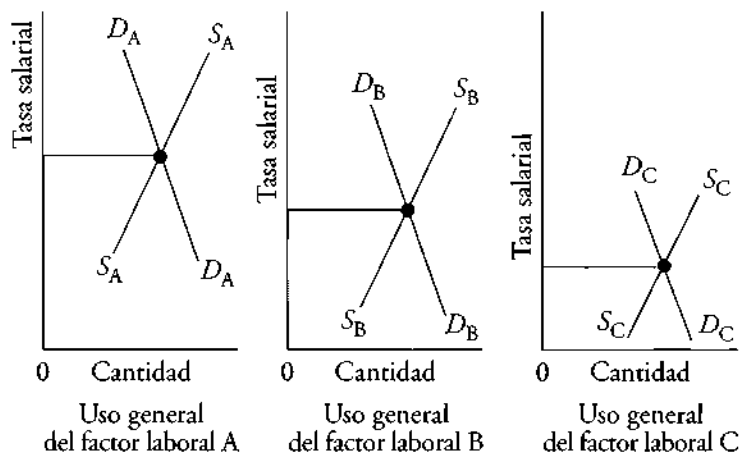
FIGURA 2
OFERTA Y DEMANDA DE UN FACTOR TRABAJO
PARA UN USO EN PARTICULAR



eso puede ocurrir, carecerá de importancia para la determinación de los salarios de un factor. En primer lugar, vimos que las curvas particulares de oferta de un factor serán aplanadas debido a la competencia de los usos alternativos. Pero hasta la curva de oferta *general* de un factor tendrá «inclinación hacia adelante», es decir, hacia la derecha, pues el trabajo, aunque muy poco homogéneo, es un factor peculiarmente inespecífico. En consecuencia, los tipos de salario más elevados para un conjunto de factores tenderán a estimular a otros trabajadores a capacitarse o interesarse en entrar en ese particular «mercado». Ya que se trata de diferentes habilidades, esto no significa que todos los salarios queden igualados, pero sí que las curvas de oferta *generales*, respecto de un factor trabajo, también se inclinarán hacia adelante. Podríamos ordenar un conjunto de curvas generales de oferta y demanda para varios factores trabajo, como se presenta en la figura 3.

El único caso en el que puede presentarse una curva de oferta en retroceso es el de la oferta global de *todos* los factores trabajo, y allí los elementos son tan imprecisos, por no ser factores homogéneos, que los diagramas tienen escaso valor para el análisis. Con todo, se trata de una cuestión importante. Mientras los tipos de salario aumenten

FIGURA 3
CURVAS GENERALES DE OFERTA Y DEMANDA
PARA DIVERSOS FACTORES DE TRABAJO



en general, en todo lo que los relaciona entre diversos mercados de trabajo específico, la oferta de trabajo en conjunto (es decir, la cantidad de horas de trabajo) puede aumentar o disminuir, según las escalas de valores de los individuos de que se trate. Los salarios en aumento pueden impulsar a personas que no trabajan a incluirse en la fuerza laboral e inducir a la gente a trabajar horas extra o a obtener una ocupación adicional de tiempo parcial. Por otro lado, puede conducir a que se disfrute de mayor ocio y a una disminución en el total de horas trabajadas. Los altos salarios pueden resultar en un aumento de la población, acrecentando la oferta de trabajo «en general», o bien llevar a una disminución de la población y a que parte de lo ganado en razón de los salarios más altos adopte la forma de mayor ocio y de una elevación en el nivel de vida por persona.¹⁴ Las variaciones en la oferta total o *stock* de trabajo «en general» afectarán los mercados

14. Se producirá tal curva de oferta en retroceso en caso de que la utilidad marginal del dinero se reduzca rápidamente y que la desutilidad marginal del ocio al que se renuncia aumente rápidamente en medida suficiente, mientras hay unidades de trabajo que se venden por precios monetarios más altos.

particulares, trasladando todo lo que sea específico hacia la izquierda, si el *stock* disminuye, o hacia la derecha, en caso de que aumente.

Es posible que se presente una curva de oferta en retroceso para un factor tierra cuando el propietario tiene una importante demanda por retención respecto de la tierra inutilizada (en el sentido cataláctico) para disfrutar de su belleza. En ese caso, la tierra sufriría una creciente desutilidad marginal en concepto de privación del disfrute visual, tal como se prescinde del ocio en el proceso de realizar trabajo. En el caso de la tierra, como entre los factores del tipo tierra no hay tanta conexión como entre los inespecíficos factores del tipo trabajo, tal circunstancia impactará de manera más directa sobre los precios del mercado de alquiler. Puede ponerse de manifiesto una curva general de oferta en retroceso para el *factor tierra*. Los precios de alquiler más elevados que le ofrecen al propietario de la tierra pueden inducirlo a retener una mayor cantidad, obteniendo el mayor ingreso, parte en bienes de consumo no intercambiables y otra parte en mayor cantidad de dinero recibido. Esos casos suelen ser raros en la práctica, pero solamente debido a los valores libremente elegidos por los mismos individuos.

Así pues, no hay razón para que el supuesto protector de un monumento o un parque se queje por la manera en que el mercado trata sus preciosos objetos. En la sociedad libre, estas personas tienen total libertad de comprar los terrenos y conservarlos intactos. En realidad, obtendrían servicios de consumo por tales actos de preservación.

Volviendo al trabajo, hemos mencionado otro componente de los tipos de salario. Se trata del ingreso *psíquico*, o de la desutilidad psíquica, que se incluye en toda rama particular del trabajo. En otras palabras, a menudo la gente se siente atraída por cierta rama de trabajo, o por una ocupación específica, debido a consideraciones distintas de las relativas al ingreso monetario. Pueden originarse beneficios psíquicos positivos, y satisfacciones, del particular tipo de trabajo o de la particular empresa que emplea al trabajador. De modo similar, puede haber desutilidades psíquicas relacionadas con ciertas ocupaciones.

Esos elementos psíquicos afectan las curvas de los usos particulares. Con el fin de aislarlos, supongamos por el momento que todos

los trabajadores sean igualmente productivos, en términos de valor, y que el trabajo sea un factor homogéneo. En un mundo semejante, todos los tipos de salario, en todas las ocupaciones, serían iguales. No es necesario que todas las industrias sean igualmente productivas para llegar a tal resultado, pues como consecuencia de la inespecificidad del trabajo, los trabajadores pueden entrar en una amplia gama de ocupaciones. Suponiendo, como lo hacemos por el momento, que todos los trabajadores son igualmente productivos en términos de valor, ingresarán en una industria de altos salarios presionando hacia abajo la curva particular de oferta de trabajo en esa industria en particular, en tanto que los trabajadores, al retirarse, elevan la curva de oferta de trabajo en la industria de salarios bajos.

Esta conclusión resulta de la tendencia general hacia la *uniformidad del precio de todos los bienes en el mercado*. Si todo el trabajo fuera homogéneo, por ese motivo, un único factor, su precio (tipo salarial) sería uniforme en toda la industria, así como la tasa pura de interés tiende a ser uniforme.

Abandonemos ahora una de las condiciones de nuestra construcción hipotética.¹⁵ Manteniendo el supuesto de la productividad igual de todos los trabajadores, introduzcamos ahora la posibilidad de que existan beneficios o perjuicios psíquicos para los que se desempeñan en ciertas ocupaciones. Algunas de estas son decididamente preferidas por la mayoría de las personas, y hay otras ocupaciones a las que la gente no es afectada. Tales ocupaciones pueden ser comunes

15. Se notará que hemos evitado hacer uso del término, muy de moda, «modelo» para aplicarlo a los análisis que contiene esta obra. Este término ejemplifica una lamentable propensión a favor de la metodología de la física y la ingeniería para su aplicación en las ciencias de la acción humana. Las construcciones son imaginarias debido a que sus diversos elementos nunca coexisten en la realidad; con todo, son necesarias para extraer, mediante razonamiento deductivo y el supuesto de *ceteris paribus*, las tendencias y relaciones causales que se presentan en el mundo real. El «modelo» de ingeniería, en cambio, es una construcción mecánica en miniatura, *cuyas piezas, en su totalidad*, pueden coexistir y en realidad coexisten. El modelo de ingeniería presenta en sí mismo todos los elementos y relaciones entre ellos que coexistirán en la realidad. El autor debe al profesor Ludwig von Mises esta distinción entre una construcción imaginaria y un modelo.

a ciertas industrias o, de manera más estricta, a ciertas empresas individuales que pueden considerarse especialmente agradables para trabajar en ellas. ¿Qué ocurrirá con los tipos de salario monetarios y con la oferta de trabajo en las diversas ocupaciones? Es obvio que, en aquellas empresas o trabajos en los cuales la *aversión* sea general, será necesario pagar tipos de salario más *elevados* para atraer y mantener trabajadores. En cambio, habrá tantos trabajadores que competirán para obtener las ocupaciones preferidas en general que en ellas se pagarán tipos de salario más *bajos*. En otras palabras, nuestra conclusión revisada es que no serán los tipos de salario *monetarios* los que se igualarán, sino los tipos de salario *psíquicos*; estos serán iguales a los tipos de salario *monetarios*, más o menos el componente de beneficio o desutilidad psíquicos.

Muchos economistas han supuesto, en forma implícita o explícita, que existe una homogeneidad esencial entre los trabajadores. Y han hecho tal suposición no como la hacemos nosotros, como una construcción puramente temporaria, sino intentando describir el mundo real. Se trata de una cuestión empírica. Es un postulado fundamental de esta obra, empíricamente derivado, que entre los hombres existe una gran diversidad de aptitudes laborales, intuición con respecto a los acontecimientos futuros, habilidad, inteligencia, etc. Desde el punto de vista empírico, parece comprobarse claramente que es así.¹⁶ Las negaciones parecen estar fundadas meramente en la fe en que todos los hombres son «realmente» iguales desde todo punto de vista, o que puedan ser reducidos a la igualdad en ciertas condiciones adecuadas. En general, las suposiciones de uniformidad e igualdad se hacen más bien en forma implícita y no explícita, tal vez debido a que los absurdos y obvios errores de la posición, en el segundo caso, se pondrían claramente de manifiesto.

16. Para algunos estudios filosóficos sobre la variación humana, véase Harper, *Liberty*, pp. 61-83 y 135-41; Roger J. Williams, *Free and Unequal* (University of Texas Press, Austin, 1953); George Harris, *Inequality and Progress* (Houghton Mifflin, Boston, 1898); Herbert Spencer, *Social Statics* (D. Appleton & Co., Nueva York, 1890), pp. 474-82; A.H. Hobbs, *The Claims of Sociology* (The Stackpole Co., Harrisburg, Pa., 1951), pp. 23-64; y Hobbs, *Social Problems and Scientism* (The Stackpole Co., Harrisburg, Pa., 1953), pp. 254-304.

Pues, ¿quién negaría que no todos pueden ser cantantes de ópera o campeones deportivos?

Hay autores que intentan justificar el supuesto de la uniformidad demostrando que las diferencias de salario solamente se producen debido al elevado *coste de capacitación* para ciertos empleos. Así, un médico tiene que ganar más que un empleado de oficina debido a que, por la naturaleza misma de su trabajo, tiene que soportar los gastos de años de capacitación (gastos que incluyen no solamente los reales costes monetarios, sino también el coste de la oportunidad perdida en ganar dinero en tareas tales como la de un empleado de oficina). En consecuencia, en un equilibrio a largo plazo, los tipos de salario monetarios no serán uniformes en las dos áreas, sino que los tipos de ingreso serán, en la medicina, precisamente, tanto más altos como para compensar exactamente la pérdida, de modo que el salario *neto*, o tipo de ingreso considerado durante toda la vida de la persona, será igual.

Es verdad que los costes de la capacitación realmente se incorporan de esa manera a los tipos de salario de mercado, pero en modo alguno son responsables de toda diferencia salarial. Tienen también vital importancia las diferencias inherentes a la habilidad personal. Décadas de entrenamiento no convertirán a un individuo promedio en una estrella del canto lírico o en un campeón de béisbol.¹⁷

Muchos autores han basado sus análisis en el supuesto de la homogeneidad de todos los trabajadores. En consecuencia, tienden a dar por sentado que hay algo torticero o injusto cuando descubren que las ocupaciones que en general son bien consideradas —como, por ejemplo, la de director de televisión— están mejor remuneradas que tareas tan poco atractivas como la de cavar zanjas. Sin embargo, el reconocimiento de que existe diferencia en la productividad del trabajo elimina tal equivocación.¹⁸ En esos casos, sigue existiendo un componente psíquico que reduce en términos relativos el salario de las ocupaciones más atractivas, pero esa reducción queda

17. Van Sickle y Rogge, *Introduction to Economics*, pp. 178-81.

18. Para un tratamiento de los tipos salariales y la geografía, véase, más adelante, la sección sobre «La economía del emplazamiento y de las relaciones espaciales».

compensada por el valor más alto de la productividad marginal y la mayor habilidad que requieren. Ya que la dirección de la televisión exige mayor habilidad que el trabajo de cavar zanjas, o cierta habilidad que pocos tienen, los tipos de salario de ambas ocupaciones no pueden estar equiparados.

e) *La productividad y la productividad marginal*

Es preciso ser muy cuidadosos al tratar el concepto de productividad. El uso de una expresión como «productividad del trabajo» es particularmente peligroso. Supongamos, por ejemplo, que se afirma que «la productividad del trabajo ha avanzado durante el último siglo». Lo que implica es que la causa de tal incremento proviene del trabajo en sí mismo, es decir, que el aumento en cuestión ha sido determinado porque el trabajo actual es más enérgico o más habilitado que lo que era antes. Sin embargo, no es así. La estructura mejorada del capital incrementa la productividad *marginal* del trabajo, debido a que la oferta de trabajo ha aumentado menos que la oferta de bienes de capital. Tal aumento de la productividad marginal, como quiera que sea, no es el resultado de alguna mejora especial en la energía laboral que se ha empleado. Se debe al aumento de la oferta de bienes de capital. Los agentes causales de la elevación de los tipos de salario, dentro de una economía en expansión, *no* son principalmente los mismos trabajadores, sino los empresarios-capitalistas que han hecho inversiones en bienes de capital. Los trabajadores quedan provistos de herramientas más numerosas y mejores, y de ese modo su trabajo se hace relativamente más escaso en comparación con los demás factores.¹⁹

Que cada hombre reciba el valor de su producto marginal significa que a cada persona se le pague de acuerdo con la valoración de lo producido por parte de los consumidores. Pero eso no significa que

19. Debiera entenderse totalmente que, cuando hacemos referencia a aumentos de los tipos salariales o de la renta del suelo, dentro de una economía en expansión, nos referimos a salarios y rentas del suelo reales, no necesariamente monetarios.

los aumentos en su valoración a lo largo de los años se deban necesariamente a su propio adelanto. Por el contrario, como vimos, el aumento se debe de modo primordial a la creciente abundancia de bienes de capital suministrados por los capitalistas.

Luego resulta claramente imposible imputar «productividad» absoluta a ningún factor o clase de factores productivos. En sentido absoluto carece de significado tratar de atribuir la productividad a factor alguno, ya que todos son necesarios para el producto. Solamente podemos estudiar la productividad en *términos marginales*, en términos del aporte productivo de una unidad aislada de un factor, dada la existencia de otros factores. Precisamente eso es lo que hacen en el mercado los empresarios, sumando y restando unidades de factores en el intento de alcanzar el curso de acción más beneficioso.

Otro ejemplo del error en que se incurre al intentar atribuir el aumento en la «productividad» a los trabajadores mismos ocurre dentro de los diversos sectores del mercado de trabajo. Como vimos, existe una bien definida posibilidad de *conexión* entre todas las ocupaciones que hay dentro del mercado de trabajo, ya que este es el factor inespecífico por excelencia. De allí resulta que, en tanto que los tipos de salario no son iguales, los tipos psíquicos de salario, a la larga, tienden a desplazarse en conjunto manteniendo una diferencia por habilidad entre cada ocupación. Por tal motivo, cuando cierta rama de la industria expande su capital y su producción, el aumento en el valor descontado del producto marginal y, por lo tanto, en los salarios, no queda limitado a esa rama en particular. A causa de la conexión existente entre los integrantes de la oferta de trabajo, los trabajadores tienden a abandonar otras industrias e ingresar a las nuevas expandidas hasta que, por último, se habrán elevado todos los tipos de salario en la totalidad del mercado de trabajo, manteniendo las mismas diferencias que antes.

Supongamos, por ejemplo, que se produce una expansión de capital en la industria del acero.²⁰ El valor del producto marginal del

20. Naturalmente, se parte del supuesto de que no hay en otro lado ninguna *declinación* de capital que contrarreste. Si la hubiera, no se produciría ningún aumento *general* de salarios.

trabajador del acero se eleva y suben sus tipos de salario. Con todo, este último aumento está regulado por el hecho de que la subida atraerá a trabajadores de industrias peor remuneradas. Pensemos en el caso hipotético de que los trabajadores del acero reciben 25 gramos de oro por hora, mientras que los del servicio doméstico obtienen 15 gramos por hora. Ahora, bajo el ímpetu de la expansión, el valor del producto marginal, y por ende el tipo de salario de los trabajadores del acero, sube a 30 gramos. Ha aumentado la diferencia, induciendo a los empleados en tareas domésticas a entrar en la industria de acero; esto reducirá los salarios en ella y hará subir, en especial, los salarios en el servicio doméstico, hasta que quede restablecida la diferencia. De ese modo, un aumento en la inversión de capital en la industria del acero elevará los salarios en otras áreas. Es evidente que este último aumento no fue determinado por alguna especie de aumento en la «productividad» ni en la calidad de lo que producen los empleados domésticos; más bien, el valor de su productividad *marginal* ha aumentado como resultado de la mayor escasez de trabajadores en el servicio doméstico.

En la práctica, las diferencias no permanecerán precisamente constantes, por supuesto, ya que las modificaciones en la inversión y en los métodos también alteran los tipos de habilidad que la economía requiere.

Habitualmente, la traslación de la oferta de trabajo no es tan brusca como la que aparece en el ejemplo. Por lo general se produce de una ocupación o posición a otras ocupaciones o posiciones muy similares. Así, más cavadores de zanjas se convierten en capataces, más capataces pasan a ser supervisores, etc., de modo que las traslaciones tienen lugar en forma escalonada. Es como si el mercado de trabajo estuviese conformado por segmentos eslabonados, de modo que un cambio en alguno de ellos se transmitiera a lo largo de la cadena, eslabón por eslabón.

f) *Una nota sobre los tipos de salario netos y totales*

Lo que se determina en el mercado son los «tipos de salario totales». Tienden a quedar igualados dentro del mercado y establecidos como

valor descontado del producto marginal del trabajador. Los *tipos de salario* totales son la cantidad de dinero que el empleador paga por los servicios laborales. No corresponden necesariamente a la paga que el trabajador lleva a su casa. Esta última podría llamarse «tipo de salario neto». Así, supongamos que hay dos empleadores en competencia que hacen ofertas por el mismo tipo de trabajo. Uno de ellos, el Sr. A, paga cierta cantidad de dinero, no en salario directo, sino en contribuciones jubilatorias u otros beneficios «sociales». Debe comprenderse que tales beneficios no quedarán adicionados en carácter de obsequio del empleador a los trabajadores. No serán agregados sino que ya están incluidos en los tipos de salario totales. Los tipos de salario netos que paga el Sr. A serán, en cambio, más *bajos* que los que paga su rival, el Sr. B, que no tiene que hacer desembolsos en beneficios «sociales».

En otras palabras, para el empleador no significa diferencia alguna cuál sea la forma que reviste el coste monetario que para él tienen los trabajadores, sea en calidad de «paga que reciben» o de beneficios sociales. Lo que no puede hacer el empleador es pagar más que el valor descontado del producto marginal del trabajador, es decir, ese importe es lo que fija el tipo salarial total. En efecto, el trabajador elige cuál es la *forma* en que le agradaría recibir su paga y qué proporción de ella está dispuesto a recibir en otra forma de beneficios. Parte de esos beneficios es dinero que el empleador usará en proporcionar condiciones de trabajo particularmente agradables o cómodas para algunos de sus empleados o para todos. Ese coste forma parte del total y se deduce de los tipos de salario netos que recibe el empleado.

La manera institucional de pagar los tipos de salario es un asunto por completo indiferente a nuestro análisis. Así, mientras el tipo «por pieza» o el tipo «por tiempo» puedan, uno u otro, ser más convenientes en alguna industria, esto no implica ninguna diferencia esencial; ambos son tipos de salario pagados por cierta cantidad de trabajo. Con el tipo por tiempo, el empleador tiene en vista un nivel de rendimiento que espera del trabajador, y paga de acuerdo con ello.²¹

21. Para un estudio de estos problemas, véase Mises, *Human Action*, pp. 598-600.

g) *El «problema» de la desocupación*

La «desocupación» es un fantasma económico de nuestros tiempos. No solamente se lo considera el principal problema de la «depresión» dentro del «ciclo económico», sino también como el «problema» primordial del «sistema capitalista», es decir, de la economía de mercado. «Bueno, por lo menos el socialismo soluciona el problema de la desocupación», parece ser el argumento más persuasivo a favor del socialismo.

Para nosotros tiene particular interés la repentina aparición del «problema de la desocupación» en la teoría económica. A mediados de la década del 30, los keynesianos inauguraron la moda de afirmar que la economía neoclásica está bien dentro de su área específica, pero da por sentada la «plena ocupación». Puesto que la economía «ortodoxa» presupone la «plena ocupación», solamente puede ser valedera mientras prevalezca la «plena ocupación». Si no es así, llegamos a un país de las maravillas keynesiano en el que todas las verdades económicas se encuentran viciadas o subvertidas.

Se supone que la «plena ocupación» es una situación en la cual la desocupación no existe y, en consecuencia, es la meta que todos persiguen.

En primer lugar, hay que señalar enfáticamente el hecho de que la teoría económica no «presupone» la plena ocupación. En verdad no «presupone» *nada*. Toda la discusión de presuntos «supuestos» refleja la influencia de la epistemología de la física, en la que se hacen «supuestos» sin conocer originalmente su validez, y finalmente se los pone a prueba para saber si sus consecuencias son correctas o no. El economista no «supone», *sabe*. Saca *conclusiones* sobre la base de la deducción lógica, partiendo de axiomas evidentes de por sí, es decir, de axiomas que son incontrovertibles lógicamente o empíricamente.

Ahora ¿a qué *conclusión* llega la ciencia económica en el asunto de la desocupación o «plena ocupación»? En primer lugar, no hay tal «problema» en lo que respecta a la desocupación de los factores tierra o bienes de capital. (Esta última condición se conoce comúnmente como «capacidad ociosa» o «sin uso».) Hemos visto antes que una distinción crucial entre tierra y trabajo reside en que el trabajo es

relativamente más escaso. De esto resulta que siempre tengan que existir factores del tipo tierra que permanezcan sin usar o «desocupados».²² Como resultado ulterior, *los factores laborales siempre encuentran plena ocupación, en el mercado libre, toda vez que los trabajadores estén dispuestos*. No existe el problema de la «tierra sin empleo», ya que si la tierra queda sin usar es por una razón valedera. En realidad, si así no fuera (y se puede pensar que algún día no lo sea), la situación sería muy desagradable. Si algún día la tierra llega a ser más escasa que el factor trabajo, habrá salarios iguales a cero, o que estén por debajo de la posibilidad de mantener un nivel mínimo de subsistencia. Ese es el viejo y clásico fantasma de una población que haga disminuir la provisión de alimentos por debajo de los niveles de mera subsistencia y, por cierto, eso es teóricamente posible en el futuro.

Es el único caso en el que puede decirse que el «problema de la desocupación» es factible en el mercado libre. Pero aun aquí, si hacemos un examen cuidadoso, vemos que no hay problema de desocupación *per se*. Pues si lo que una persona ansía es simplemente «ocupación», podría trabajar por un salario igual a cero, y hasta pagar algo a su «empleador» por trabajar para él. En otras palabras, podría ganar un «salario negativo». Eso no podría ocurrir jamás, por la sencilla razón de que el trabajo es una desutilidad, especialmente en comparación con el ocio o el «juego». Con todo, la preocupación acerca de la «plena ocupación» hace aparecer como el gran desiderátum a la «ocupación» y no al ingreso que se obtiene de ella. Si realmente fuera así, *habría salarios negativos* y tampoco existiría ningún problema de desocupación. El hecho de que nadie quiera trabajar por un salario negativo o igual a cero implica que, cualquiera que sea la satisfacción que reciba el trabajador, necesita además recibir por su trabajo un ingreso monetario. De modo que lo que el trabajador requiere no es solamente «ocupación» (que en última instancia siempre podría conseguir pagándola), sino *una ocupación a cambio de un salario*.

22. Los bienes de capital permanecerán sin utilizar a causa del error empresarial previo, es decir, la inversión en un tipo inadecuado de bienes de capital.

Tan pronto como se reconoce eso, todo el énfasis moderno y keynesiano sobre la ocupación queda sujeto a revisión, pues el importante eslabón que falta en ese análisis es precisamente el *tipo de salario*. Hablar de desocupación, sin referencia a un tipo de salario, carece tanto de sentido como hablar de oferta o demanda sin referirse a un cierto precio. Y es precisamente análogo. Solamente tiene sentido la demanda de una mercancía con referencia a un determinado precio. En un mercado de bienes es obvio que cualquiera que sea la existencia que se ofrece quedará «liquidada», es decir, vendida al precio que determina la demanda de los consumidores. No hay bien alguno que necesariamente quede sin vender, en caso de que el vendedor quiera venderlo; todo lo que tiene que hacer es rebajar el precio lo suficiente; en casos extremos, hasta por debajo de cero, si no hay demanda para el artículo y quiere desembarazarse de él. Aquí la situación es precisamente la misma. Estamos tratando de servicios laborales. Cualquier cantidad de tales servicios traídos al mercado puede venderse, pero únicamente si los salarios se fijan al tipo que corresponda para compensar el mercado.

Llegamos a la conclusión de que, en el mercado libre, no puede haber problema de desocupación. Si una persona quiere emplearse, lo hará si el tipo de salario se ajusta al valor descontado de su producto marginal. Pero puesto que nadie quiere simplemente «empleo» sin recibir lo que considera una retribución suficiente, concluiremos que el empleo, *per se*, ni siquiera es una meta deseada para la acción humana, y mucho menos un «problema».

Por tanto, el problema no es el empleo, sino el empleo por un salario que esté por encima del nivel de subsistencia. No existe garantía de que tal situación se alcance siempre en el mercado libre. El caso que mencionamos antes —escasez de tierra en relación con el trabajo— puede llevar a una situación en la que el valor descontado del producto marginal de un trabajador esté por debajo del nivel de subsistencia para él. También puede haber tan poco capital invertido por trabajador que para mucha gente el salario resulte inferior al de subsistencia. Aun dentro de una sociedad relativamente próspera, puede haber trabajadores individuales tan endebles o carentes de habilidad que sus talentos no les permitan alcanzar un salario

que esté por encima del de subsistencia. En tal caso, solamente pueden sobrevivir por medio de donaciones de quienes ganan salarios mayores que los de subsistencia.

Pero, ¿qué pasa con el trabajador capacitado que «no puede encontrar trabajo»? Tal situación es imposible. Por supuesto, en los casos en que un trabajador exige cierto tipo de ocupación o cierto tipo mínimo de salario, bien puede quedar «desocupado», pero solamente lo hace por propia voluntad y bajo su responsabilidad. Así, supongamos que tal vez la mitad de la fuerza laboral, súbitamente, decidiera no seguir trabajando a menos que se le diera ocupación en Nueva York, en la industria de la televisión. Es obvio que repentinamente la «desocupación» se haría enorme. Esto no es más que un ejemplo en mayor escala de lo que siempre ocurre. Puede haber un traslado de la industria de una región o ciudad hacia otra. En tal caso, un trabajador puede decidir que quiere permanecer en la ciudad e insiste en buscar trabajo allí. Si, pese a todo, no lo consigue, la culpa es suya y no del «sistema capitalista». Lo mismo puede decirse si un empleado de oficina solamente quiere trabajar en la industria de la televisión, o si un empleado que trabaja en la radio rehúsa entrar en la televisión insistiendo en que solamente trabajará para la radio. No criticamos a esos empleados. Simplemente decimos que por propia decisión optan por no tener empleo.

Dentro de una economía desarrollada, las personas aptas siempre pueden encontrar trabajo, y de una especie tal que les permita obtener salarios más que suficientes para la mera subsistencia. Esto es así en razón de que el factor trabajo es más escaso que el factor tierra, y se ha invertido suficiente capital para elevar el valor del producto marginal de los trabajadores en medida suficiente como para pagar aquel salario. Pero, aunque esto es cierto en lo que respecta al mercado general del trabajo, no lo es necesariamente para algunos mercados de trabajo en particular y para determinadas regiones u ocupaciones, como acabamos de ver.

Si un trabajador puede retirarse del mercado de trabajo debido a su insistencia en conseguir cierto tipo de trabajo, o cierta ubicación, puede también hacerlo al insistir en recibir en pago cierto salario mínimo. Supongamos que una persona se obstina en la decisión de

no desempeñarse en ninguna ocupación a menos que se le paguen 500 onzas de oro al año. Si el mejor valor descontado de su producto marginal que pueda corresponderle es solamente de 100 onzas de oro al año, quedará desocupado, es decir, *sin empleo al salario que pretende*. Pero en tal caso no se trata de un «problema», sino de una elección voluntaria por parte de la persona que está sin trabajo.²³

La «plena ocupación» que proporciona el mercado libre es ocupación en la medida en que los trabajadores deseen emplearse. Si rehúsan a trabajar, salvo en determinados lugares y ocupaciones, y por los salarios que les agraden, es probable que estén optando por la desocupación durante períodos de apreciable duración.²⁴

Podría objetarse que los trabajadores a menudo *desconocen* las oportunidades de empleo que les esperan. Con todo, eso se aplica al dueño de *cualquier* bien que esté en venta. La función que precisamente tiene la *comercialización* es la obtención y difusión de *información* respecto de los bienes y servicios que están disponibles para ser vendidos. Excepto para aquellos autores que dan por sentada la existencia de un mundo fantástico en el que todos tienen «conocimiento perfecto» en cuanto a todo dato de interés, la función de comercialización es un aspecto vital de la estructura de la producción. Esta función puede cumplirse en el mercado de trabajo, al igual que en cualquier otro, por intermedio de agencias u otros medios para averiguar quiénes son y dónde están los compradores y vendedores potenciales de un determinado servicio. En el mercado de trabajo se ha hecho eso por medio de «avisos de pedidos» en los periódicos, de agencias de colocaciones, tanto por parte de los empleadores como de los empleados, etc.

Por supuesto, la «plena ocupación» como ideal absoluto es un absurdo en un mundo en el que el «ocio» es un bien positivo. Un hombre

23. Véase Mises, *Human Action*, pp. 595-98. Como concluye Mises, «la desocupación, dentro de un mercado sin trabas, es siempre voluntaria». Se recomienda especialmente la crítica de Mises a la teoría del «desempleo friccional».

24. La ciencia económica no «supone la movilidad del trabajo», simplemente analiza las consecuencias que tiene la decisión de un trabajador, de ser «móvil» o «inmóvil»; esto último implica la elección voluntaria de un desempleo, por lo menos temporal.

puede optar por la desocupación como medio para disponer de ocio; se beneficia (o cree beneficiarse) más así que trabajando.²⁵ Esa verdad puede advertirse más claramente si se consideran las horas de la semana laboral. ¿Podrá alguien sostener que una semana de ochenta horas de trabajo es necesariamente mejor que la semana de cuarenta horas? Sin embargo, la primera representa claramente una mayor ocupación de la mano de obra que la segunda.

El profesor Hayek ha sugerido un supuesto posible caso de desocupación involuntaria dentro del mercado libre.²⁶ Sostiene que, cuando en el mercado se produce un desplazamiento de inversión a consumo, y por ello un acortamiento en la estructura de la producción, habrá necesariamente una desocupación temporaria para los trabajadores que se quedan sin trabajo en las etapas más altas, que perdurará hasta que puedan quedar reabsorbidos en los procesos más cortos de menores etapas. Es cierto que hay pérdida de ingreso, tanto como de capital, determinadas por el desplazamiento hacia procesos más cortos. También es verdad que la contracción de la estructura significa que hay un período de transición en el que, a los tipos salariales finales, habrá desocupación para los trabajadores desplazados de los procesos más largos. Sin embargo, no existe razón alguna para que, durante un período de transición, los trabajadores no puedan ofrecer sus servicios por un salario menor, hasta el punto en que ese salario sea lo suficientemente bajo como para permitir que sean ocupados todos los trabajadores. Este salario de transición será inferior al nuevo tipo de salario de equilibrio, pero en ningún momento es necesario que exista desocupación.

La doctrina siempre recurrente de la «desocupación tecnológica» —el hombre desplazado por la máquina— no merece un análisis extenso. Lo que tiene de absurdo se pone de manifiesto al observar una economía avanzada y compararla con una primitiva. En el

25. La «desocupación» a que aquí se hace referencia es cataláctica y no necesariamente total. En otras palabras, significa que un hombre no trata de vender por dinero sus servicios laborales y, en consecuencia, no entra en el mercado social de trabajo. Muy bien puede ocurrir que se encuentre «muy ocupado», trabajando en *hobbies*, etc.

26. Hayek, *Prices and Production*, pp. 91-93.

primer caso existe una abundancia de maquinarias y procesos completamente desconocidos en el segundo; con todo, en el primero los niveles de vida son mucho más elevados, *para una cantidad mucho mayor de personas*. ¿Cuántos operarios han quedado «desplazados» a causa de la invención de la pala? El motivo de la desocupación tecnológica se ve favorecido por la expresión «dispositivos para ahorrar mano de obra» aplicada a los bienes de capital, lo cual para algunos evoca el cuadro de operarios que, simplemente, se ven descartados. Es necesario «ahorrar» mano de obra, en razón de que *es un bien pre-eminentemente escaso* y debido a que los deseos humanos de bienes intercambiables se encuentran lejos de haber sido cumplidos. Además, esas apetencias no se satisfarían en absoluto si no se mantuviera la estructura de bienes de capital. Mientras más mano de obra se «ahorre», mejor será, pues en ese caso la mano de obra utilizará más y mejores bienes de capital para satisfacer sus deseos en un período más corto.

Por supuesto, habrá «desocupación» en caso de que, como dijimos, los trabajadores insistan en imponer sus propias condiciones de trabajo y estas no puedan cumplirse. Esto es aplicable tanto a los cambios tecnológicos como a cualquier otro. El dependiente que por una razón u otra exige hoy no trabajar sino *solamente* para un herrero, o en un antiguo almacén de ramos generales, muy probablemente esté optando por un largo período de inactividad. No hay duda de que, después de la invención del automóvil, todo trabajador que haya pretendido seguir trabajando en la industria de los coches a caballo o en ninguna otra se habrá encontrado sin ocupación.

Una mejora técnica en cierta industria tenderá a *aumentar* la ocupación en ella, siempre que la demanda por su producto sea elástica hacia abajo, de modo que la mayor oferta induzca a un mayor gasto por parte de los consumidores. En cambio, una innovación dentro de una industria que tenga demanda *inelástica* hacia abajo determinará que los consumidores gasten menos en adquirir esos productos que se hicieron más abundantes, lo que provocará una contracción ocupacional en esa industria. En resumen, los procesos de innovación tecnológica desplazan a los trabajadores de las industrias de demanda inelástica hacia las de demanda elástica. Una de las principales

fuentes de demanda de nuevos empleos se encuentra en la industria que fabrica las nuevas máquinas.²⁷

3. EL EMPRESARIADO Y LOS INGRESOS

a) *Los costes de la empresa*

Hemos visto las bases sobre las que se establecen los precios de los factores de producción y las tasas de interés. Observados desde el punto de vista de un empresario individual, los pagos a los factores de producción son *costes* monetarios. Es claro que no podemos simplemente atenernos a la vieja norma clásica según la cual los precios de los productos, a la larga, tienden a ser iguales a sus costes de producción. Los costes no son fijados por alguna «mano invisible», sino que los determina, precisamente, la fuerza total de la demanda empresarial de factores de producción. Fundamentalmente, como han señalado Böhm-Bawerk y los austriacos, *los costes se adecuan a los precios y no a la inversa*. Puede presentarse alguna confusión porque, observando el asunto desde el punto de vista de la empresa individual (en vez de hacerlo desde la óptica del economista), *parece* que los costes (por lo menos, en el sentido de los precios de los factores) de alguna manera son impuestos y están fuera de nuestro control.²⁸ Si una empresa puede alcanzar un precio de venta que deje algún excedente sobre los costes, continúa en la actividad comercial; de lo contrario, tendrá que abandonarla. La ilusión de los precios

27. Fred R. Fairchild y Thomas J. Shelly, *Understanding our Free Economy* (D. Van Nostrand, Nueva York, 1952), pp. 478-81.

28. De ahí que, cuando el economista tiene en cuenta solamente la empresa singularmente (como en los últimos años), se equivoca de camino al desconocer la generalidad de las interrelaciones económicas. Para analizar las relaciones de medio a fin de una manera lógica, como lo hace la ciencia económica, se requiere tener en cuenta la totalidad de las relaciones. No hacerlo, sea por considerar solamente la empresa aislada, por tratar con agregados holísticos irreales o por buscar refugio en las irrelevantes matemáticas de la escuela del «equilibrio general» de Lausana, equivale a hacer abandono de la ciencia económica.

determinados externamente predomina debido a que, como lo veremos ahora, la mayoría de los factores pueden utilizarse en una amplia variedad de empresas, si no de industrias. Si nos atenemos a la más amplia perspectiva de los economistas, sin embargo, los diversos «costes», es decir, los precios de los factores, determinados por sus diversos valores descontados de su producto marginal, en usos alternativos, finalmente son fijados solamente por la demanda de los consumidores sobre todos esos usos. No debe olvidarse, además, que las modificaciones en cuanto a demanda y precios de venta harán variar en la misma dirección los precios e ingresos de los *factores especializados*. Las «curvas de costes», tan de moda en la economía de hoy, dan por sentado que hay precios fijos para los factores, con lo cual desconocen su variabilidad aun para una simple empresa.

Podrá notarse que en esta obra nada hay de esas confusas «curvas de costes» que abundan en casi todos los trabajos «neoclásicos» recientes sobre ciencia económica.²⁹ Tal omisión ha sido deliberada, ya que sostenemos que las curvas de costes, en el mejor de los casos, son redundantes (con lo cual violan el principio de simplicidad de la navaja de Occam), y en el peor inducen a confusión y son erróneas.

Es obvio que, como explicación de los precios de los factores y de su asignación a la producción, las curvas de costes no agregan nada nuevo al estudio en términos de la productividad marginal. A lo sumo, ambos son reversibles. Esto puede verse claramente en textos tales como *The Economic System*, de E. T. Weiler, y *Theory of Prices*, de George J. Stigler.³⁰ Pero, además, esta sustitución trae consigo muchas graves deficiencias y errores. Esto queda revelado en el pasaje mismo en que Stigler explica las razones de su vuelco desde un estudio formalista de la productividad hasta un extenso tratamiento de las curvas de costes:

29. Muchos estudiantes recién iniciados se quedan con la impresión de que la ciencia económica consiste en una indigesta mezcla de «curvas de coste» que deben memorizar a partir de lo escrito y dibujado con claridad en la pizarra.

30. E. T. Weiler, *The Economic System* (Macmillan & Co., Nueva York, 1952), pp. 141-61; Stigler, *Theory of Price*, pp. 126 y ss.

La ley de las proporciones variables ha sido ahora suficientemente explorada como para permitirnos pasar a las curvas de costes de la empresa individual. El elemento fundamentalmente nuevo que figura en el estudio será, por supuesto, la introducción de los precios de los servicios productivos. La transición se hace aquí solamente para el caso de competencia. Es decir que los precios de los servicios productivos son constantes a causa de que la empresa no adquiere bastante cantidad de ningún servicio como para que su precio resulte afectado.³¹

Pero al introducir precios *dados* para los servicios productivos el teorizante contemporáneo, en realidad, abandona todo intento de explicar aquellos precios. Este es uno de los errores principales de la teoría de la empresa, hoy de moda. Es altamente superficial. Uno de los aspectos de esa superficialidad consiste en que presupone que los precios de los servicios productivos están dados sin intentar explicación alguna. Para suministrar una explicación, es necesario el análisis de la productividad marginal.

Este análisis y el móvil de la ganancia son suficientes para explicar los precios de los factores productivos y también su asignación a diversas empresas e industrias dentro de la economía. Además, en la teoría de la producción hay dos conceptos importantes e interesantes, que se relacionan con lapsos temporales. Uno es lo que podemos llamar «curso inmediato», es decir, los precios de mercado de las mercancías y factores sobre la base de ciertas existencias dadas, demandas especulativas y valoraciones determinadas de los consumidores. Es importante el curso inmediato, ya que da una explicación de los precios de mercado reales de cada bien en cada momento. El otro concepto importante es el de «precio final» o precio de equilibrio, a la larga, es decir, el que quedaría establecido en una economía de giro uniforme. Esto es importante porque revela la dirección en que tienden a moverse los precios de curso inmediato. También permite aislar analíticamente el interés, en comparación con las ganancias y pérdidas, en el ingreso empresarial. En la economía de giro uniforme, todos los factores obtendrán el valor descontado de su

31. Stigler, *Theory of Price*, p. 126.

producto marginal, y el interés corresponderá puramente a la preferencia temporal; no habrá ganancias ni pérdidas.

Por tanto, las fases interesantes son el curso inmediato y el largo plazo. Hasta ahora, el análisis de las curvas de coste se refiere casi exclusivamente a una etapa híbrida intermedia conocida como «corto plazo». En ella, los «costes» se dividen claramente en dos categorías: los fijos (en los que se incurre necesariamente, cualquiera que sea la cantidad que se produzca) y los variables (que cambian según la cantidad producida). Toda esta construcción es muy artificial. No hay tal «fijeza» en los costes. Toda la fijeza que pueda invocarse depende exclusivamente de la extensión del tiempo involucrado. Supongamos que la producción sea cero. Los «teóricos de la curva de costes» quisieran hacernos creer que, aun ante una producción cero, existen costes «fijos» en los que se debe incurrir: renta de la tierra, pago a la gerencia, etc. Sin embargo, es claro que si tales datos se encontraran congelados—como debiera ocurrir en semejante análisis— y los *empresarios esperaran que continuase por tiempo indefinido la situación de producción cero*, tales costes «fijos» se convertirían en variables y desaparecerían rápidamente. Quedaría terminado el contrato de arrendamiento de la tierra y se despediría a los gerentes cuando la empresa cerrara sus puertas.

No existen «costes fijos», sino distintos grados de variabilidad para factores productivos diferentes. Hay algunos factores cuya mejor utilización se alcanza en cierta cantidad con determinado nivel de producción, en tanto que otros rinden mejores resultados en otros niveles de producción. Lo que resulta no es una dicotomía entre costes «fijos» y «variables» sino una situación en la que existen muchos grados de variabilidad para los diversos factores.³²

Aun si no se presentara ninguna de esas dificultades, sería difícil advertir por qué debería elegirse el «corto plazo» para su análisis en detalle, puesto que solamente es una etapa o, más bien, una serie de etapas en el camino entre los lapsos que son *importantes*: el curso in-

32. Robbins señala que la extensión de un período de actividad productiva depende de lo que esperen los empresarios respecto de la permanencia de un cambio y de los obstáculos técnicos para cambiar. Robbins, «Remarks upon Certain Aspects of the Theory of Costs», pp. 17-18.

mediato y el largo plazo. Analíticamente, el método de estudiar las curvas de costes, en el mejor de los casos, ofrece poco interés.³³

Con estas reservas, pasemos ahora a estudiar los costes de la empresa. Consideremos lo que ocurrirá respecto de los costes en diferentes niveles hipotéticos de producción. Hay dos elementos determinantes de los costes promedio, es decir, de los costes totales por unidad de producto.

- a) Hay «costes físicos», esto es, la cantidad de factores que deben adquirirse con el fin de obtener cierta cantidad física de producto. Son el anverso de la «productividad física», la cantidad de producto físico que puede producirse con diversas cantidades de factores. Se trata de un problema tecnológico. Lo que está en cuestión aquí *no* es la productividad marginal, cuando se hace variar un factor mientras los otros permanecen constantes en su cantidad. En este caso, nos concentramos en la escala de producción, cuando todos los factores pueden variar. *Cuando todos los factores y el producto son completamente divisibles, un aumento proporcional en las cantidades de todos los factores tiene que conducir a un aumento de producción física proporcionalmente igual.*³⁴ Esto puede denominarse ley de los «rendimientos constantes, a escala».

33. Para una crítica a la teoría de las curvas de costes, véanse los artículos de Robbins, Thirlby y Gabor y Pearce, antes citados, especialmente Gabor y Pearce, «A New Approach to the Theory of the Firm». Véase también Milton Friedman, «Survey of the Empirical Evidence on Economies of Scale: Comment», *Business Concentration and Price Policy* (National Bureau of Economic Research, Princeton, N.J., 1955), pp. 230-238; Armen Alchian, «Costs and Outputs», *The Allocation of Economic Resources* (Stanford University Press, Stanford, 1939), pp. 23-40; F.A. Hayek, «Unions, Inflation, and Prices», en Philip D. Bradley (ed.), *The Public Stake in Union Power* (University of Virginia Press, Charlottesville, 1959), pp. 55 y ss.; Hayek, *Pure Theory of Capital*, pp. 14, 20, 21; Harrod, «Theory of Imperfect Competition Revised», *Economic Essays*, pp. 139-87; G. Warren Nutter, «Competition: Direct and Devious», *American Economic Reviews, Papers and Proceedings*, mayo de 1954, p. 69 y ss.; Scott, *Natural Resources: The Economics of Conservation*, p. 5.

34. Esta ley se desprende de la ley natural según la cual toda relación de causa y efecto, cuantitativamente observable, puede duplicarse. Por ejemplo, si $x + 2y + 3z$ son necesarias y suficientes para formar p , otro conjunto equivalente formará otro p . De modo que $2x + 4y + 6z$ proporcionarán $2p$.

- b) El segundo determinante de los costes promedio es el precio de los factores. Los teóricos de la «competencia pura» dan por sentado que los precios en cuestión permanecen sin variación en una escala de producción que varía, pero tal cosa es imposible.³⁵ A medida que aumenta la escala de producción en cualquier empresa, necesariamente se quitan a otras empresas factores de producción, elevando sus precios en el proceso. Y esto es cierto sobre todo respecto de los factores tierra y trabajo, cuya oferta no puede aumentarse mediante una nueva producción. El aumento del precio de los factores a medida que la producción aumenta, combinado con costes físicos constantes, eleva el coste monetario promedio por unidad de producción. Por tal motivo, podemos llegar a la conclusión de que, *en caso de que tanto los factores como el producto fueran perfectamente divisibles, el coste promedio se encontraría siempre en aumento.*

En el mundo de la producción, la perfecta divisibilidad no siempre, y ni siquiera habitualmente, prevalece. Las unidades de los factores y de la producción son indivisibles, es decir, no son susceptibles de división pura en unidades muy pequeñas. En primer lugar, el *producto* puede ser indivisible. Así, supongamos que 3 unidades del factor A y 2 unidades del factor B pueden combinarse para producir una heladera. Ahora bien, puede ser cierto que $6A + 4B$ producirán 2 heladeras, de acuerdo con la ley de los rendimientos a escala. Pero también es cierto que $4A + 3B$ no producirían una heladera y fracción. Puede haber propensión a que se produzcan *brechas* en las que una oferta aumentada de factores *no* conduzca a un incremento del producto, a causa de la indivisibilidad tecnológica de la unidad del producto.

En las zonas correspondientes a las brechas, los costes promedio aumentan con rapidez, ya que se contratan nuevos factores sin que de eso resulte mayor producción; por tanto, cuando los gastos en factores queden suficientemente aumentados como para producir más

35. Véase el capítulo 10 para un mejor tratamiento sobre la teoría de la competencia pura.

cantidad de producto, se produce una precipitada *caída* del coste promedio, en comparación con la situación que imperaba mientras duraba la brecha. De ahí resulta que no habrá hombre de negocios que, a sabiendas, haga inversiones en «la zona de brechas». Invertir más sin obtener rendimiento de un producto es solamente malgastar; por ende, los hombres de negocios solamente invertirán en los puntos en que sea razonable hacerlo, fuera de la zona de brechas.³⁶

Además, y lo que es más importante, los *factores productivos* pueden ser indivisibles. A causa de tal indivisibilidad, no es posible simplemente duplicar o reducir a la mitad las cantidades invertidas de cada uno de los servicios productivos, de una manera simultánea. Cada factor tiene su propia dimensión tecnológica unitaria. De ahí que casi todas las decisiones en materia de negocios tienen lugar en zonas en las que deben permanecer constantes muchos factores, en tanto que otros (los más divisibles) pueden variar. Y estas divisibilidades e indivisibilidades relativas no se deben a variaciones en los lapsos, sino a la dimensión tecnológica de las diversas unidades. En toda operación productiva habrá muchas variedades de indivisibilidad.

El profesor Stigler presenta el ejemplo de una vía de ferrocarril, un factor que tiene la capacidad de permitir circular hasta 200 trenes por día.³⁷ La vía queda utilizada con la mayor eficiencia cuando corren, en total, precisamente 200 trenes por día. Este es el «ideal» tecnológico, y puede ser aquel para el cual se proyectó la vía. Ahora bien, ¿qué sucede si la frecuencia es menor de 200? Supóngase que solamente sea de 100 trenes por día. Los factores *divisibles* de la producción serán, pues disminuidos a la mitad por los dueños de la vía férrea. De modo que, si los maquinistas son divisibles, el ferrocarril solamente contratará a la mitad de ellos, o contratará a sus maquinistas para la mitad de las horas de trabajo habituales. Pero (aquí está

36. Por ejemplo, supongamos que 1.000 onzas de oro invertidas en factores devengan 100 unidades de producto, y que 1.100 onzas devengan 101 unidades. Todos los puntos en la brecha entre 1.000 y 1.100 no devengan más que 100 unidades. El exceso de inversión por encima de 1.000 y por debajo de 1.100 onzas constituye claramente un desperdicio puro, y no habrá hombre de negocios que invierta allí. En cambio, se harán inversiones en puntos de coste medio tales como 1.000 y 1.100.

37. Stigler, *Theory of Price*, pp. 132 y ss.

el punto crítico) el ferrocarril no puede cortar la vía por la mitad y funcionar con media vía. La unidad tecnológica «vía», por ser lo que es, tiene que mantenerse entera. Recíprocamente, cuando la frecuencia vuelve a aumentar a 200, pueden duplicarse otros servicios productivos pero la cantidad de vía sigue siendo la misma.³⁸

¿Qué ocurriría si la producción aumentara a 250 trenes por día, con un aumento del 25% sobre la cantidad prevista? Los servicios divisibles, tales como los maquinistas, pueden aumentarse en una cuarta parte, pero la vía o tiene que permanecer igual, y ser sobreutilizada, o aumentarse al doble. En caso de aumentarse, la vía quedará nuevamente subutilizada en 150, debido a que la frecuencia «ideal» es ahora 400, desde el punto de vista de la utilización de las vías.

Cuando un factor indivisible e importante va quedando cada vez *menos subutilizado*, la tendencia será hacia «rendimientos crecientes» para *costes promedio decrecientes* a medida que la producción aumenta. Cuando un factor indivisible queda cada vez *más sobreutilizado*, la tendencia será hacia *costes promedio crecientes*.

En algunas esferas de producción, las indivisibilidades pueden ser tales que la plena utilización de un factor indivisible requiera la plena utilización de *todos*.³⁹ En ese caso, todos los factores indivisibles varían juntos y pueden agruparse para nuestro propósito; se hacen equivalentes a *un* único factor indivisible, como en el caso de la vía férrea. Nuevamente, en esos casos, los costes promedio declinarán primero con el aumento de producción, a medida que esta pone remedio a una subutilización de los factores indivisibles agrupados. Sin embargo, después de haber alcanzado el punto de mayor eficiencia tecnológica aumentarán los costes, dada la existencia de factores indivisibles. Además, la tendencia a la declinación de los costes

38. No discutimos el hecho de que el ferrocarril pudiera, por supuesto, reducir o aumentar el largo de su vía, incluyendo más o menos territorio geográfico dentro de su servicio. El ejemplo presupone un territorio geográfico dado, dentro del cual funciona el ferrocarril.

39. Véase Mises, *Human Action*, pp. 338-40. Esta es la situación irreal que implícitamente presuponen las «curvas de coste» de los libros de texto.

quedará contrarrestada con el aumento del precio de los factores, causada por el aumento de producción.

En la abrumadora mayoría de los casos, sin embargo, cada factor se *diferenciará* de los otros en dimensión y grado de divisibilidad. Como consecuencia, cualquier tamaño o combinación que se eligiera podría utilizar con mayor eficiencia un factor indivisible, pero a expensas de *no utilizar* con su mayor eficiencia algún otro factor indivisible. Supongamos que consideramos un hipotético cuadro del coste monetario medio en cada alternativa de producción. Cuando empezamos en un nivel muy bajo de producción, todos los factores indivisibles quedan subutilizados. Luego, a medida que la producción se expande, los costes promedio irán decreciendo, *a menos* que sean contrarrestados por el aumento de precio de aquellos factores divisibles que se requieran para expandir la producción. Tan pronto como uno de los factores indivisibles sea plenamente utilizado y quede sobrecargado, los costes promedio subirán de forma abrupta. Después volverá a presentarse una tendencia hacia la disminución de costes, en tanto que otro factor subutilizado se tornará mejor utilizado. De esto resulta una serie de aumentos y disminuciones alternativos en los costes promedio, a medida que la producción aumenta. Por último, se alcanzará un punto en el que serán más los factores indivisibles sobreutilizados que los subutilizados y, desde ese momento, la tendencia general de los costes promedio a medida que la producción aumenta será a elevarse. Antes de que se llegue a ese punto, la tendencia será hacia la disminución.

Entremezclándose con estas influencias, que vienen del aspecto tecnológico de los costes, están los continuos aumentos en los precios de los factores, que también se hacen más importantes a medida que la producción se incrementa.

En suma, como dice Mises:

Permaneciendo las demás circunstancias invariables, mientras más aumenta la producción de un determinado bien, más factores de producción tienen que ser retirados de otros destinos, en los cuales habrían sido empleados para la producción de otros bienes. De ahí que —si las demás circunstancias son iguales— el promedio de los costes de producción aumenta con el incremento de la cantidad producida. Pero esta regla general queda parcialmente contrarrestada debido al fenómeno

de que no todos los factores de producción son perfectamente divisibles y que, en la medida en que pueden dividirse, no son divisibles de una manera tal que la plena utilización de uno de ellos resulte en la plena utilización de los otros factores imperfectamente divisibles.⁴⁰

Algunos factores indivisibles, tales como la vía férrea, solamente se encuentran disponibles en una determinada dimensión. Otros factores indivisibles, tales como las maquinarias, pueden construirse en varios tamaños. ¿Acaso no puede entonces una fábrica pequeña utilizar maquinaria de tamaño menor, que sea precisamente tan eficiente como lo son las maquinarias más grandes en una fábrica de mayores dimensiones, y acaso tal hecho no eliminaría las indivisibilidades, de lo que resultarían costes constantes? No, pues es probable que también en ese caso una particular dimensión sea la más eficiente. Por debajo del tamaño más eficiente, el funcionamiento de la máquina será más costoso. De modo que, como dice Stigler: «El montaje de las piezas de un motor de diez caballos de fuerza no requiere diez veces el trabajo necesario para el armado de un motor de un caballo. De igual manera, un camión requiere un conductor, tenga una capacidad de media tonelada o de dos toneladas».⁴¹

También es verdad que una máquina de tamaño excesivo será más costosa que la de dimensiones óptimas, pero esto no significará una limitación para la dimensión de la empresa, pues una empresa grande puede utilizar varias máquinas (menores) de tamaño óptimo, en lugar de una máquina muy grande.

En general se considera al factor trabajo como perfectamente divisible y directamente variable junto con la dimensión de la producción, pero no es así. Como vimos, el conductor del camión no es divisible en fracciones. Más aún, la gerencia tiende a ser un factor indivisible de la producción. De igual modo, también lo son los vendedores, la propaganda, los gastos financieros, los de investigación y hasta el seguro por riesgos actuariales. Existen ciertos costes básicos para la obtención de préstamos, tales como los que simplemente

40. *Ibid.*, p. 340.

41. Stigler, *Theory of Price*, p. 136.

resultan de la investigación, el trabajo de papelería, etc. Estos tenderán a ser proporcionalmente menores cuanto mayor sea la dimensión, otra indivisibilidad con retornos crecientes dentro de cierta área. También las primas de seguro serán menores cuanto mayor sea lo que se asegura.⁴²

Por tanto, tenemos los bien conocidos beneficios provenientes del aumento de la división del trabajo, lo que permite producciones mayores. Los beneficios de la división del trabajo pueden considerarse como indivisibles. Proviene de las maquinarias especializadas que deben utilizarse al comienzo en una producción mayor y, de manera similar, de las mayores capacitaciones laborales de los especialistas. También aquí, sin embargo, hay un punto más allá del cual no existe posibilidad de especialización ulterior, o la especialización está sujeta a costes crecientes. Por lo general se ha enfatizado que la gerencia está sujeta a sobreutilización. Más importante aun es el factor que consiste en la *capacidad para adoptar decisiones fundamentales*, que no puede extenderse, como sí puede hacerlo la gerencia.

Por lo tanto, la dimensión de una empresa, y también su producción, estará sujeta a una cantidad de determinantes opuestos. Algunos impondrán limitaciones, otros impulsarán una expansión en cuanto a la dimensión. En qué punto fijará su dimensión una empresa es algo que depende de las circunstancias concretas que presente el caso, y no puede determinarse mediante el análisis económico. Solamente el empresario mismo, a través del «dar y tomar» del mercado, puede decidir cuál es la dimensión más beneficiosa y fijar así su empresa en ese punto. Esa es tarea del hombre de negocios, no del economista.⁴³

42. Tiene particular importancia la no limitación de las posibles eficiencias resultantes de producir en gran escala para reducir los factores tecnológicos tales como la «dimensión de la planta». También hay eficiencias que derivan de la *organización de una empresa* que es dueña de varias fábricas —por ejemplo, utilización de la gerencia, eficiencia de las compras y ventas en gran escala, especialización, gastos de investigación, etc.—. Véase George G. Hagedorn, *Studies on Concentration*, National Association of Manufacturers, Nueva York, 1951, pp. 14 y ss.

43. Véase Friedman, «Survey of the Empirical Evidence on Economies of Scale: Comment», pp. 230-38.

Además, los diagramas de curvas de coste, tan sencillos y fáciles en los libros de texto, interpretan de forma errónea las verdaderas situaciones. Hemos visto que existe toda una serie de determinantes que tienden en todos los puntos a aumentar y a reducir los costes. Por supuesto, es cierto que un empresario tratará de producir en el punto de mayor ganancia, es decir, de mayores rendimientos netos sobre los costes. Pero los factores que influyen en su decisión son demasiado numerosos, y sus mutuas reacciones excesivamente complejas para que puedan ser captadas en diagramas de curvas de costes.

Casi para todos resulta claro que en algunas industrias la dimensión óptima de una empresa es mayor que en otras. El óptimo económico para una fábrica de acero es más grande que el óptimo para una barbería. En industrias en las que empresas de gran escala han demostrado la mayor eficiencia hay, sin embargo, mucha gente que manifiesta gran preocupación en cuanto a que una pretendida tendencia a disminuir los costes pueda continuar en forma permanente y que surjan «monopolios» de las empresas cada vez más grandes. Sin embargo, debiera ser obvio que no existe una tendencia infinita hacia una dimensión cada vez mayor; esto resulta claro por el hecho mismo de que *toda empresa, en todo momento, tiene siempre una dimensión finita* y, en consecuencia, debe habersele impuesto algún límite económico, desde *alguna* dirección. Además, vimos que la regla general del funcionamiento en una zona de productividad marginal decreciente de cada factor, así como la tendencia de los precios de los productos a declinar y de los precios de los factores a aumentar a medida que crece la producción, establece límites a la dimensión de cada empresa. Como punto que no se ha tomado en cuenta, veremos que los límites fundamentales sobre la dimensión relativa de la empresa son fijados por la necesidad de que existan *mercados* para cada factor, con el fin de hacer posible que la firma calcule sus ganancias y pérdidas.⁴⁴

44. Para un buen estudio sobre la dimensión de la empresa, con mucho de empírico, véase George G. Hagedorn, *Business Size and The Public Interest*, National Association of Manufacturers, Nueva York, 1949. También, del mismo autor, *Studies on Concentration*; y de John G. McLean y Robert W. Haigh, «How Business Corporations Grow», *Harvard Business Review*, noviembre-diciembre de 1954, pp. 81-93.

Para el hombre de negocios, los costes monetarios solamente son iguales a los de oportunidad cuando *planea* una inversión en factores. Una vez que sus costes monetarios han sido «fundidos» en algún proceso productivo, han quedado irrevocablemente comprometidos y todo plan para el futuro debe considerarlos como irrecuperablemente gastados.⁴⁵ La curva de oferta de mercado, para el hombre de negocios, dependerá de su *coste de oportunidad actual*, no de su pasado coste monetario, puesto que él vende sus artículos a cualquier precio que sea más que suficiente para cubrir los costes en que deba incurrir para venderlos. Como los bienes de capital se mueven hacia el producto final en cada etapa de la estructura productiva, cada vez más inversiones van quedando sumergidas en el proceso. Por esa razón, el coste *marginal* de la producción ulterior (aproximadamente el coste de oportunidad) se reduce cada vez más a medida que el producto se acerca a la producción final y a la venta. Ese es el simple significado de la maraña de curvas de costes usuales. Cuando, por ejemplo, algunos costes no son «fijos» sino irrevocables desde el punto de vista de la *ulterior* producción a corto plazo, no se incluyen en los costes estimados del hombre de negocios para tal producción ulterior. Como vimos antes, la venta de *stocks* en existencia, listos para su comercialización, virtualmente «carece de coste», ya que no hay costes ulteriores para *su* producción —en el curso inmediato—.⁴⁶ Por supuesto, en la economía de giro uniforme todos los costes e inversiones serán contemplados, y los costes en los que se ha incurrido no presentarán problema alguno; en ella, el promedio de costes monetarios para todas las empresas será igual al precio del producto

45. La formulación de planes tiene importancia no solamente en la economía de giro uniforme, sino para todas las decisiones en cuanto a mantenimiento o reemplazo, tanto como para la incorporación de bienes de capital cuando quedan desgastados o sin reparación.

46. Esto carece de coste solamente en caso de que no se prevea en el futuro cercano elevación alguna para el precio del artículo. De otra manera, se presentará el «coste de oportunidad» de desaprovechar un precio más elevado. De ahí que, si no hay expectativa de un precio más alto, el hombre de negocios venderá de todos modos por más bajo que sea el precio (teniendo en cuenta los costes de venta y los de un almacenaje prolongado).

menos la retribución por el interés puro, que corresponde a los empresarios-capitalistas, y también, como veremos, menos la retribución a «la productividad marginal descontada del propietario», factor que no entra en los costes monetarios de la empresa.^{47, 48}

b) *El ingreso de la empresa*

Dentro de la economía, los ingresos netos corresponden: a la mano de obra como salarios, a los dueños de la tierra como renta del suelo (los salarios son «rentas» así como lo es la «renta» de la tierra, es decir, son precios unitarios de factores productivos), a los capitalistas como intereses, los cuales continúan existiendo en la economía de giro uniforme, y ganancias o pérdidas a los empresarios que no continúan en la economía de giro uniforme. (Las rentas del suelo quedan capitalizadas en el valor capital de la tierra que, por esa razón, devenga una tasa de interés en la economía de giro uniforme.) Pero ¿qué pasa con los dueños del negocio? ¿Acaso sus ingresos

47. El análisis de la «curva de costes» convencional presenta las curvas de coste promedio y de demanda como tangentes en la economía de giro uniforme, es decir, que precio = coste promedio. Pero (aparte de la falta de realidad del supuesto de que las curvas sean suaves, en vez de consistir en ángulos discontinuos), el ingreso por interés —tanto como el ingreso correspondiente al dueño por la capacidad en cuanto a la toma de decisiones— será obtenido por los empresarios, aun en la economía de giro uniforme. De ahí que no pueda aparecer esa tangencia. Para las consecuencias de esta revisión de la teoría de la «competencia monopolística», véase el capítulo 10.

48. Para una lectura adicional sobre costes, véase G.F. Thirlby, «The Marginal Cost Controversy: A Note on Mr. Coase's Model», *Economica*, febrero de 1947, pp. 48-53; el clásico de F.A. Fetter «The Passing of the Old Rent Concept», p. 439; R.H. Coase, «Business Organization and the Accountant», *The Accountant*, 1 de octubre-26 de noviembre de 1938; e *idem*, «Full Costs, Cost Changes, and Prices», en *Business Concentration and Price Policy*, pp. 392-34; John E. Hodges, «Some Economic Implications of Cost-Plus Pricing», *Southwestern Social Science Quarterly*, diciembre de 1954, pp. 225-34; I.F. Pearce y Lloyd R. Amey, «Price Policy with a Branded Product», *Review of Economic Studies*, vol. XXIV, n.º 1, 1956-57, pp. 49-60; James S. Earley, «Recent Developments in Cost Accounting and the "Marginal Analysis"», *Journal of Political Economy*, junio de 1955, pp. 227-42; y David Green, Jr., «A Moral to the Direct-Costing Controversy», *Journal of Business*, julio de 1960, 218-26.

quedan agotados en la categoría de ganancias y pérdidas empresariales que estudiamos en el capítulo 8 o continúan devengando ingresos en la economía de giro uniforme, más allá del interés?

Hasta ahora hemos visto que los dueños de negocios cumplen una función *empresarial*, la de afrontar la incertidumbre en un mundo de cambio constante. Los dueños son también capitalistas, que adelantan fondos actuales a los factores mano de obra y tierra, y ganan interés. Pueden también ser sus propios gerentes; en tal caso ganan un implícito *salario de gerencia*, ya que están realizando trabajo que también podría ser hecho por empleados.⁴⁹ Hemos visto que, desde el punto de vista de la cataláctica, el trabajo es la energía personal de los que no son propietarios dentro de la producción, y tal trabajo recibe un salario. Ese salario, por supuesto, continúa también en la economía de giro uniforme.

Pero, ¿acaso hay alguna función que los propietarios y los hombres de negocios desempeñan y seguirían desempeñando en la economía de giro uniforme, además de la de adelantar capital o realizar algún posible trabajo de gerencia? La respuesta es que realizan otra función, para la cual *no pueden* contratar los servicios de otros factores. Esa función va más allá de la simple función de adelantar capital, y continúa en la economía de giro uniforme. A falta de una expresión mejor, puede denominársela la *función de adoptar decisiones* o *función de propietario*. Los gerentes contratados pueden dirigir de manera exitosa la producción o elegir procesos de producción, pero la responsabilidad final y el control de la producción corresponden inevitablemente al *dueño*, al hombre de negocios a quien pertenece la producción hasta el momento en que se vende. Los dueños son quienes deciden respecto de cuánto capital ha de invertirse, y en qué procesos productivos en particular. Y, sobre todo, los *dueños* son quienes deben elegir a los gerentes. Las decisiones definitivas relativas a la utilización de su propiedad y la elección de las personas que la manejan deben, en consecuencia, ser tomadas por los dueños y no por

49. Este salario implícito igualará al valor descontado del producto marginal del propietario de los servicios gerenciales, el cual tenderá a igualar la «oportunidad salarial perdida» que él podría haber obtenido como gerente en alguna otra parte.

alguna otra persona. Es una función necesaria para la producción y sigue existiendo en la economía de giro uniforme, ya que aun allí se requieren capacidades para la elección de gerentes adecuados y para que la inversión vaya a los procesos más eficientes; y aun cuando tales capacidades permanezcan constantes, la eficiencia con que se emplean diferirá de una empresa a otra, y según eso, se obtendrán rendimientos diferentes.⁵⁰

El factor consistente en la adopción de decisiones es necesariamente *específico* en cuanto a cada empresa. No es posible denominar *salario* a esa retribución, debido a que esa función nunca puede contratarse, de manera que no gana un salario implícito. Podemos pues llamar al ingreso de aquel factor, la «renta por la habilidad para decidir».⁵¹ Por supuesto, esa renta será igual al valor descontado del producto marginal del factor, monto con que contribuye específicamente a formar el ingreso de la empresa. Ya que tal capacidad difiere de un dueño a otro, los ingresos se diferenciarán de acuerdo con ello. A esa diferencia se debe el fenómeno de la existencia de empresas de «alto coste» y de «bajo coste» en cualquier industria, e indica que las diferencias de eficiencia entre las empresas no son solamente funciones de efímera incertidumbre, sino que persistirán aun en la economía de giro uniforme.

Admitiendo que las empresas supramarginales (es decir, las de bajo coste), dentro de una industria, están obteniendo *rentas por la capacidad de decidir* que tienen sus dueños, ¿qué pasa con las empresas «marginales» de la industria, las que tienen «coste elevado», que

50. En una de sus más fecundas aunque olvidadas indicaciones, Böhm-Bawerk escribió: «Pero aun donde [el hombre de negocios] no toma parte personalmente en llevar a cabo la producción, igualmente contribuye con cierta cantidad de esfuerzo personal en forma de supervisión intelectual, es decir, planificando el negocio o, por lo menos, en el acto de voluntad por el cual compromete sus medios de producción en un emprendimiento determinado (Böhm-Bawerk, *Capital and Interest*, p. 8).

51. Para una contribución interesante respecto de la teoría del ingreso en los negocios, aun cuando no coincida con lo que aquí expresamos, véase Harrod, «Theory of Profit», *Economic Essays*, pp. 190-195. Véase también Friedman, «Survey of the Empirical Evidence on Economies of Scale: Comment».

apenas se mantienen en funcionamiento? ¿Acaso *sus* dueños están ganando ingresos por su capacidad para adoptar decisiones? Muchos economistas han pensado que esas empresas marginales no ganan tal ingreso, precisamente como pensaban que la tierra marginal devenga renta cero. Hemos visto, sin embargo, que la tierra marginal devenga *algún* ingreso, aunque sea «cercano» a cero. En forma similar, la empresa marginal gana *algún* ingreso por la capacidad de adoptar decisiones. Nunca podremos decir cuánto será, cuantitativamente; solamente sabemos que será menor que las correspondientes «rentas por decisión» de las empresas *supramarginales*.

La creencia de que las empresas marginales no ganan ingreso alguno por la aptitud de decidir de sus dueños parece originarse en dos errores: 1) el supuesto de la continuidad matemática, de modo que los puntos sucesivos quedan mezclados entre sí; y 2) el supuesto de que el «ingreso» es básicamente diferencial y que, en consecuencia, tanto la tierra laborable como la empresa, ambas inferiores, deben devengar ingreso cero para establecer tal diferencia. Hemos visto, sin embargo, que las rentas son «absolutas», lo devengado y el valor del producto marginal de los factores. Por eso no es necesario que el factor menos productivo devengue cero, como podemos verlo al comprobar que los *salarios* son una subdivisión de las rentas, y que no existe evidentemente alguien que devengue salario cero. Del mismo modo, tampoco la empresa marginal devenga una renta por decisiones igual a cero.

Que la renta por decisiones ganada por la empresa marginal *deba* ser positiva y no igual a cero queda en evidencia al considerar una empresa cuyo ingreso por decisiones sea solamente cero. Su dueño se encontraría realizando ciertas funciones —adoptar y tener responsabilidad por decisiones definitivas acerca de su propiedad y elegir los principales gerentes— sin recibir retribución alguna. Y esto, en la economía de giro uniforme, donde no puede ser simplemente el resultado imprevisto de errores empresariales. Pero no habrá razón para que el dueño continúe realizando tales funciones sin retribución. No seguirá ganando lo que *físicamente* es un rendimiento negativo, pues, si continuara en los negocios, seguiría gastando energía como dueño, sin obtener ningún retorno.

En resumen, el ingreso del dueño de un negocio en una economía cambiante estará compuesto por cuatro elementos:

— Subsisten en la economía de giro uniforme:

- a) el interés del capital invertido (uniforme en la economía de giro uniforme);
- b) salarios por las tareas de administración, cuando el dueño es empleado de sí mismo (fijados de acuerdo con el valor descontado de su producto marginal);
- c) rentas por las decisiones como dueño (fijadas según el valor descontado de su producto marginal).

— Desaparecen en la economía de giro uniforme:

- d) ganancias y pérdidas empresariales.

Hasta aquí hemos tratado casi exclusivamente de empresarios-*capitalistas*. Ya que empresario es quien actúa en relación con la incertidumbre natural, el inversor de capital, que es quien emplea y hace adelantos a otros factores, desempeña un papel empresarial de particular importancia. La toma de decisiones con respecto a dónde y cuándo hacer inversiones es la fuerza impulsora de la economía moderna. Los *trabajadores* son también empresarios, en el sentido de que predicen la demanda en los mercados de trabajo y, en consecuencia, deciden su ingreso a determinados mercados. Quien emigra de un país a otro con la expectativa de un salario más alto es, en ese sentido, un empresario y, con su proceder, puede obtener un beneficio o una pérdida monetaria. Una distinción importante entre empresarios-capitalistas y trabajadores existe en el hecho de que solamente los primeros pueden experimentar *ingresos negativos* en la producción. Aun en el caso de que un trabajador emigre a un país en el que los salarios resulten ser más bajos de lo esperado, solamente absorbe una pérdida diferencial o de «oportunidad» respecto de lo que habría podido ganar en otro sitio, pero aun sigue ganando un salario positivo en la producción. Incluso en la improbable eventualidad

de un excedente de mano de obra, frente al factor tierra, el trabajador gana un salario igual a cero, pero nunca uno *negativo*. En cambio el empresario-capitalista, la persona que emplea otros factores, puede incurrir, y de hecho incurre, en pérdidas monetarias, por su esfuerzo empresarial.

c) *El servicio personal al consumidor*

Una categoría particularmente importante de trabajadores-empresarios está constituida por quienes venden servicios personales a los consumidores. Estos trabajadores, por lo general, son también capitalistas. Los vendedores de tales servicios —médicos, abogados, concertistas, servidores domésticos, etc.— son hombres de negocios que se emplean a sí mismos, los cuales, además del interés sobre el capital que hayan invertido, ganan un salario «gerencial» implícito por su trabajo.^{52, 53} Obtienen así un tipo peculiar de ingreso: una retribución comercial que consiste casi exclusivamente en ingreso del trabajo. Podemos denominar a este tipo de trabajo *trabajo directo*, ya que es trabajo que sirve *directamente* como bien de consumo y no es contratado como factor de producción. Y, dado que es un bien de consumo, este servicio laboral recibe su precio directamente en el mercado.

La determinación de los precios de tales bienes será similar, del lado de la demanda, a la de cualquier bien de consumo. Los consumidores valoran las unidades marginales del servicio según sus escalas de valores y deciden cuánto han de comprar, si es que deciden comprar algo. Hay una diferencia, sin embargo, del lado de la oferta.

52. Ya que la dimensión de sus bienes comerciales y el alcance de sus decisiones en el negocio son relativamente despreciables, en comparación con sus servicios laborales, podemos dejar de lado aquí los ingresos correspondientes a ellas.

53. Es un salario por gerenciamiento, aun cuando el único empleado pueda ser el propio dueño. Puede parecer extraño que se clasifique a un servidor doméstico como «empleado por sí mismo», pero en realidad no se diferencia de un médico o un abogado, en la medida en que estos últimos venden sus servicios a los *consumidores* y no a los capitalistas.

Las curvas de oferta en el mercado, para la mayoría de los bienes de consumo, son líneas rectas verticales, ya que la venta del producto, *una vez producido*, carece de coste para el empresario. No tiene para él ningún uso alternativo. El caso del *servicio personal*, sin embargo, es diferente. En primer lugar, el ocio es una alternativa bien definida con respecto al trabajo. En segundo lugar, como resultado de la conectividad del mercado laboral, el trabajador puede trasladarse a una ocupación mejor remunerada, elevándose dentro de la estructura de la producción, si su ingreso no es satisfactorio en la ocupación que tiene. Como resultado, para este tipo de bienes de consumo, la curva de oferta probablemente sea aplanada y con cierta tendencia ascendente.

El vendedor del servicio, o *trabajador directo*, como ocurre con todos los factores, obtiene del consumidor el valor descontado de su producto marginal. Dedicará su trabajo a cualquier rama, se encuentre esta en un nivel alto o bajo dentro de la estructura de la producción, en la que el valor descontado de su producto marginal sea más alto, y en la que, en consecuencia, su tipo de salario sea mayor. Los principios de la asignación, entonces, entre el trabajo directo y el indirecto, dentro de la producción, son los mismos que imperan en las diversas ramas del uso productivo indirecto.

d) *El cálculo económico y las ganancias implícitas*

Hemos visto que un médico o un músico ganan salarios sin ser empleados; los salarios de cada uno de ellos están *implícitos* en el ingreso que reciben, aun cuando se reciban directamente de los consumidores.

En el mundo real, cada *función* no es realizada necesariamente por distintas personas. La misma persona puede ser dueño de tierra y ser trabajador. De manera similar, una empresa, o mejor dicho su dueño o dueños, pueden ser propietarios de tierra y participar en la producción de bienes de capital. El dueño puede *también* ser gerente de su propia empresa. En la práctica, las diferentes fuentes de ingreso solamente pueden separarse refiriéndose a tales ingresos como

determinados por los precios en el mercado. Por ejemplo, supongamos que una persona es dueña de una empresa que invirtió capital, es propietaria de su propio terreno y produce un bien de capital, y que ella misma maneja la fábrica. En un año recibe un ingreso de 1.000 onzas de oro. ¿Cómo puede hacer la estimación de los diferentes *orígenes* de su ingreso? Supongamos que invirtió 5.000 onzas de oro en el negocio. Observa a su alrededor la economía y encuentra que puede muy bien admitir que la tasa de interés predominante, hacia la cual tiende la economía, es del 5%. Llega, pues, a la conclusión de que 250 onzas de su ingreso neto eran interés implícito. Luego estima aproximadamente lo que habría recibido en concepto de salarios de gerencia si se hubiera dedicado a trabajar para una empresa competidora en lugar de emprender el negocio. Digamos, 500 onzas. Luego contempla el caso de su terreno. ¿Cuánto habría podido recibir en calidad de arrendamiento si lo hubiera alquilado, en lugar de utilizarlo él mismo en el negocio? Digamos que habría podido recibir 400 onzas en concepto de arrendamiento.

Ahora, nuestro propietario recibió un ingreso monetario neto de 1.000 onzas de oro al año, como dueño de tierra-capitalista-trabajador-empresario. Luego, estima cuáles fueron sus *costes* en términos de dinero. Tales costes no son sus desembolsos monetarios explícitos, que ya han sido deducidos para establecer su ingreso neto, sino sus gastos implícitos, es decir, las oportunidades a las que renunció al dedicarse al negocio. Sumando tales costes, encuentra que totalizan:

250 onzas de oro	por	interés
500 onzas de oro	por	salarios
400 onzas de oro	por	arrendamiento
<hr/>		<hr/>
1.150 onzas de oro		total de costes de oportunidad

Así, el empresario ha experimentado una *pérdida* de 150 onzas de oro durante el período. En caso de que sus costes de oportunidad hubieran sumado menos de 1.000 onzas, habría recibido una ganancia empresarial.

Es cierto que tales estimaciones carecen de precisión. Lo estimado, en cuanto a lo que habría recibido, nunca puede ser enteramente

preciso. Pero el instrumento que representa el *cálculo ex post* es indispensable. Es la única manera en que alguien puede guiar sus decisiones *ex ante*, sus actos futuros. Por medio de tales cálculos, puede darse cuenta de que está sufriendo pérdidas en el negocio. Si la pérdida continúa durante mucho tiempo, se sentirá impulsado a desplazar sus diversos recursos hacia otras ramas de la producción. Solamente haciendo tales estimaciones, el dueño de un tipo de factores dentro de la empresa puede determinar sus ganancias o pérdidas en cualquier situación, y luego asignar sus recursos para lograr mayores utilidades.

Un aspecto muy importante de esas estimaciones de ingresos implícitos ha sido pasado por alto: *¡No puede haber estimaciones implícitas sin un mercado explícito!* Cuando un empresario recibe su ingreso, en otras palabras, recibe un complejo de diversos ingresos funcionales. Para aislarlos mediante el cálculo, *tiene que existir un mercado externo al que el empresario pueda referirse*. Este es un punto extremadamente importante, pues, como pronto veremos en detalle, impone una limitación de suma importancia sobre la dimensión potencial relativa de una empresa individual en el mercado.

Por ejemplo, supongamos que por un momento volvemos a nuestro viejo ejemplo hipotético, en el cual cada empresa es de propiedad conjunta de todos los dueños de factores. En tal caso, no hay en absoluto separación entre trabajadores, dueños de tierra, capitalistas y empresarios. Por tanto, no habría manera de separar los ingresos salariales recibidos de los ingresos por interés, por arrendamiento o por ganancias recibidas. Y ahora llegamos, finalmente, a la razón por la cual la economía no puede consistir completamente en tales empresas (llamadas «cooperativas de productores»).⁵⁴ Porque, si no hubiera un mercado externo para los tipos salariales, arrendamientos e interés, no existiría manera racional de que los empresarios pudieran asignar los factores de acuerdo con los deseos de los consumidores.

54. Otra razón por la que una economía de cooperativas de productores no podría hacer cálculos es que cada factor originario se encontraría indisolublemente ligado a una línea de producción específica. No puede haber cálculo cuando todos los factores son puramente específicos.

Nadie sabría dónde debería destinar su tierra o su trabajo para que le proporcionara las ganancias monetarias máximas. No habría empresario que pudiera saber cómo distribuir mejor los factores en la combinación de valor y productividad que permitiese realizar una mayor ganancia. No podría existir eficiencia en la producción, porque faltaría el requisito del conocimiento. El sistema productivo se encontraría en completo caos y todo el mundo, fuera consumidor o productor, resultaría perjudicado por ello. Es obvio que un mundo de cooperativas de productores se desmoronaría, salvo en una economía sumamente primitiva, debido a que no se podría calcular, y por ese motivo, no se podrían distribuir los factores productivos con el fin de hacer frente a los deseos de los consumidores y, en consecuencia, ganar el ingreso más elevado posible para los «productores».

e) *La integración vertical y la dimensión de la empresa*

Dentro de la economía libre *existe* un mercado temporal explícito, un mercado de trabajo y un mercado de arrendamiento de tierra. Es claro que, en tanto que el resultado de un mundo de cooperativas de productores sería el caos, antes de llegar a eso otros puntos críticos introducirían *fracciones de caos* dentro del sistema productivo. Así, supongamos que los trabajadores estuvieran separados de los capitalistas pero que *todos* los capitalistas fueran dueños de sus propias tierras. Supongamos además que, por una razón u otra, ningún capitalista pudiera arrendar su propia tierra a alguna *otra* empresa. En tal caso, la tierra y un particular proceso de producción y capital se encontrarían indisolublemente unidos entre sí. No habría manera racional de asignar el factor tierra a la producción, porque no existiría precio explícito en ninguna parte. Como los productores experimentarían fuertes pérdidas, *el mercado libre jamás establecería tal situación*, dado que el mercado libre tiende siempre a disponer las cosas de manera tal que los empresarios puedan realizar la mayor ganancia por medio de los mejores y más eficientes servicios al consumidor. La ausencia de cálculo crea graves ineficiencias dentro del sistema, por lo que también es causa de graves pérdidas. Por tal motivo,

esa situación (la ausencia de cálculo) jamás se establecería en un mercado libre, en particular después de que una economía adelantada hubiera ya desarrollado el cálculo y un mercado.

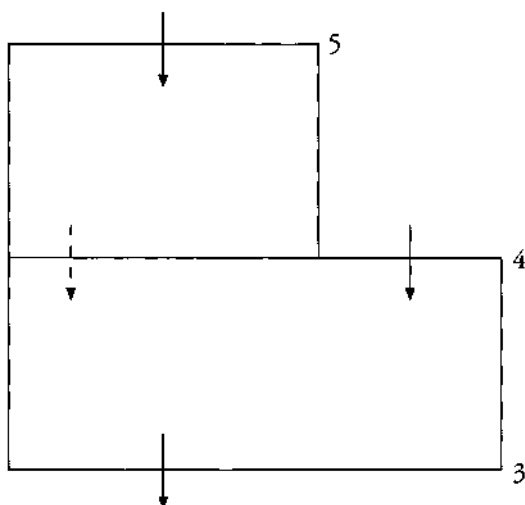
Si esto es verdad para casos tales como el de un mundo de cooperativas de productores y de ausencia de un mercado de alquileres, también lo será, aunque en menor escala, respecto de la «integración vertical» y la dimensión de una empresa. La integración vertical ocurre cuando una empresa produce no solamente en *una* etapa de la producción, sino en dos o más etapas. Una empresa, por ejemplo, se hace tan grande que es compradora de mano de obra, tierra y bienes de capital de quinto orden; después trabaja sobre esos bienes de capital, produciendo otros bienes de capital de cuarto orden. En otra fábrica, opera luego con los bienes de capital de cuarto orden hasta convertirlos en bienes de capital de tercer orden. Después, *vende* el producto de tercer orden.

Por supuesto, la integración vertical extiende el período de producción de *toda* empresa, es decir, extiende el lapso anterior al momento en que *la empresa* puede recuperar su inversión en el proceso productivo. La retribución por el interés cubre, así, el tiempo para dos o más etapas, en lugar de una.⁵⁵ Sin embargo, está en cuestión un asunto más importante. Es el que se refiere al rol de las ganancias implícitas y al cálculo, dentro de una empresa verticalmente integrada. Tomemos el caso de la firma integrada que se menciona en la figura 4.

La figura 4 ilustra el caso de una empresa integrada verticalmente; las flechas representan el movimiento de bienes y servicios (no de dinero). La empresa compra factores tierra y trabajo tanto en la quinta etapa como en la cuarta; también fabrica por sí misma los bienes de capital de la cuarta etapa y los utiliza en otra planta para producir un bien de un nivel más bajo. Este movimiento, que es *interno* en cuanto a la empresa, figura como flecha de trazo discontinuo.

55. Podríamos notar que la integración vertical tiende a reducir la demanda de dinero (para hacer su «giro» en las diversas etapas) y, por tal motivo, a disminuir el poder adquisitivo de la unidad monetaria. Sobre el efecto de la integración vertical sobre el análisis de la inversión y la estructura de la producción, véase Hayek, *Prices and Production*, pp. 62-68.

FIGURA 4
MOVIMIENTO DE BIENES Y SERVICIOS
EN UNA EMPRESA INTEGRADA VERTICALMENTE



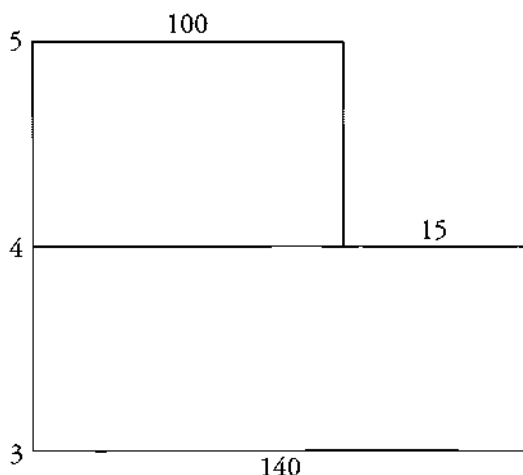
¿Acaso la empresa se vale del cálculo dentro de sí misma y, en caso afirmativo, de qué manera? Sí. La empresa supone que se *vende a sí misma* el bien de capital de cuarto orden. Separa su ingreso neto como productor de capital de cuarto orden de su rol de productor de capital de tercer orden. Calcula el ingreso neto de cada división separada de su empresa y atribuye los recursos de acuerdo con la ganancia o pérdida obtenida en cada división. *Está en condiciones de hacer tal cálculo interno únicamente porque puede referirlo a un precio de mercado explícito que existe para el bien de capital de cuarto orden.* En otras palabras, una empresa puede estimar con precisión la ganancia o pérdida que obtiene en una etapa de su funcionamiento únicamente si descubre cuál es el precio *implícito* de su producto interno, y solamente puede hacerlo si hay un precio de mercado *externo*, para tal producto, establecido en otra parte.

Para ilustrar el punto, supongamos que una empresa se encuentra integrada verticalmente en dos etapas, cada una de las cuales cubre un período de un año. La tasa general de interés dentro de la economía se acerca al 5% anual. Esta empresa en particular, digamos

la Compañía Jones, compra y vende sus factores tal como se muestra en la figura 5.

La empresa integrada verticalmente compra factores en la quinta etapa por valor de 100 onzas y factores originarios de cuarto grado por valor de 15; vende el producto final por 140 onzas. *Aparentemente*, ha obtenido un beneficio empresarial con sus operaciones, pero ¿acaso puede descubrir cuáles son las etapas que obtuvieron las ganancias demostradas? Si existe un mercado externo para el producto de la etapa que la empresa integró verticalmente (etapa 4), la Compañía Jones está en condiciones de calcular el nivel de rendimiento de cada una de las *etapas* específicas de sus operaciones. Supongamos, por ejemplo, que el precio del bien de capital de cuarto orden en el mercado externo sea de 103 onzas; por tanto, la Compañía Jones estima su precio *implícito* para ese producto intermedio en lo que le habría *rendido en el mercado* si lo hubiera vendido allí. Tal precio será de alrededor de 103 onzas.⁵⁶ Suponiendo que el

FIGURA 5
CÁLCULO DENTRO DE UNA EMPRESA
INTEGRADA VERTICALMENTE



56. El precio implícito, o coste de oportunidad de venderse a sí mismo, podría ser menor que el precio existente de mercado, ya que el ingreso de la Compañía Jones

precio se estime en 103, la cantidad total de dinero gastado por la Compañía Jones en factores de orden más bajo es 15 (explícitamente, en factores originarios) más 103 (implícitamente, en bienes de capital), es decir, 118.

Ahora, la Compañía Jones puede calcular las ganancias o pérdidas obtenidas en *cada etapa* de sus operaciones. La etapa más «alta» compró factores por valor de 100 onzas y los «vendió» por 103. Obtuvo un rendimiento de 3% sobre su inversión. La etapa siguiente compró sus factores por 118 onzas, y vendió el producto por 140, obteniendo un rendimiento del 29%. Es obvio que en lugar de usufructuar un rendimiento general, la Compañía Jones ha experimentado una pérdida empresarial del 2% en la primera etapa y obtenido una ganancia del 24% en su etapa siguiente. Sabiendo eso, desplazará recursos de la etapa más alta hacia la más baja de acuerdo con sus respectivas posibilidades de ganancias y, en consecuencia, también de acuerdo con los deseos de los consumidores. Puede que abandone por completo la etapa más alta, comprando el bien de capital a una empresa externa y concentrando sus recursos en la etapa más rendidora, la más baja.

En cambio, supongamos que no exista mercado externo, es decir, que la Compañía Jones sea la única productora del bien intermedio. En ese caso, no habría manera de conocer qué etapa arrojaba ganancias y cuál no. En consecuencia, no se podría saber cómo asignar los factores a las diversas etapas. Sería imposible estimar un precio implícito o coste de oportunidad en esa etapa en particular. Cualquier estimación sería completamente arbitraria y carecería de toda significación respecto de las condiciones económicas.

En suma, si no hubiera mercado para un producto y todos sus intercambios fueran internos, no habría manera de que una empresa ni ninguna persona particular pudiera determinar un precio para el producto. Una empresa puede estimar un precio implícito cuando existe un mercado externo; pero en ausencia del mercado, el artículo

al mercado podría haber disminuido el precio del bien, digamos, hasta 102 onzas. Sin embargo, si no hubiera mercado externo ni precio externo, no habría manera alguna de estimar el precio implícito.

carece de precio, tanto explícito como implícito. Una cifra, cualquiera que fuese, solamente podría ser un número arbitrario. Al no estar en condiciones de calcular un precio, la empresa no podría asignar racionalmente factores y recursos de una etapa a otra.

Puesto que el mercado tiende siempre a establecer el tipo de producción más eficiente y beneficiosa (en cuanto al tipo de artículo, método de producción, asignación de factores o dimensión de la empresa), debemos concluir que, tratándose de un producto que sea un bien de capital, la completa integración vertical jamás puede establecerse en el mercado libre (más allá de un nivel primitivo). *Para todo bien de capital tiene que existir un mercado definido, en el que las empresas compren y vendan ese bien.* Es obvio que esta ley económica fija un límite máximo definido a la dimensión relativa de toda empresa en particular, dentro del mercado libre.⁵⁷ En razón de esta ley, las empresas no pueden fusionarse o cartelizarse en una completa integración vertical de etapas o productos. También debido a ella, jamás puede existir «un enorme cártel» sobre la economía entera ni tampoco fusiones hasta el punto de que «una enorme empresa» sea dueña de todos los activos productivos de la economía. La fuerza de esta ley se multiplica a medida que se expande el radio de acción de la economía e islotes de incalculable caos adquieren proporciones de masas y continentes. A medida que la zona de incalculabilidad crece, los grados de irracionalidad, malas inversiones, pérdidas y empobrecimiento se hacen mayores. Si todo el sistema de producción estuviera sometido a un único dueño o a un único cártel, no habría, en absoluto, zonas de cálculo posible y, en consecuencia, predominaría un completo caos económico.⁵⁸

57. Acerca de la dimensión de una empresa, véase el provocativo artículo de R.H. Coase «The Nature of the Firm», en George J. Stigler y Kenneth E. Boulding (eds.), *Readings in Price Theory* (Richard D. Irwin, Chicago, 1952), pp. 331-51. En un pasaje esclarecedor, Coase señaló que «la planificación estatal es impuesta a la industria, mientras que las empresas surgen voluntariamente porque representan un método más eficiente para organizar la producción. En un sistema de competencia, existe una cantidad «óptima» de planificación». *Ibid.*, pp. 335 y ss.

58. Se destacan aquí los bienes de capital, porque son el producto respecto del cual el problema de la calculabilidad resulta más importante. Los bienes de consumo

El cálculo económico se hace aún más importante a medida que la economía de mercado se desarrolla y progresa, a medida que las etapas aumentan y las complejidades en cuanto a tipo y variedad de bienes de capital se hacen mayores. Entonces, para el mantenimiento de una economía adelantada, la conservación de los *mercados* para los bienes de capital y los otros bienes de producción es siempre importante.

Nuestro análisis sirve para ampliar el famoso estudio sobre la posibilidad del cálculo económico en el socialismo, que el profesor Ludwig von Mises inició hace más de cuarenta años.⁵⁹ Mises, que tuvo tanto la primera como la última palabra en este debate, ha demostrado irrefutablemente que un sistema económico socialista no puede calcular, ya que le falta el mercado, y en consecuencia carece de precios para los bienes de producción y, en especial, para los bienes de capital.⁶⁰ Vemos ahora que, paradójicamente, el motivo por el cual una economía socialista no puede calcular ¡no es específicamente porque sea socialista! El socialismo es el sistema en el que el Estado se apodera por la fuerza del control de todos los medios de producción dentro de la economía. La razón a que obedece la imposibilidad de cálculo, dentro del socialismo, está en que *un agente único* es dueño de todos los recursos que existen dentro de la economía, o dirige su utilización. Debería quedar en claro que no hay diferencia alguna

per se no constituyen problema alguno, ya que siempre hay muchos consumidores que los compran, por lo cual, los bienes de consumo siempre tendrán mercado.

59. Véase la exposición clásica de la posición en Ludwig von Mises, «Economic Calculation in the Socialist Commonwealth», reimpresso en la edición de F.A. Hayek, *Collectivist Economic Planning* (George Routledge & Sons, Londres, 1935), pp. 87-130. Véanse también, en el volumen de Hayek, los otros ensayos de Hayek, Pierson y Halm. Mises prosiguió su argumentación en *Socialism*, 2.ª ed. (Yale University Press, New Haven, 1951), pp. 135-63, y refutó críticas más recientes en *Human Action*, pp. 694-711. Aparte de estas obras, el mejor libro sobre el tema del cálculo económico bajo el socialismo es el de Trygve J.B. Hoff, *Economic Calculation in the Socialist Society* (William Hodge, Londres, 1949). Véase también F.A. Hayek, «Socialist Calculation III, the Competitive "Solution"» en *Individualism and Economic Order*, pp. 181-208, y en un notable ensayo en forma de novela: Henry Hazlitt, *The Great Idea* (Appleton-Century-Crofts, Nueva York, 1951).

60. Es notable que tantos autores antisocialistas jamás se hayan percatado de este punto crítico.

en que ese agente único sea el Estado, un individuo o un cártel privado. En cualquier caso, no habría posibilidad de cálculo en ningún punto de la estructura productiva socialista, ya que los procesos de producción serían solamente internos y carentes de mercado. No podría haber cálculo y, en consecuencia, predominarían la completa irracionalidad y el caos, ya fuera el Estado o un grupo de personas privadas, el propietario único.

La diferencia entre el caso privado y el del Estado radicaría en que nuestra ley económica impediría que la gente estableciera jamás un sistema semejante dentro de una sociedad de mercado libre. Males mucho menores bastan para impedir que los empresarios establezcan ni siquiera islotes de incalculabilidad y, mucho menos, la infinita combinación de tales errores, que elimina por completo la posibilidad de calcular. Pero el Estado no sigue tales guías de ganancias y pérdidas y no puede atenerse a ellas; sus funcionarios no se encuentran contenidos por el temor a las pérdidas, determinadas por la implantación de cárteles que todo lo abarquen, en cuanto a uno o más productos verticalmente integrados. El Estado tiene libertad para embarcarse en el socialismo sin tomar en consideración tales cuestiones. En tanto no hay posibilidad de que exista una economía de una empresa única, ni siquiera de que se establezca una empresa con un producto verticalmente integrado, en cambio es grande el peligro de que el Estado intente implantar el socialismo. Se encontrará un estudio más profundo sobre el Estado y la intervención estatal en el capítulo 12 de esta obra.

Una curiosa leyenda se ha popularizado mucho entre los autores del lado socialista, a propósito de la discusión sobre el cálculo económico. Es la siguiente: Mises, en su artículo originario, afirmó «teóricamente» que no podía haber cálculo económico bajo el socialismo; Barone probó matemáticamente que eso es falso, y que el cálculo es posible; Hayek y Robbins admitieron la validez de aquella prueba, pero afirmaron que semejante cálculo no sería «práctico». Lo que se deduciría es que la argumentación de Mises ha quedado refutada y que todo lo que requiere el socialismo son unos pocos dispositivos prácticos (tal vez, máquinas calculadoras) o consejeros económicos, para permitir el cálculo y «la resolución de las ecuaciones».

La leyenda es casi completamente errónea desde el principio hasta el fin. En primer lugar, la dicotomía entre «teórico» y «práctico» es falsa. En economía todos los argumentos son teóricos. Y ya que los economistas estudian el mundo real, aquellas argumentaciones teóricas, por naturaleza, son igualmente «prácticas».

Rechazada la falsa dicotomía, queda en evidencia la verdadera naturaleza de la «prueba» de Barone. No es tanto «teórica» como irrelevante. La prueba que consiste en hacer una exposición de ecuaciones matemáticas no constituye prueba en absoluto. En el mejor de los casos, es aplicable solamente a la economía de giro uniforme. Es obvio que todo nuestro estudio sobre el problema del cálculo se aplica al mundo real y *solamente a él. No puede haber problema de cálculo en la economía de giro uniforme debido a que en ella no se necesita el cálculo.* Evidentemente, no es necesario calcular ganancias y pérdidas cuando todas las circunstancias futuras se conocen desde el comienzo, y cuando *no existen* ganancias ni pérdidas. Dentro de la economía de giro uniforme, el destino de los recursos se establece automáticamente. Que Barone demuestre que la dificultad del cálculo no existe en la economía de giro uniforme no es una solución; es simplemente una elaboración matemática acerca de lo que es obvio.⁶¹ La dificultad en cuanto al cálculo solamente se aplica al mundo real.⁶²

61. Lejos de haber sido refutado, Mises ya había invalidado este argumento en su artículo originario. Véase Hayek, *Collectivist Economic Planning*, p. 109. Además, el artículo de Barone fue escrito en 1908, doce años antes del de Mises. Un cuidadoso examen del artículo originario de Mises, en verdad, revela que ahí él invalidó casi todas las pretendidas «soluciones» que décadas más tarde se sacaron a relucir como «nuevos» intentos para refutar su argumentación.

62. Parte de la confusión se origina en una desafortunada posición que adoptaron dos seguidores de Mises en este debate: Hayek y Robbins. Sostuvieron que un gobierno socialista no podría calcular simplemente porque no podría computar los millones de ecuaciones que serían necesarias. Eso los expuso a la réplica obvia de que ahora, con las máquinas computadoras de alta velocidad disponibles para el gobierno, aquella objeción práctica carece ya de importancia. En realidad la tarea de cálculo racional nada tiene que ver con la computación de ecuaciones. Nadie tiene que preocuparse por las «ecuaciones» en la vida real, salvo los economistas matemáticos. Véase Lionel Robbins, *The Great Depression* (Macmillan & Co., Nueva York, 1934), p. 151, y Hayek, *Collectivist Economic Planning*, pp. 212 y ss.

4. LA ECONOMÍA DEL EMPLAZAMIENTO Y DE LAS RELACIONES ESPACIALES

Una subdivisión muy frecuente de la economía ha sido el «comercio internacional». En un mercado libre, tal como el que hemos estado analizando en la mayor parte de este libro, no puede existir nada parecido a un problema de «comercio internacional». Las naciones podrían continuar, posiblemente, como expresiones culturales, pero no como unidades económicas con alguna significación. Como no existirían ni barreras entre naciones ni diferencias de monedas, el «comercio internacional» se convertiría en mero apéndice del estudio del comercio entre distintos lugares. Carecería de importancia que el comercio se realizara dentro o fuera de una nación.⁶³

Las leyes del mercado libre que hemos venido enunciando se aplican, en consecuencia, a la totalidad del mercado, es decir, al «mundo» o al «mundo civilizado». En el caso de un país completamente aislado, las leyes serán aplicables dentro del territorio, de manera que la tasa de interés pura tenderá a ser uniforme en el mundo entero; los precios por los mismos bienes también tenderán a ser iguales y, en consecuencia, ocurrirá idéntico fenómeno con los salarios, para el mismo tipo de trabajo.

Los tipos de salario tenderán a ser uniformes por igual labor en diferentes zonas geográficas, precisamente tal como ocurre entre una industria y otra o entre empresa y empresa. Toda diferenciación temporal inducirá a los trabajadores a trasladarse desde la zona de bajos salarios hacia la de salarios altos; y a las empresas, a pasar de los últimos a los primeros, hasta que se alcance el equilibrio. Una vez más, precisamente como sucede en el caso más general que antes consideramos, los trabajadores podrán tener preferencias, positivas o negativas, en cuanto a trabajar dentro de una *zona* determinada, tal como vimos que podrían tenerlas en cuanto a trabajar en una determinada industria. Puede existir un beneficio psíquico general derivado de habitar y trabajar en cierto lugar; y que alguna

63. Véase Gottfried von Haberler, *The Theory of International Trade* (William Hodge, Londres, 1936), pp. 3-8.

desutilidad psíquica derive de trabajar en alguna otra ubicación. Ya que lo que se iguala son los salarios *psíquicos* y no los monetarios, los tipos monetarios de salario quedarán igualados en todo el mundo, *más o menos* los componentes relacionados con las preferencias psíquicas.

Que los precios de cada bien sean uniformes en todo el mundo es algo que depende de una definición precisa de la expresión «bien». Supongamos, por ejemplo, que se cultive trigo en Kansas y que el grueso de los consumidores de trigo se encuentre en Nueva York. El trigo que está en Kansas, aun cuando esté listo para embarcar, *no* es el mismo bien que el trigo que está en Nueva York. Puede tratarse del mismo compuesto físico-químico, pero no es el mismo bien con respecto al valor de uso objetivo para los consumidores. En suma, el trigo que está en Kansas es un bien de capital de una etapa más alta que el de Nueva York (estando el consumidor en Nueva York y no en Kansas). Transportar el trigo hacia Nueva York es una etapa dentro del proceso de producción. El precio del trigo en Kansas tenderá a ser igual al del trigo en Nueva York *menos* los costes de transporte necesarios, desde Kansas hasta Nueva York.

¿Qué es lo que determina cómo se distribuirán sobre la superficie de la tierra las personas y las empresas? Es obvio que el factor de mayor importancia es la productividad marginal del trabajo. Esta será diferente de una ubicación a otra, de acuerdo con la distribución tanto de los recursos naturales como del equipamiento de capital heredado. Otro factor que influye sobre la ubicación son las preferencias positivas o negativas respecto de determinadas zonas, como vimos antes. La real dispersión sobre la superficie de la Tierra se debe sobre todo a la distribución de la tierra productiva y de los recursos naturales. Esa fue una de las principales fuerzas que limitaron la concentración de la industria, la dimensión de cada empresa y la población en zonas puramente industriales.⁶⁴

64. Véase Mises, *Human Action*: «El hecho de que la producción de materias primas y productos alimenticios no pueda centralizarse, y que obligue a la gente a dispersarse por las diversas partes de la superficie de la Tierra, impone también a las industrias de fabricación cierto grado de descentralización. Hace necesario que se consideren

Al considerar la ubicación de una industria, los empresarios tienen que tener en cuenta los costes de transporte desde el lugar donde se encuentran las materias primas hasta los centros de población consumidora. Ciertas áreas del mundo tenderán a incurrir en mayores costes de transporte que otras. El trigo se encuentra más alejado en Nueva York que en Kansas, y el teatro más alejado en Kansas. Ciertas zonas pueden beneficiarse con menores costes de transporte para el grueso de los bienes de consumo, mientras que otras pueden tener altos costes de transporte. Así, Alaska tendrá mayores costes de transporte que otras zonas menos remotas, tales como San Francisco. En consecuencia, para obtener los mismos productos, los consumidores de Alaska tienen que estar dispuestos a pagar en Alaska precios más elevados que los de San Francisco, aun cuando el poder adquisitivo y los precios en todo el mundo sean uniformes. De allí resulta que el «componente coste», para quien trabaje en Alaska, será una cierta cantidad positiva. Debido al problema del transporte, el mismo salario monetario servirá en Alaska para comprar menos artículos que en San Francisco. Este «coste de vida» incrementado establece un componente de coste positivo en el salario, de modo que, por igual tarea, un trabajador requerirá un salario monetario más alto para trabajar en Alaska que para hacerlo en otra parte.

Si los costes asociados con una zona geográfica son particularmente altos, o bajos, un componente de coste, positivo o negativo, estará incorporado en el tipo de salario de esa zona. En vez de decir que los tipos de salario monetarios para el mismo tipo de trabajo quedan igualados en el mundo entero, debemos más bien decir que se tenderá hacia la igualación de los tipos de salario monetarios *más o menos* el componente asociado y *más o menos* el componente de coste para cada zona geográfica.⁶⁵

los problemas del transporte como un factor particular de los costes de producción. Los costes de transporte deben ser contrapesados con las economías que es dable esperar de una especialización más concienzuda» (pp. 341-42).

65. Véase Mises, *Human Action*, pp. 622-24.

El poder adquisitivo de la unidad monetaria también quedará igualado en el mundo entero. Ese caso se estudiará más adelante, en el capítulo 11, sobre la moneda.

En una economía de mercado se tiende, por cierto, hacia los menores costes de transporte, es decir, hacia el incremento de la productividad del trabajo en el campo del transporte. Entonces, si las demás circunstancias permanecen invariables, los componentes del coste tienden a ser relativamente menos importantes a medida que la economía progresa.

Hemos visto que un «bien» debe considerarse como homogéneo en su *valor de uso*, y no como sustancia física.⁶⁶ En Kansas el trigo era un bien diferente de lo que era en Nueva York. Algunos economistas han considerado que la ley según la cual todos los bienes tienden a tener un precio uniforme en el mundo entero significa que todas las cosas *físicamente* homogéneas deberían tener igual precio. Pero una diferencia de posición con respecto a los consumidores hace que una cosa físicamente idéntica sea un bien diferente. Supongamos, por ejemplo, que dos empresas producen un determinado producto, por ejemplo cemento, y que una está ubicada en Rochester y otra en Detroit. Digamos que el grueso de los consumidores se encuentra en la ciudad de Nueva York.

Llamemos al cemento producido en Rochester Cr, y al producido en Detroit Cd. Ahora bien, en el equilibrio, el precio de Cr en la ciudad de Nueva York será igual al precio de Cr en Rochester, más el coste del transporte de Rochester a Nueva York. También en el equilibrio, el precio de Cd en Nueva York será igual al precio en Detroit, más el coste del transporte de Detroit a Nueva York. ¿Cuáles serán los precios del cemento iguales *entre sí* en el equilibrio? Muchos autores sostienen que el precio de Cr en Rochester será igual al precio de Cd en Detroit, es decir que, en el equilibrio los «precios de fábrica»

66. Acerca de las importantes consecuencias de este análisis «misionero» para la reoría del «comercio internacional», véase no solamente Mises, *Theory of Money and Credit*, sino también el excelente, aunque poco apreciado, libro de Chi-Yuen Wu, *An Outline of International Price Theory* (George Routledge & Sons, Londres, 1939), pp. 115, 233-35 y *passim*.

o «precios FOB» del cemento serán iguales en cada una de las dos localidades. Pero es evidente que tales autores han incurrido en la confusión de tomar la expresión «bien» en el sentido tecnológico, y no en el sentido del valor de uso.⁶⁷

En suma, debemos ponernos en el punto de vista del *consumidor*, es decir, la persona que utiliza el bien y que se encuentra en la ciudad de Nueva York. Desde ese punto de vista, el cemento que está en Detroit es un bien muy diferente del que está en Rochester, ya que Rochester se encuentra más cerca de él y los gastos de transporte desde Detroit son más elevados. Desde su punto de vista, los bienes que son *homogéneos* serían: Cr en la ciudad de Nueva York y Cd en la ciudad de Nueva York. De dondequiera que provengan, lo que es homogéneo para el consumidor es el cemento *en el sitio donde tiene que utilizarlo*.

En consecuencia, en el equilibrio lo que será igual en Nueva York es Cr con respecto a Cd en la misma ciudad, y para el consumidor esos son los «precios de entrega» del cemento.⁶⁸ Sustituyendo tal igualdad en las ecuaciones precedentes, vemos que eso implica que el precio de Cr en Rochester, más el coste del transporte desde Rochester hasta Nueva York, será igual al precio de Cd en Detroit más el coste del transporte desde Detroit hasta Nueva York. Los costes de transporte, en cualquier momento, pueden calcularse fácilmente y, *ceteris paribus*, serán más altos para distancias más largas. En otras palabras, en el equilibrio, dentro del mercado libre, el precio de Cr en Rochester es igual al precio de Cd en Detroit *más la diferencia*

67. Este error se encuentra en la raíz de los ataques al «sistema de puntos de base» para la asignación de los precios en algunas industrias. Los críticos dan por sentado que el hecho de poner *precio uniforme* a un bien significa uniformar los precios *en las diversas fábricas*, cuando lo que en realidad implica es «precios de entrega» uniformes de las diversas empresas en cada *centro de consumo* dado. Sobre la cuestión de «puntos de base», véase el análisis en *United States Steel Corporation T.N.E.C. Papers*, United States Steel Corporation, Nueva York, 1940, II, pp. 102-35.

68. Para simplificar, hemos omitido a los consumidores de Rochester, Detroit o cualquier otro lugar, pero se les aplica la misma ley. Para consumidores que están en Rochester y Detroit, en el equilibrio: $P(\text{Cr})$ en Rochester = $P(\text{Cd})$ en Rochester, y $P(\text{Cr})$ en Detroit = $P(\text{Cd})$ en Detroit, etc.

en los costes de flete correspondiente a la mayor distancia en comparación con la menor, hacia el consumidor. Generalizando, el «*precio en fábrica*» del cemento, en una distancia corta hasta el consumidor, será igual al «*precio en fábrica*» del cemento que esté a una distancia más larga, más la diferencia del coste del flete. Esto no solamente es aplicable al cemento, sino a todo producto dentro del sistema económico, y no únicamente a productos que sirven para el consumo final, sino también a aquellos que deben ser «consumidos» por los capitalistas de una etapa de menor orden.

En proporción con la mayor distancia en que están ubicadas las empresas respecto de los consumidores, estas no podrán seguir funcionando a menos que sus costes medios en fábrica sean lo suficientemente más bajos que los de sus competidores como para compensar el coste incrementado del flete. Esto no constituye, como se podría pensar, una «penalización» a la «tecnología superior» de la empresa lejana, pues esta última es *inferior* con respecto al importante factor económico de la ubicación. Precisamente, ese mecanismo es lo que contribuye a determinar la ubicación de las empresas y asegura que estas queden económicamente ubicadas en relación con el consumidor. La influencia del factor diferencia de ubicación sobre el precio de un producto, por supuesto, dependerá de la proporción en que se encuentren los costes de flete en relación con los demás elementos del coste de producción del bien. Mientras más elevada sea la proporción, mayor será la influencia.

Una empresa emplazada en un sitio más cercano al mercado de consumo tiene, por esa razón, una ventaja espacial, que resulta de su ubicación. Como sus costes son los mismos que los de sus competidores en otros campos, obtiene un beneficio debido a su mejor ubicación. Las ganancias por ubicación se imputarán al valor del solar del terreno en que se encuentre la fábrica. El dueño del sitio obtiene el valor de su producto marginal. En consecuencia, las ganancias de una empresa resultantes de una ventaja debida a la ubicación, así como las pérdidas que son consecuencia de una desventaja respecto de la ubicación, corresponderán al dueño del sitio específico en forma de modificaciones en la renta del suelo y en el valor capital, ya el propietario sea la empresa misma o algún otro.

5. UNA NOTA SOBRE LA FALACIA DE LA «DISTRIBUCIÓN»

Desde los primeros tiempos de la economía clásica varios autores estudiaron la «teoría de la distribución» como si fuera algo completamente separado y aislado de la teoría de la producción.⁶⁹ Ya hemos visto que la teoría de la «distribución» es simplemente la de la producción. Quienes reciben ingresos ganan salarios, rentas o interés e incrementos en sus valores de capital, y tales ingresos son los precios de los factores productivos. La teoría del mercado determina los precios e ingresos que corresponden a los factores de producción, y por ende también la «distribución personal» de los factores. A su turno, la «distribución funcional» —qué cantidad de dinero recibe cada *persona* del sistema productivo— es determinada por las funciones que ella o sus bienes desempeñan en aquel sistema. No hay tal separación entre producción y distribución, y es completamente erróneo que los autores traten el sistema productivo como si los productores arrojaran sus productos a una pila de existencias, para luego ser «distribuidos» de algún modo a las personas que integran la sociedad. La «distribución» es solamente la contracara de la producción dentro del mercado.

Mucha gente critica así al mercado libre: Sí, estamos de acuerdo en que la producción y los precios se asignan en el mercado libre de la manera más adecuada para servir a las necesidades de los consumidores. Pero tal ley se basa necesariamente en una *distribución inicial dada de los ingresos* entre los consumidores; algunos de ellos comienzan solamente con poco dinero, otros, con mucho. El sistema de producción de mercado solamente puede ser recomendado siempre que la distribución originaria de los ingresos cuente con nuestra aprobación.

Sin embargo, esta distribución inicial de los ingresos (o mejor, de los activos monetarios) no salió de la nada. También ella fue consecuencia necesaria de una asignación hecha por el mercado en cuanto a precios y producción. Fue el resultado de haber atendido las necesidades de consumidores anteriores. No se trató de una distribución

69. Para una crítica de algunos aspectos de esta separación, en la «nueva economía del bienestar», véase B.R. Rairikar, «Welfare Economics and Welfare Criteria», *Indian Journal of Economics*, julio de 1953, pp. 1-15.

establecida en forma arbitraria, sino de una que surgió por sí misma al haber satisfecho necesidades del consumidor. También ella se encontró inexorablemente ligada a la producción.

Como vimos en el capítulo 2, los bienes que hoy pertenecen a una persona, en último análisis, se obtuvieron solamente de una de las siguientes maneras: por medio de la producción personal; del intercambio voluntario por un producto personal; de haber descubierto y utilizado primero tierras sin dueño; o de haberlos sustraído a un productor. En un mercado libre, solamente las tres primeras pueden prevalecer, de modo que toda «distribución» realizada por productores, en sí misma, ha sido el resultado de la producción libre y del intercambio.

Supongamos, sin embargo, que en algún momento anterior, el grueso de los consumidores adinerados haya adquirido sus bienes por medio del robo y no como consecuencia de servicios prestados a otros consumidores en el mercado libre. ¿Acaso eso no introduce un «prejuicio preconcebido» dentro de la economía de mercado, ya que los productores futuros tienen que satisfacer una demanda proveniente de ingresos injustos?

La respuesta es que, después del período inicial, el efecto de los ingresos adquiridos injustamente se hace cada vez menos importante, porque, una vez establecida una economía libre, aquellos que fueron ladrones tienen que invertir y recuperar sus fondos de modo que los consumidores resulten atendidos correctamente, para poder conservar y acrecentar sus mal habidas ganancias. Si carecen de aptitud para esa tarea, y por cierto sus hazañas depredatorias no los habrán preparado para ella, las pérdidas empresariales disminuirán sus activos, trasladándolos a productores más aptos.

6. UN RESUMEN ACERCA DEL MERCADO

La explicación del sistema económico libre constituye un gran edificio arquitectónico. Comenzando por la acción humana y sus consecuencias y continuando con las escalas individuales de valores y una economía monetaria, hemos demostrado que todo, la cantidad de

bienes producidos, los precios de los bienes de consumo, los de los factores de producción, la tasa de interés, las ganancias y pérdidas, puede explicarse mediante el mismo procedimiento deductivo. Dada la existencia de cierta cantidad de factores tierra y trabajo, dados los bienes de capital existentes heredados del pasado, dadas las preferencias temporales individuales (y, más ampliamente, el conocimiento tecnológico), quedan determinadas la estructura de bienes de capital y la producción total. Las preferencias individuales determinan los precios para los diversos bienes de consumo, y las combinaciones alternativas de los diversos factores que intervienen en su producción establecen las escalas de valores de la productividad marginal para tales factores. Por último, el valor del producto marginal que corresponde a los bienes de capital se resuelve en ingresos para la tierra y para el trabajo, y en interés por el tiempo. El punto en el que un factor tierra o trabajo queda fijado en la escala del valor descontado de su producto marginal quedará determinado por el *stock* disponible. Como cada factor operará dentro de un área de rendimientos físicos decrecientes y, por cierto, de rendimientos en valor decrecientes, todo aumento del *stock* del factor, mientras las demás circunstancias permanecen invariables, tendrá lugar en un punto cuyo valor descontado del producto marginal sea más bajo. Los puntos de intersección en las escalas del valor descontado del producto marginal determinarán los precios de los factores, que también se conocen como «rentas» y «tipos salariales» (en el caso de factores laborales). La tasa de interés pura será determinada por las escalas de preferencia temporal de todos los individuos en la economía. Su principal expresión no estará en el mercado de préstamos, sino en los descuentos entre los precios de las diversas etapas de la producción. El interés en el mercado de préstamos será un «reflejo» de esta tasa «natural» de interés. Los precios de cada uno de los bienes, tanto como la tasa de interés, serán uniformes a lo largo de todo el mercado. El valor capital de todo bien duradero será igual a la suma de los valores descontados de los ingresos futuros que se obtendrán del bien en cuestión, y el descuento será la tasa de interés.

Todo esto representa una visión de la economía de giro uniforme, la situación de equilibrio hacia la cual tiende siempre la economía

real. Si las valoraciones del consumidor y la oferta de recursos permanecieran constantes, se alcanzaría una economía de giro uniforme. Las fuerzas que impulsan hacia ella son los empresarios en busca de ganancias, quienes toman la iniciativa para hacer frente a la incertidumbre del mundo real. Al encontrar las discrepancias entre las condiciones existentes y la situación de equilibrio, y remediarlas, los empresarios obtienen ganancias; los hombres de negocios que, sin saberlo, agravan los desajustes del mercado, quedan penalizados con pérdidas. Así, en la medida en que los productores quieren ganar dinero, se esfuerzan en servir, cada vez con mayor eficiencia, los deseos de los consumidores, asignando recursos a las áreas de mayor valor productivo y apartándolos de las zonas de menor valor. El valor productivo (monetario) de un curso de acción depende de la medida en que sirve a las necesidades del consumidor.

Pero las valoraciones del consumidor y la oferta de recursos cambian permanentemente, de modo que la meta de la economía de giro uniforme también varía siempre y jamás se alcanza. Hemos analizado las consecuencias de los elementos cambiantes en la economía. Un aumento en la oferta de trabajo puede disminuir el valor descontado del producto marginal de la mano de obra y, en consecuencia, los tipos salariales, o aumentarlos, debido a las ulteriores ventajas de la división del trabajo y de un mercado más extenso. Lo que ocurra dependerá del nivel de población óptimo. Ya que la mano de obra es relativamente más escasa que la tierra, y relativamente inespecífica, siempre habrá tierra desocupada y con renta cero, en tanto que nunca existirá mano de obra desocupada en forma involuntaria y con salario cero. Un aumento o disminución en la oferta de tierra «submarginal» no tendrá efecto alguno sobre la producción; un aumento de tierra *supramarginal* aumentará la producción convirtiendo la tierra, hasta entonces marginal, en submarginal.

Las menores preferencias temporales aumentarán la inversión de capital y, por eso, extenderán la estructura de la producción. Tales extensiones de la estructura de la producción, con aumento de la producción de bienes de capital, son la única manera en que el hombre puede avanzar desde una situación en la cual sus manos están vacías y extensiones de tierra permanecen desérticas hacia niveles de vida

cada vez más civilizados. Estos bienes de capital son las estaciones de detención necesarias en el camino hacia una producción total más alta. Pero si la gente desea conservar ese nivel más elevado durante cierto tiempo, es preciso que esos bienes de capital se mantengan y también se reemplacen por otros recién creados.

Para ampliar la producción, lo que tiene importancia no es tanto el progreso tecnológico como la mayor inversión de capital. En ningún momento el capital invertido ha agotado las mejores oportunidades tecnológicas disponibles. Hay muchas empresas que todavía se valen de antiguos procesos y de técnicas no mejoradas, simplemente porque no tienen el capital requerido para invertirlo en procesos y técnicas nuevos. Si pudieran disponer del capital, sabrían cómo mejorar sus fábricas. De modo que, mientras que el estado de la tecnología es, en definitiva, una cuestión muy importante, en ningún momento desempeña un rol *directo*, mientras que la limitación *más estrecha* sobre la producción está siempre en la disponibilidad de capital.

Dentro de una economía progresiva, y dada una oferta constante de dinero, el incremento de la inversión y una estructura de capital más extendida determinan precios monetarios más bajos para los factores, y aun precios más reducidos para los bienes de consumo. Los precios «reales» de los factores (corregidos según los cambios en el poder adquisitivo de la unidad monetaria) aumentan. En términos netos, esto significa que las rentas reales del suelo y los tipos reales de salarios se incrementarán en la economía progresiva. Las tasas de interés caerán a medida que disminuyan las preferencias temporales y aumentará la proporción de la inversión bruta en relación con el consumo.

Los ingresos que devenga un factor duradero pueden ser y son «capitalizados» en el mercado, es decir, tienen un valor capital equivalente a la suma de sus ingresos futuros descontados esperados. Como la tierra es una forma de inversión en el mercado, tanto como lo es invertir en acciones de una empresa, sus rentas futuras quedarán capitalizadas de manera que la tierra tenderá a obtener la misma tasa de interés uniforme que cualquier otra inversión. En una economía progresiva, el valor capital real de la tierra aumentará, aun

cuando caiga en términos monetarios. En la medida en que puedan preverse los cambios futuros en el valor de la tierra, quedarán inmediatamente incorporados a su valor capital presente. En consecuencia, los futuros propietarios de tierra solamente se beneficiarán con los futuros aumentos de su valor capital real en la medida en que los dueños anteriores hayan previsto el aumento en forma incorrecta. Los futuros propietarios lo pagarán en su precio de compra en la medida en que haya sido anticipado por los dueños anteriores.

En una economía regresiva, el curso de los cambios será el opuesto. En una economía *estacionaria*, la producción total, la estructura del capital, los salarios reales por persona, el valor capital real de la tierra y la tasa de interés permanecerán invariables, mientras que la asignación de los factores de producción y los precios relativos de los diversos productos variarán.⁷⁰

70. En los últimos años hemos visto señales de que revive la teoría «austriaca» de la producción, cuya tradición hemos expuesto en estos capítulos. Además de las obras antes citadas, véase Ludwig M. Lachmann, *Capital and its Structure* (London School of Economics, Londres, 1956), y, por el mismo autor, «Mrs. Robinson on the Accumulation of Capital», *South African Journal of Economics*, junio de 1958, pp. 87-100. Robert Dorfman, «Waiting and the Period of Production», *Quarterly Journal of Economics*, agosto de 1959, pp. 351-372, y su «A Graphical Exposition of Böhm-Bawerk's Interest Theory», *Review of Economic Studies*, febrero de 1959, pp. 153-58, el cual tiene interés principalmente como intento de un eminente economista matemático para retomar el camino austriaco. Para una mordaz crítica a Dorfman, véase Egon Neuberger, «Waiting and the Period of Production»: Comment», *Quarterly Journal of Economics*, febrero de 1960, pp. 150-53.

Capítulo décimo

El monopolio y la competencia

I. EL CONCEPTO DE SOBERANÍA DEL CONSUMIDOR

a) *Soberanía del consumidor versus soberanía individual*

Hemos visto que en la economía de mercado libre la gente tiende a producir aquellos bienes de los que haya más demanda por parte de los consumidores.¹ Algunos economistas han llamado a este sistema «soberanía del consumidor». Con todo, esto no implica compulsión alguna. Se trata de una elección que reside única e independientemente en manos del productor, cuya dependencia del consumidor es puramente voluntaria, resultado de su propia elección, con el fin de aumentar todo lo posible la utilidad, y puede decidir en cualquier momento dejarla sin efecto. Muchas veces hemos puesto de manifiesto que el hecho de perseguir el provecho monetario (consecuencia de la demanda del consumidor) es algo a lo cual cada individuo se dedica *solamente en la medida en que no se alteren otras cosas*. Esas otras cosas son las evaluaciones psíquicas individuales del productor, y pueden actuar en contra de las influencias monetarias. Un ejemplo sería el caso del obrero o del dueño de un factor productivo que se dedica a cierto tipo de tarea por una retribución monetaria menor que la correspondiente a otra ocupación cualquiera. Lo hace por la satisfacción que le produce ese trabajo particular y también debido a que le disgustan otras oportunidades.

1. Esto no se aplica solo a tipos específicos de bienes, sino también a la distribución entre bienes presentes y futuros de acuerdo con las preferencias temporales de los consumidores.

En lugar de hablar de «soberanía del consumidor» sería más preciso afirmar que en el mercado libre hay *soberanía del individuo*: soberano en cuanto a su persona y a sus propios bienes.² Esto puede denominarse *propia soberanía individual*. Para obtener un provecho monetario, el productor individual tiene que satisfacer la demanda del consumidor, pero el punto hasta el cual persigue ese provecho monetario, y el grado hasta el que se afana por otros motivos no monetarios, son exclusivamente materia librada a su propia elección.

La expresión *soberanía del consumidor* constituye un ejemplo típico del abuso, en materia económica, de un término (soberanía) que solamente es apropiado para el campo *político*. Es un caso ilustrativo para demostrar cuán peligroso resulta el uso de metáforas extraídas de diferentes disciplinas. «Soberanía» indica la calidad del último y definitivo poder político; es el poder que se apoya en el uso de la violencia. En una sociedad auténticamente libre, todo individuo es soberano en cuanto a su persona y bienes y, en consecuencia, tal «autosoberanía» es la que predomina en el mercado. Nadie es «soberano» respecto de los actos o intercambio de cualquier otro. Ya que los consumidores no tienen facultad para ejercer coerción sobre los productores obligándolos a dedicarse a diversas ocupaciones o trabajos, los primeros no son «soberanos» en relación con los últimos.

2. Por supuesto, podemos dejar formalmente a salvo el concepto de «soberanía del consumidor» afirmando que todos esos elementos psíquicos y valoraciones constituyen «consumo» y que, en consecuencia, el concepto sigue teniendo validez. Sin embargo, parecerá más apropiado dentro del *concepto cataláctico* del mercado (que es lo que aquí se estudia) reservar para «consumo» el significado de: *goce de bienes intercambiables*. Naturalmente, en el sentido final, todo el mundo es consumidor último, tanto de bienes intercambiables como de los que no lo son. Con todo, el mercado, por definición, se ocupa de bienes intercambiables, y cuando se separa a productor y consumidor en lo referente al mercado se distingue la demanda en comparación con la oferta de bienes intercambiables. Es, pues, más apropiado no considerar como objeto de consumo al bien no intercambiable en este caso particular que estudiamos. Esto es importante con el fin de poder discutir la afirmación de que los productores individuales están de alguna manera sometidos a la autoridad soberana de *otros* individuos, los «consumidores».

b) *El profesor Hutt y la soberanía del consumidor*

La expresión metafórica «soberanía del consumidor» ha desencaminado aun a los mejores economistas. Muchos la utilizaron como un ideal para contrastar con la pretendida imperfección del sistema de mercado libre. Un ejemplo es el profesor W.H. Hutt, de la Universidad de Capetown, quien ha hecho la defensa más completa del concepto de soberanía del consumidor.³ Ya que se trata del creador de este concepto, con uso difundido en la literatura, su artículo merece particular atención. Se lo utilizará como base para hacer la crítica del concepto de soberanía del consumidor y de sus consecuencias con respecto a los problemas que presentan la competencia y el monopolio. En la primera parte de su artículo, Hutt defiende su concepto de soberanía del consumidor contra la crítica de que no tiene en cuenta los deseos de los *productores*. Lo hace afirmando que, si un productor desea un *medio* como si fuera un *fin* en sí mismo, resulta que está «consumiendo». En ese sentido *formal*, como vimos, la soberanía del consumidor, por definición, siempre prevalece. Formalmente, nada hay de objetable en tal definición, pues, como ya lo hemos destacado en otra parte, un individuo valora los fines (el consumo) de acuerdo con su escala de valores, y su valoración de los medios (para la producción) depende de la primera. En ese sentido, pues, el consumo es siempre rector de la producción.

Pero el sentido formal no tiene mayor utilidad para el análisis de la situación en lo referente al *mercado*. Y es precisamente ese sentido el que tienen en cuenta Hutt y otros. Entonces, supongamos que el productor *A* retraiga del mercado su trabajo, su tierra o el servicio de su capital. Por cualquier razón, ejerce su soberanía sobre su persona y sus bienes. Por otro lado, si lleva aquellos elementos al mercado, se está sometiendo, en cuanto pretende obtener una ganancia monetaria, a las exigencias de los consumidores. Mas la cuestión

3. W.H. Hutt, «The concept of consumers' sovereignty», *Economic Journal*, marzo de 1940, pp. 66-77. Hutt creó la expresión en un artículo de 1934. Se encontrará una utilización interesante de un concepto similar en Charles Coquelin, «Political Economy», en *Labor's Cyclopedia* III, pp. 222-23.

crítica está en saber: ¿Qué consumidor? ¿El consumidor de bienes intercambiables en el mercado, que los adquiere con dinero, o el productor de bienes intercambiables en el mercado, que los vende por dinero?

Para contestar la pregunta es necesario distinguir entre el «productor de bienes intercambiables» y el «consumidor de los mismos bienes», ya que por definición el mercado solamente puede comerciar con esos bienes. En suma, podemos designar a las personas como «productores» y como «consumidores» aun cuando todo individuo deba actuar como consumidor y toda persona deba actuar también, en otro sentido, como productor (o como perceptor de un obsequio proveniente de un productor).

Al hacer esta distinción descubrimos que, contra lo expuesto por Hutt, en el mercado libre todos los individuos tienen *propia soberanía* sobre su persona y sus bienes. El productor, y solo el productor, es quien decide si mantendrá sus bienes, y hasta su misma persona, ociosos o no, y si venderá bienes y servicios en el mercado, con lo que el resultado de su producción va a manos de los consumidores a cambio del dinero de estos. La decisión acerca de cuánto ha de destinar al mercado y cuánto debe conservar en su poder está librada al productor y solo a él.

Con todo, Hutt reconoce esto en forma implícita, ya que pronto desplaza su argumentación y comienza a sostener caprichosamente la «soberanía del consumidor» como un *ideal ético, que debe servir para juzgar las actividades del mercado libre*. La soberanía del consumidor se convierte casi en lo Bueno Absoluto, y cualquier acto de los productores para contrariar ese ideal se considera poco menos que como una traición moral. Oscilando entre la idea de soberanía del consumidor como un *hecho necesario* y el concepto contradictorio de soberanía del consumidor como *ideal*, susceptible de ser violado, Hutt intenta establecer diversos criterios para determinar cuándo ese ideal *se ve* violado. Por ejemplo, afirma que cuando un productor retrae su persona o sus bienes fuera del mercado, obedeciendo al deseo de utilizarlos para su satisfacción como bienes *de consumo*, se trata, en ese caso, de un acto legítimo, al atenerse a la regla a que el consumidor está sujeto. Por otro lado, cuando el productor actúa

retrayendo sus bienes con el fin de alcanzar un beneficio monetario mayor que el que de otra manera obtendría (presumiblemente, aunque Hutt no lo dice, sacando ventajas de la curva de demanda inelástica que su producto tenga), incurre en una violación inmoral de la voluntad del consumidor. Puede llegar a ese resultado restringiendo el suministro de su propio producto personal, o la elaboración de un producto similar elaborado por otros, actuando de consuno con ellos a fin de restringir la producción para elevar el precio. Esta es la doctrina del precio de monopolio, al cual se pretende señalar como el instrumento de que se valen los productores para pervertir su legítima función.

Hutt reconoce la enorme dificultad que existe para distinguir entre los diversos motivos a que obedece el productor en un caso concreto dado. El individuo que retrae su trabajo puede hacerlo para disfrutar de tiempo libre, y hasta el dueño de tierra o capital puede proceder así con el fin de obtener una satisfacción estética al contemplar bienes no utilizados. Suponiendo que exista una *combinación* de motivos en ambos casos, Hutt decididamente se inclina por resolver estas dificultades *negando* al productor el beneficio de la duda, sobre todo en el caso de los bienes.

Pero la dificultad es mucho mayor que lo que Hutt imagina. Todo individuo productor está siempre empeñado en tratar de aumentar todo lo posible su «beneficio psíquico», en llegar hasta el punto más alto en su escala de valores. Para hacerlo, aquilata, con referencia a esa escala, el beneficio monetario y diversos factores no monetarios, de acuerdo con sus valoraciones particulares. Tomemos, para empezar, al productor como *vendedor de trabajo*. En su juicio acerca de cuánto trabajo habrá de vender y a qué precio, el productor tendrá en cuenta el beneficio monetario que obtendrá, el beneficio psíquico derivado del tipo de trabajo y las «condiciones de trabajo», así como también las horas de ocio a que renuncia; pondrá todo en la balanza, de acuerdo con la influencia que tenga sobre sus diversas utilidades marginales. Por cierto, si puede ganar mayores ingresos trabajando menos, así lo hará, puesto que de este modo también disfrutará de más horas de ocio. Y aquí surge el interrogante: ¿Por qué ha de ser eso algo contrario a la moral?

Más aún: 1) es *imposible*, no simplemente impracticable, separar el tiempo libre, las horas de ocio, de las consideraciones monetarias, ya que ambos elementos se encuentran entremezclados y nadie más que la persona misma puede conocer el intrincado juego entre sus propias valoraciones; 2) lo que es más importante, el acto *no* contraría la verdad de que el productor únicamente puede ganar dinero sirviendo a los consumidores. ¿Por qué ha estado en condiciones de obtener un «precio de monopolio» gracias a haber restringido su producción? Solo porque la demanda de sus servicios (sea directamente por parte de los consumidores mismos, o indirectamente por intermedio de productores de orden inferior) no tiene carácter *elástico*, de modo que una producción reducida del bien y un precio mayor conducen a mayores inversiones en la adquisición de su producto y, por ello, a un incremento de sus ingresos. Con todo, ese tipo inelástico de demanda es resultado exclusivo de las *exigencias voluntarias* de los consumidores. Si estos realmente desaprobaban su «acción monopolística», fácilmente podrían hacer que sus curvas de demanda se volvieran elásticas, procediendo a *boicotear* al productor y también aumentando su demanda en el nivel de la producción «competitiva». El hecho de que no lo hagan significa que están conformes con el estado de cosas existente y demuestra que ellos, al igual que el productor, se benefician con los intercambios voluntarios que se llevan a cabo.

¿Qué pasa con el productor en su calidad de vendedor de bienes, blanco preferido de la escuela del «antiprecio de monopolio»? Para empezar, el principio es virtualmente el mismo. Los productores individuales pueden restringir la producción y vender su tierra y sus bienes, sea de manera individual o conjunta (por medio de un «cártel»), con el fin de aumentar sus esperados ingresos monetarios, derivados de aquella venta. Una vez más, nada hay en ese procedimiento que sea manifiestamente contrario a la moral. Los productores, siempre que las demás circunstancias permanezcan iguales, intentan acrecentar el ingreso monetario que obtienen de sus factores de producción. Más aún, solo pueden proceder así *sirviendo a los consumidores*, ya que, una vez más, la venta es voluntaria tanto por parte de los productores como de los consumidores. De nuevo, si tal «precio

de monopolio» es establecido, sea por un individuo o por varios que cooperan dentro de un cártel, solamente resulta posible en caso de que la curva de demanda sea de tipo no elástico (por actuación directa o indirecta de los consumidores). Tal inelasticidad *resulta de elecciones puramente voluntarias que hacen los consumidores que se esfuerzan por aumentar su satisfacción*. Porque la «inelasticidad» en cuestión es simplemente un rótulo que se emplea para designar una situación en la que los consumidores gastan más dinero en adquirir un bien cuando el precio es más elevado que el que invertirían si el precio fuera más bajo. Si los consumidores estuvieran realmente en contra de la acción del cártel y si los intercambios resultantes fueran verdaderamente perjudiciales para ellos, «boicotearían» a la empresa o empresas «monopolistas», disminuirían sus compras de manera que la curva de demanda se convirtiera en *elástica*, y la empresa se vería obligada a aumentar su producción y a volver a reducir los precios. Si quienes hubieran actuado para conseguir el «precio de monopolio» fueran empresas reunidas en un cártel y este no presentara otras ventajas, en el sentido de hacer más eficiente la producción, tendría que disolverse, debido a la nueva elasticidad puesta de manifiesto por la demanda.

Pero, puede preguntarse, ¿acaso no es verdad que los consumidores *preferirían* un precio más bajo y que, en consecuencia, el establecimiento de un precio de monopolio constituye un hecho que «coartaría la soberanía del consumidor»? La respuesta es la siguiente: por supuesto, los consumidores *preferirían* precios más bajos; siempre los *preferirían*. En realidad, cuanto más bajo fuera el precio, más les agradaría. ¿Acaso lo dicho significa que el precio ideal sea cero, o aproximadamente cero, para todos los bienes, debido a que eso representaría el mayor grado de sacrificio por parte de los productores en favor de los deseos de los consumidores?

En su calidad de consumidores, a todas las personas les *agradarían* precios menores para hacer sus compras; en su calidad de productores, a los hombres les *agrada* que los precios sean elevadísimos para la venta de sus mercancías. Si la naturaleza hubiera proporcionado originariamente una situación de verdadera utopía, sería un caso en el que todos los bienes susceptibles de intercambios se obtendrían

naturalmente y no habría necesidad de trabajo alguno destinado a ganar beneficios monetarios. Tal utopía sería igualmente «preferida», pero es también una situación puramente imaginaria. El hombre tiene que trabajar necesariamente dentro de un medio ambiente, dado que es *real*, de tierra heredada y capital durable.

En *este* mundo no hay más que dos, y solo dos, maneras de establecer cuáles han de ser los precios de los bienes. Una es el camino del mercado libre, en el que los precios son establecidos en forma voluntaria por cada uno de los individuos que participan en el mercado. En esta situación, los intercambios se realizan en términos de beneficio para todos los que intercambian. El otro camino es la intervención violenta en el mercado, la vía hegemónica en oposición a la contractual. Tal establecimiento hegemónico de los precios significa la exclusión de los intercambios libres y la institución de la explotación del hombre por el hombre, ya que hay explotación siempre que se efectúa un intercambio sujeto a coerción. Si se adopta el camino del mercado libre —el del beneficio mutuo—, no puede haber otro criterio de justicia que el del precio de mercado libre, y esto incluye los pretendidos precios «competitivos» y «de monopolio», tanto como la actuación de los cárteles. En el mercado libre, consumidores y productores regulan sus actos en cooperación voluntaria.

En el caso del trueque, esta conclusión aparece evidente; los diversos productores-consumidores o bien determinan sus relaciones de mutuo intercambio en el mercado libre o, de lo contrario, los valores quedan fijados por la violencia. No parece haber razón alguna para que sea más o menos «moral», con cualquier fundamento que se tome, que el precio, en caballos, del pescado, sea más elevado o menor que lo que es en el mercado libre; o, en otras palabras, el motivo por el cual el precio, en pescado, de los caballos, deba ser más alto o más bajo. Con todo, no es menos evidente el caso cuando se pregunta por qué un precio en dinero debe ser mayor o menor que el precio fijado en el mercado.⁴

4. Para tener solidez, la teoría hoy en boga tendría que acusar a Crusoe y a Viernes de ser malvados «monopolistas bilaterales» empeñados en cobrarse mutuamente «precios de monopolio» y maduros para el intervencionismo del Estado!

2. LOS CÁRTELES Y SUS CONSECUENCIAS

a) *Los cárteles y el «precio de monopolio»*

Pero ¿acaso no es un acto monopolístico la restricción de la producción, y tal restricción no constituye un acto antisocial demostrable? Empecemos por examinar el caso en que aquel acto aparece en su peor aspecto posible: la destrucción material de parte de un producto, ejecutada por un cártel. Se lleva a cabo para sacar ventajas de una curva de demanda inelástica y con el fin de elevar el precio y obtener mayor beneficio monetario para todo el grupo. Podemos observar, por ejemplo, el caso de un cártel de café que destruye grandes cantidades de ese producto quemándolo.

En primer lugar, tales actos seguramente ocurrirán con muy poca frecuencia. La destrucción material del producto se observa como un acto sumamente ruinoso, hasta para un cártel; resulta obvio que los factores de producción invertidos por los cultivadores para producir café se han gastado en vano. Advertimos que la producción total del café, en sí misma, ha probado ser un error, y el acto de quemarlo solamente es consecuencia y reflejo de tal error. Con todo, debido a la incertidumbre del futuro, a menudo se cometen errores. El hombre podría esforzarse trabajando e invirtiendo durante años en la producción de un bien que, por último, interese poco o nada a los consumidores. Por ejemplo, si el gusto de los consumidores hubiera variado tanto que ninguna persona se interesara por el café, fuese cual fuese su precio, otra vez habría que destruirlo, habiendo cártel o no.

Por cierto, el error es algo infortunado, pero no puede considerárselo como antisocial ni contrario a la moral; nadie se dedica deliberadamente a incurrir en error.⁵ Es evidente que, si el café fuera un bien no perecedero, el cártel *no* lo destruiría, sino que lo almacenaría para venderlo gradualmente en el futuro a los consumidores, con lo cual sacaría provecho del «excedente». En una economía de giro uniforme, en la que los errores, por definición, están excluidos,

5. Véase el capítulo 8, anteriormente.

no podría haber destrucción de bienes, ya que las existencias, en cantidad óptima para conseguir ingresos monetarios, se producirían con anticipación. La producción de café sería menor desde el comienzo. *El despilfarro superfluo está en la producción excesiva de café, a expensas de otros bienes que hubieran podido producirse. El despilfarro no está en el hecho actual de que el café sea quemado.* Después de disminuir su producción, los demás factores que se hubieran dedicado a sembrar y cosechar café quedan en disponibilidad; la tierra, el trabajo, etc., pasarán a empleos diferentes y más productivos. Cierto que el excedente de factores específicos permanecerá sin uso; pero tal es siempre la suerte que corren los factores específicos, cuando la realidad de la demanda de los consumidores no justifica que se los utilice en la producción. Por ejemplo, si se produce una súbita contracción en la demanda consumidora de un bien dado, hasta el punto de que no resulte remunerativo el trabajo con determinadas maquinarias especializadas, esa «capacidad ociosa» no constituye un desperdicio desde el punto de vista social, sino que más bien es algo socialmente útil. Queda demostrado que fue un error haber producido esas máquinas, y ahora, cuando están listas, resulta que emplearlas es menos beneficioso que trabajar en otras tierras, con otras maquinarias, para producir algo diferente. En consecuencia, el procedimiento económico está en dejar ociosas aquellas maquinarias, o tal vez en transformar el material de que están construidas para dedicarlo a otros usos. Por supuesto, en una economía libre de todo error no se producen en exceso alguno los bienes de capital específicos.

Supongamos por ejemplo que, antes de iniciar sus actividades el cártel de café, se estuviera utilizando, para producir 100 millones de libras al año, una cantidad X de trabajo e Y de tierra, y, sin embargo, el cártel de café determinara que la producción más remunerativa es de 60 millones de libras, reduciendo la producción anual a esa cifra. Habría sido absurdo, por supuesto, continuar con una producción excesiva de 100 millones de libras, para luego quemar 40 millones. Pero, ¿qué ocurre ahora con el exceso de tierra y de trabajo? Esos factores se trasladan a la producción de otra cosa, digamos, 10 millones de libras de caucho y 50.000 horas a la prestación de servicios de guías para la selva, etc. ¿Quién puede decir que la segunda estructura de

producción, la segunda aplicación de los factores, sea menos «justa» que la primera? En verdad, podríamos decir que es *más* justa, puesto que la nueva aplicación de los factores habrá de resultar más provechosa y, de ahí, *más productora de valor* para los consumidores. En el sentido del valor, la producción total habrá quedado, pues, *expandida*, y no *contraída*. No podríamos decir, evidentemente, que la producción en conjunto se haya *restringido*, pues la de los bienes restantes, fuera del café, ha aumentado, y la única comparación posible entre la disminución de un bien y el aumento del otro tiene que efectuarse en estos amplios términos de valoración. En realidad, el traslado de factores a la producción de caucho y al servicio de guías no *restringe* más la de café que lo que un anterior traslado de factores a la producción de café habría *restringido* la de caucho y el servicio indicados.

Todo el concepto de «restringir la producción» es, pues, una falacia cuando se aplica al mercado libre. En el mundo real, de escasez en cuanto a recursos, comparados con las finalidades posibles, *toda* producción implica elegir y colocar los factores al servicio de aquellas finalidades a las que se atribuya más valor. En suma, la producción de *toda* es siempre y necesariamente «restringida». Tal «restricción» es una simple consecuencia de la escasez universal de factores y de la decreciente utilidad marginal de todo producto dado. Luego es absurdo hablar de «restricción».⁶

6. Como dice el profesor Mises: «Que la producción de una mercancía *p* no sea mayor que lo que es en realidad, se debe al hecho de que los factores de producción complementarios requeridos para una expansión han sido utilizados para la producción de otras mercancías [...]. Tampoco los productores de *p* han restringido intencionalmente la producción de *p*. Todo capital de empresario es limitado; lo emplea en aquellos proyectos que, según espera, al atender las demandas más urgentes del público, reditúan mayor ganancia. Un empresario a cuya disposición se encuentran 100 unidades emplea, por ejemplo, 50 en la producción de *p* y 50 en la producción de *q*. Si ambos ramos fueran provechosos, sería curioso que se le reprochara no haber destinado más a la producción de *p*, digamos 75 unidades. Solo podría incrementar la producción de *p* reduciendo proporcionalmente la producción de *q*. Pero los críticos podrían descubrir el mismo defecto respecto de *q*. Si se inculpa al empresario por no haber producido más *p*, hay que hacerle el mismo cargo por no haber producido más *q*. Esto significa que se hacen cargos al empresario por el hecho de que exista escasez de factores de

No podemos decir, entonces, que el cártel haya «restringido la producción». Después de que la corrección en la aplicación de los factores ha eliminado el error de los productores, los actos del cártel determinan un aumento en los ingresos de estos por sus servicios a los consumidores; lo mismo ocurre con las demás aplicaciones de los factores de la producción en el mercado libre. Ese es el resultado que la gente tiende a obtener en el mercado, en consonancia con su habilidad como empresarios previsores, y es esa la única situación en la cual el hombre, como consumidor, se encuentra en armonía con el hombre como productor.

De nuestro análisis se desprende que la producción originaria de 100 millones de libras fue un error lamentable, corregido después por los productores. En lugar de tratarse de una maliciosa restricción de la producción, en detrimento de los consumidores, el proceso descrito es, por el contrario, solo la rectificación del error en que antes se incurrió. Puesto que únicamente el mercado libre puede destinar los recursos para servir al consumidor, de acuerdo con la rentabilidad monetaria, deducimos que en la situación anterior se estaba produciendo «demasiado» café y «poco» caucho y servicios de guías para la selva, etc. El cártel, al reducir la producción de café y determinar un aumento en la de caucho y en diversos servicios, ha conducido a un *incremento* del poder productivo de los recursos destinados a satisfacer los deseos de los consumidores.

En caso de que haya «anticartelistas» en desacuerdo con la afirmación precedente, convencidos de que la estructura productiva anterior servía mejor al consumidor, tienen siempre total libertad para efectuar ofertas por la tierra, el trabajo y los factores de capital, quitando tales elementos a los productores de caucho y a las agencias de guías, etc., y dedicándose *ellos mismos* a la producción de las presuntamente «faltantes» 40 millones de libras de café. Desde el momento en que *no lo hacen*, están muy mal situados para atacar a los productores de café existentes, en razón de que no adoptan el mismo procedimiento. Como lo ha dicho concisamente Mises:

producción y porque la Tierra no sea el país de Cockaigne». Ludwig von Mises, *Planning for Freedom* (Libertarian Press, South Holland, Ill., 1952), pp. 115-16.

Los que se dedican a la producción de acero no pueden, ciertamente, ser responsabilizados por el hecho de que otras personas no hayan entrado en ese campo de la producción [...]. Si alguien merece reproche debido a que no sea mayor el número de quienes han entrado en la organización voluntaria de la defensa civil, no son, pues, aquellos que ya han entrado, sino quienes no lo han hecho».⁷

La posición de los «anticartelistas» implica que alguien está produciendo *demasiado* de algún otro producto; con todo, no ofrecen otro criterio para determinar *cuál* es la producción excesiva que sus propios decretos arbitrarios.

La crítica a los dueños de las empresas productoras de acero, o a los cultivadores de café, porque no producen «suficiente» acero o café implica también la existencia de un sistema de castas por medio del cual hay una permanentemente destinada a producir acero, otra a producir café, etc. Solo en semejante sociedad de castas tendrían sentido las críticas. Sin embargo, el mercado libre es lo inverso de un sistema de clases. En verdad, la elección entre diversas opciones implica la posibilidad de que unas puedan ser sustituidas por otras, y esa movilidad es válida con respecto a los empresarios y los prestamistas que tienen dinero para invertir en la producción.

Además, como ya hemos señalado, la curva correspondiente a una demanda inelástica resulta exclusivamente de una elección hecha por los consumidores. Supongamos que se han producido 100 millones de libras de café, las que se encuentran almacenadas, y un grupo de cultivadores, en forma conjunta, decide que, quemando 40 millones de libras de café, el precio se duplicará de un grano de oro por libra a dos granos de oro, con lo que recibirán un ingreso total más elevado con su acción concertada. Esto sería algo imposible si los cultivadores de café tuviesen conocimiento de que podrían verse frente a un efectivo boicot por parte de los consumidores cuando rigiera el precio más alto. Más aún, los consumidores disponen de otro camino, *si así lo desean*, para impedir la destrucción del artículo. Varios consumidores, procediendo en forma individual o conjunta,

7. *Ibíd.*, p. 115.

podrían hacer una oferta para comprar el café en existencia *a un precio más alto que el corriente*, a causa de su deseo de tener café, debido a su filantrópica aflicción frente al sacrificio de un artículo útil, o bien por una combinación de ambos motivos. En cualquier caso, si procedieran así impedirían que el cártel de productores disminuyera la oferta para vender en el mercado.

El boicoteo frente a un precio más alto, así como también el aumento de oferta al precio menor, modificarían la característica de la curva de demanda, convirtiéndola en elástica, al actual nivel de existencias, con lo que se eliminaría todo incentivo o necesidad para la constitución de un cártel.

La consideración del cártel como algo contrario a la moral, o que de cierta manera obstruye una especie de soberanía del consumidor, es, en consecuencia, totalmente infundada. Lo dicho se confirma aun en el aparentemente «peor» de los casos, un cártel que supuestamente se ha formado «solamente» con propósitos destructivos y en el cual, como consecuencia de un error anterior y del carácter percedero de los artículos, se lleven a cabo destrucciones materiales. Si los consumidores en realidad quieren impedir tal cosa, no tienen más que modificar el tipo de su demanda con respecto al producto, sea mediante un cambio efectivo en su afición por el café, sea por medio de una acción de boicoteo y filantropía combinadas. El hecho de que en ninguna circunstancia se adopte tal procedimiento significa que los productores aún maximizan sus ingresos monetarios sirviendo al consumidor mediante la intervención del cártel, tanto como por cualquier otro método. Algunos lectores podrán objetar la mayor demanda de los consumidores frente a las existencias disponibles como soborno a los productores, lo que constituye una forma de extorsión injustificable. Esa imputación no puede sostenerse. Los productores persiguen el propósito de aumentar todo lo posible sus beneficios monetarios; no extorsionan, simplemente tratan de producir en el punto en que sus ganancias son mayores, por intermedio de intercambios voluntariamente acordados, tanto por parte de los productores como de los consumidores. Aquí hay tanta extorsión como en el caso de un trabajador que se traslada de una ocupación no muy bien retribuida a otra en la cual el salario es

más elevado, o en el de un empresario que se dedica a un proyecto por juzgarlo más provechoso que otro.

Debe reconocerse que, una vez cometido un error, como en el caso antes contemplado, el procedimiento racional no consiste en lamentarse por lo pasado ni en intentar «recuperar» costes anteriores, sino en sacar la mejor ventaja posible (*ceteris paribus*, la mayor cantidad de dinero) dentro de la situación que se presenta. Esto fue planteado en el caso de maquinarias o de otros bienes de capital, producidos con anterioridad, frente a una disminución de la demanda respecto de lo que producen. Como lo hemos visto en el proceso de producción, las energías laborales actúan sobre factores naturales y otros anteriormente elaborados, para obtener los artículos que con mayor urgencia requiere la demanda de los consumidores. Ya que el error es algo inevitable, ese proceso puede concluir acumulando considerable cantidad de bienes de capital «inactivo» en cualquier momento dado. Así también, mucho suelo quedará inactivo debido a que el factor trabajo encuentra tareas más provechosas en otras tierras. Para terminar, el café acumulado está «inactivo» como consecuencia de un error de previsión y no debería ser considerado más criticable o reprobable que la «capacidad ociosa» referente a cualquier otro tipo de bienes de capital.

Lo que sostenemos es igualmente aplicable a una empresa individual, productora de un artículo único, con demanda inelástica, y a un cártel de empresas. Una empresa cuyo producto tiene demanda inelástica podría también destruir individualmente parte de sus existencias de mercancía después de haber cometido un error en sus previsiones.

Nuestras críticas a la doctrina de «oposición al precio de monopolio» y de la «soberanía del consumidor» son igualmente aplicables al caso de la acción individual.

b) *Cárteles, fusiones y sociedades de capitales*

Un argumento común califica de colusión lo que el cártel hace, puesto que una empresa puede conseguir un «precio de monopolio» por medio de su habilidad natural o del entusiasmo del consumidor por

su particular producto, mientras que un cártel de varias empresas, según se pretende, contiene elementos «colusivos» y «conspirativos». Sin embargo, esas expresiones no son sino términos emotivos, destinados a provocar una reacción desfavorable. Hay en realidad una *cooperación* con el fin de acrecentar los beneficios de los productores. Porque, ¿cuál es esencialmente la acción del cártel? Cierta cantidad de productores individuales acuerdan reunir sus fortunas en un conjunto común, y la organización central unificada debe tomar decisiones, en cuanto a políticas de producción y precios, por cuenta de todos los dueños, distribuyendo luego entre ellos las ganancias monetarias. Pero, *¿acaso no es ese el mismo procedimiento que sigue cualquier clase de sociedades, o una sociedad de capitales, individualmente?* ¿Qué ocurre cuando se forma una sociedad común o de capitales? Distintos individuos acuerdan reunir sus bienes bajo una gerencia central, que debe fijar la política por cuenta de los dueños y distribuir entre ellos los beneficios monetarios. En ambos casos, la reunión de bienes, el ejercicio de la autoridad y la distribución de ganancias se llevan a cabo de acuerdo con reglas acordadas entre todos desde el comienzo. *Luego no hay diferencia esencial entre un cártel y una sociedad común de capitales o de personas.* Podría objetarse que las sociedades comunes solo comprenden a *una* empresa, mientras que el cártel incluye a la totalidad de una «industria» (es decir, a todas las empresas que producen cierto artículo). Pero tal distinción no es necesariamente válida. No hay obstáculo para que varias empresas rehúsen entrar en un cártel, en tanto que, por otro lado, una sola empresa bien puede ser «monopolista» en la venta de su artículo particular y único, con lo que llega a dominar una «industria» entera.

La similitud entre una sociedad integrada para cooperar o una de capitales —que en general no se consideran reprobables— y un cártel resulta más evidente si se observa el caso de la *fusión* entre varias empresas. Las fusiones han sido tachadas de «monopolistas», pero no con tanta vehemencia como los cárteles. Las empresas que se fusionan reúnen sus bienes de capital, y los dueños de las empresas individuales se convierten parcialmente en dueños de la nueva empresa fusionada. Acordarán las normas con respecto a la proporción en que

deben intercambiarse las acciones de las diversas empresas. En caso de que las empresas fusionadas comprendan a toda la industria, la fusión no es otra cosa que una forma permanente de cártel. La única diferencia entre una fusión y la *originaria formación de una única sociedad de capitales* resulta clara: la fusión reúne bienes de capital ya existentes, mientras que, en su nacimiento originario, la sociedad de capitales reúne bienes en *dinero*. Es evidente que, desde el punto de vista económico, la diferencia es escasa. Una fusión es un acto realizado por personas, cada una con cierta cantidad de bienes de capital ya producidos, que se someten a un ordenamiento respecto de las condiciones actuales y las futuras que se esperan, reuniendo aquellos bienes para actuar en colaboración.

La formación de una nueva compañía implica un ordenamiento destinado a regir situaciones futuras esperadas (antes de haberse incorporado bienes de capital) a través de la reunión de bienes en forma cooperativa. La similitud esencial reside en que se trata siempre de una reunión voluntaria de bienes dentro de una organización más centralizada, con el propósito de aumentar los beneficios monetarios.

Aquellos teóricos que atacan tanto a cárteles como a monopolios no reconocen la identidad de las actividades que hemos analizado. El resultado es que una fusión se considera menos reprobable que un cártel e, individualmente, una sociedad de capitales muchísimo menos peligrosa que una fusión. Con todo, la fusión que abarque a toda una industria es, en su efecto, un cártel permanente, una fusión y combinación permanentes. En cambio, un cártel que por acuerdo voluntario mantenga la identidad separada de cada empresa es por naturaleza un arreglo sumamente transitorio y efímero, con tendencia, como en general veremos más adelante, a desintegrarse en el mercado. La realidad es que, en muchos casos, un cártel puede considerarse simplemente como un paso de sondeo hacia una fusión de carácter permanente. Y, como hemos visto, no hay diferencia esencial entre una fusión y la originaria formación de una sociedad de capitales. La primera es la adaptación —en dimensión y número— a condiciones nuevas de las empresas que actúan en una industria, o es la corrección de un error de previsión en que antes se incurrió.

La segunda consiste en una tentativa inicial de adaptación a las condiciones actuales y futuras del mercado.

c) *Economía, tecnología y dimensión de la empresa*

Desconocemos, y la ciencia económica no puede informarnos al respecto, cuál es la dimensión óptima de una empresa en una industria dada. Esa dimensión óptima depende de las circunstancias tecnológicas que se presenten en cada situación, tanto como del estado en que se encuentre la demanda de los consumidores en relación con la oferta de los diversos factores dentro de la industria de que se trate y dentro de las demás industrias. Todos estos complejos asuntos influyen sobre las decisiones que adoptan los productores y, al final, los consumidores, con respecto a la dimensión que deben tener las empresas en las diversas ramas de la producción. Poniéndose a tono con la demanda del consumidor y con los costes de oportunidad de los diversos factores, los propietarios de los factores y los empresarios se dedicarán a producir en aquellas industrias y empresas en que puedan maximizar su beneficio monetario (manteniendo constantes los demás factores psíquicos). Ya que prever es función que corresponde a los empresarios, aquellos que hayan de tener éxito deberán reducir sus errores cuanto sea posible, con el fin de que igualmente se reduzcan sus pérdidas. De lo dicho resulta que *en el mercado libre toda situación tenderá a presentarse como la más favorable que se pueda alcanzar para satisfacción de la demanda del consumidor (incluyendo las aspiraciones no monetarias de los productores)*.

Ni los economistas ni los ingenieros pueden decidir con respecto a la dimensión más eficiente para una empresa, en ninguna de las situaciones que puedan presentarse. Solo los empresarios mismos están en condiciones de determinar cuál es la dimensión en que la empresa puede funcionar con mayor eficiencia y es presuntuoso e infundado que los economistas, o cualquier otro observador de afuera, pretenda dar normas al respecto. En este, como en otros asuntos, los deseos y exigencias de los consumidores son «telegrafados» a través del sistema de precios, y el esfuerzo que de ahí resulte por

obtener todo el beneficio y ganancia monetaria posibles siempre tiende a determinar que se produzca el mejor destino de los factores productivos y la fijación de precios óptima. No hay necesidad de consejos externos por parte de los economistas.

Claro es que, cuando varios millares de individuos resuelven *no* producir ni ser dueños personalmente de fábricas de acero, sino, en cambio, integrar una sociedad de capitales organizada —que habrá de comprar los factores, hacer inversiones y dirigir la producción, como también vender el producto, para luego distribuir las ganancias monetarias entre los dueños—, ellos están aumentando enormemente su eficiencia. Comparada con la de cientos de pequeñas fábricas, la cantidad de producción, en relación con los factores empleados, se incrementará de modo considerable. La gran empresa estará en condiciones de adquirir maquinarias que representan capitales importantes y de realizar también el esfuerzo financiero necesario para disponer de mejores organizaciones de comercialización y distribución. Todo esto resulta evidente cuando se trata de millares de individuos que reúnen su capital para formar una empresa de aceros. ¿Y por qué no ha de ser igualmente cierto cuando *varias empresas de aceros se fusionan en una compañía grande*? Podría replicarse que en esa fusión, en especial en el caso de un cártel, la acción conjunta responde no al propósito de aumentar la eficiencia, sino únicamente al de incrementar las ganancias por medio de la restricción de las ventas. Sin embargo, no hay manera alguna de que un observador, desde afuera, pueda distinguir entre una actividad «restrictiva» y otra que se aplique al acrecentamiento de la eficiencia. En primer lugar, no se puede pensar que las plantas o fábricas constituyan los únicos factores productivos cuya eficiencia es susceptible de aumentar; la comercialización, la publicidad, etc., son también *factores de producción*, puesto que «producción» no es solo la transformación física de un producto, sino asimismo su colocación y transporte hasta llegar a manos de los usuarios. Esto último incluye tanto los gastos requeridos para informar a los usuarios acerca de la existencia y naturaleza del producto como la venta. Puesto que un cártel se dedica siempre a la comercialización en conjunto, ¿cómo podría negarse que se encuentra en condiciones de conducir a una comercialización

más eficiente? Por tal motivo, ¿cómo es posible separar esa eficiencia del aspecto «restrictivo» que tiene el procedimiento?⁸

Más aún, jamás debe considerarse que los factores tecnológicos de la producción actúan en un vacío. El conocimiento tecnológico nos enseña todo un conjunto de alternativas que se presentan ante nosotros. Pero las cuestiones esenciales: ¿en qué se debe invertir?, ¿cuánto?, ¿qué método de producción adoptar?, solo tendrán respuesta en relación con consideraciones de índole económica, es decir, *financiera*. Solo pueden contestarse dentro de un mercado que funciona impulsado por el deseo de obtener ingresos y ganancias en dinero. Entonces, ¿cómo adoptará decisiones el productor respecto de los materiales que debe utilizar para la construcción de un túnel subterráneo? Desde el ángulo puramente tecnológico, lo mejor sería el platino sólido, por ser el de mayor duración, etc. Pero ¿acaso eso significa que deba elegir el platino? Únicamente puede elegir entre factores, métodos, bienes que producir, etc., haciendo una comparación entre las inversiones monetarias requeridas (que son iguales al rédito que los factores podrían devengar en cualquier otra parte) y el ingreso monetario que se espera de la producción. Solo a través de maximizar el beneficio monetario se logra que los factores se pongan al servicio de los consumidores; de otra manera, y con fundamentos puramente tecnológicos, nada podría impedir la construcción por todo el continente de subterráneos hechos de platino. La única razón que lo impide es, en las condiciones actuales, el elevado «coste» en dinero cuando se malgastan factores y recursos al desviarlos de aplicaciones más urgentemente demandadas por los consumidores.

8. Muchos errores habrían podido evitarse si los economistas hubieran tenido en cuenta las palabras de Arthur Latham Perry: «Todo el que hace un esfuerzo para satisfacer el deseo de otro, con la expectativa de ganancia, es un productor. La palabra latina “*producere*” significa *exponer algo para la venta*. Debemos liberarnos desde el comienzo de la noción de que solo es aplicable a formas *materiales*, de que significa solo la *transformación* de algo. El significado fundamental de la expresión “productor”, tanto en latín como en inglés, es *esfuerzo referente a la venta*. Producto es el servicio listo para venderse. Productor es toda persona que prepara algo para venderlo, y lo vende». Arthur Latham Perry, *Political Economy*, 21.^a ed. (Charles Scribner's Sons, Nueva York, 1892).

Pero esa urgente demanda alternativa —y así *el hecho de malgastar*— solo puede descubrirse si la registra un sistema de precios activado por el afán de los productores de obtener beneficios en dinero. Nada más que la observación empírica del mercado puede revelarnos el absurdo de construir un subterráneo transcontinental fabricado con platino.

Además, no hay unidades físicas con ayuda de las cuales comparar los diferentes tipos de factores y productos físicos. Así, supongamos que un productor intente determinar cuál es la utilización más eficiente que puede dar a dos horas de su trabajo. En un momento de romanticismo, trata de aquilatar la eficiencia en cuestión, absteniéndose por completo de tener en cuenta toda «sórdida» consideración de ganancia monetaria. Supongamos que se ve frente a tres alternativas tecnológicas conocidas: las consignamos en la siguiente tabla:

<i>Factores</i>	<i>Producto</i>
<i>A</i>	
2 horas de trabajo	
5 libras de arcilla	:
1 hora de horno	1 vasija
<i>B</i>	
2 horas de trabajo	
1 trozo de madera	:
1 hora de horno	1 pipa
<i>C</i>	
2 horas de trabajo	
1 trozo de madera	:
1 hora de horno	1 modelo de barco

¿En cuál de esas alternativas, *A*, *B* o *C*, se encuentra la manera más eficiente, más tecnológicamente «útil» para la aplicación de su trabajo? Es evidente que el productor «idealista», con espíritu de sacrificio, *¡no dispone de medio alguno para averiguarlo!*, no tiene ninguna manera racional de decidir si ha de producir la vasija, la pipa

o el barco. Solo el productor «egoísta», que busca su propio provecho, tiene a su alcance un medio racional para decidir en lo que respecta a la aplicación de su trabajo. En la búsqueda del mayor beneficio monetario posible, el productor compara los costes en dinero (inversiones necesarias) de los diversos factores con los precios de los productos. Considerando los casos *A* y *B*, por ejemplo: si la adquisición de la arcilla y de una hora de horno costara una onza de oro y la vasija pudiera venderse por 2 onzas de oro, su trabajo le reportaría una onza de oro. Por otro lado, si la madera y la hora de horno le costaran 1 ½ onzas de oro y la pipa pudiera venderse por 4 onzas, ganaría 2 ½ onzas de oro con sus dos horas de trabajo, y elegiría producir el último artículo. Los precios, tanto del producto como de los factores, son reflejo de la demanda de los consumidores y de los intentos que hace el productor de ganar dinero sirviendo al consumidor. La única manera en que el productor podría determinar el artículo a producir es comparar las ganancias monetarias esperadas. En caso de que el modelo de barco se vendiera por 5 onzas, habría de producir el barco y no la pipa, satisfaciendo así una demanda más urgente del consumidor, tanto como su propio deseo de obtener ganancias monetarias.

No puede haber, entonces, una separación entre la eficiencia tecnológica y las consideraciones de índole financiera. La única manera de establecer si un producto tiene más demanda que otro y si un proceso de fabricación es más eficiente que otro es recurrir a la actuación concreta del mercado libre. Podemos, por ejemplo, considerar evidente de por sí que la dimensión óptima de una fábrica de acero sea mayor que la de una peluquería. Pero esto no lo sabemos por ser economistas, mediante un razonamiento praxeológico o elaborado *a priori*, sino exclusivamente a través de la observación empírica del mercado libre. No hay medio por el cual los economistas u otros observadores de fuera puedan fijar el estado tecnológico óptimo de ninguna fábrica o empresa. Eso únicamente se puede hacer en el mercado. Ahora bien, siendo lo anterior una verdad en general, también es cierto en los casos específicos de las fusiones y los cárteles. La imposibilidad de aislar un elemento tecnológico se pone en mayor evidencia recordando que el problema

crítico no es la dimensión de la *fábrica*, sino la de la *empresa*. Ambas expresiones no significan en modo alguno la misma cosa. Ciertamente es que la empresa habrá de tener en vista la fábrica de dimensiones óptimas, cualquiera que sea la escala en que opera, y además que, *ceteris paribus*, una fábrica de mayores dimensiones requerirá una empresa de mayor dimensión. Pero el alcance de sus decisiones se extiende a un campo mucho más amplio: cuánto se debe invertir, qué bienes deben producirse, etc. Una empresa puede abarcar una o más fábricas o productos, y siempre contiene lo relacionado con la comercialización, la organización financiera, etc., a todo lo cual no se presta atención cuando se tiene en vista solo la fábrica.⁹

Diremos, de paso, que estas consideraciones sirven para refutar la muy frecuente distinción entre «producción para uso» y «producción para obtener ganancia». En primer lugar, *toda* producción es para uso; de otro modo no se llevaría a cabo. En la economía de mercado esto casi siempre significa bienes para el uso de otros, los consumidores. Solo se puede obtener beneficio prestando servicios a los consumidores mediante la producción de bienes. Desde otro punto de vista, no puede haber producción que sea racional, por encima del más primitivo de los niveles, basada únicamente en consideraciones de carácter tecnológico o utilitario, haciendo abstracción de la ganancia monetaria.¹⁰

Es importante que se comprenda bien qué es lo que *no* hemos dicho en esta sección. No hemos dicho que los cárteles han de ser siempre más eficientes que las empresas individuales, ni que las

9. R.H. Coase, en un esclarecedor artículo, ha señalado que el punto hasta el cual tienen lugar las transacciones *dentro* de una empresa o *entre* empresas depende de cómo queden balanceados los costes necesarios para la utilización del mecanismo de precios, con los costes de organización de una estructura de producción dentro de una empresa. R.H. Coase, «The Nature of the Firm», en George J. Stigler y Kenneth E. Boulding, eds., *Readings in Price Theory* (R.D. Irwin, Chicago, 1952).

10. Esta distinción espuria ha adquirido amplia difusión gracias a Thorstein Veblen y ha continuado dentro del movimiento de la «tecnocracia» (felizmente, de corta vida) iniciado al comienzo de la década de 1930-40. Según su biógrafo, aquella distinción era la nota clave de todas las obras de Veblen. Cf. Joseph Dorfman, *The Economic Mind in American Civilization III* (Viking Press, Nueva York, 1949), p. 438.

«grandes» empresas han de ser siempre más eficientes que las pequeñas. La conclusión a que hemos llegado se refiere a que la ciencia económica solo puede hacer pocas afirmaciones válidas en cuanto a la dimensión óptima de una empresa, *como no sea* la de que el mercado libre se acercará todo lo posible a la prestación del máximo servicio a los consumidores, sea considerando la dimensión de una empresa o cualquier otro aspecto de la producción. Todos los problemas concretos que presenta la producción: dimensión de la empresa, de la industria, la ubicación, los precios, la cantidad y naturaleza de los bienes producidos, etc., deben ser resueltos por los empresarios, no por los economistas.

No debemos abandonar el problema de la dimensión de la empresa sin considerar una preocupación muy común entre quienes escriben sobre economía: ¿Qué hacer en el caso de que la curva de coste medio de una empresa continúe bajando indefinidamente? ¿Acaso de ese modo la empresa no llegaría a ser tan grande como para constituir un «monopolio»? Suele señalarse, con mucho pesar, que en esa situación la competencia se «derrumba». Gran parte del énfasis que se pone al presentar este problema proviene, sin embargo, de la preocupación por el caso de la «competencia pura», la cual, como después veremos, es solo una ficción inaceptable. En segundo lugar, es obvio que jamás empresa alguna ha sido o puede llegar a ser infinitamente grande; de modo que los obstáculos limitativos —los costes en ascenso, o disminuyendo con menos rapidez— tienen que aparecer en cualquier momento, de alguna manera y en forma considerable, en toda empresa.¹¹ En tercer lugar, es evidente que si una empresa, mediante una mayor eficiencia, llega a obtener en cierto sentido un «monopolio» dentro de su industria, alcanza ese resultado, en el caso que examinamos (la disminución en el coste medio), con la rebaja de sus precios y con beneficio para los consumidores. Y si aquello que tiene de malo el «monopolio» fuera precisamente la restricción de la producción y el aumento de los precios (acerca de lo cual todos

11. Acerca del desinterés «ortodoxo» en cuanto a las limitaciones del coste, véase Lionel Robbins, «Remarks upon Certain Aspects of the Theory of Costs», *Economic Journal*, marzo de 1934.

los teóricos que atacan el monopolio están de acuerdo), es obvio que nada podría haber de malo en un «monopolio» al que se llegara siguiendo un camino diametralmente opuesto.¹²

d) *La inestabilidad del cártel*

El análisis permite verificar que el funcionamiento de un cártel es inherentemente falto de estabilidad. Si a la larga se demuestra que la reunión de capitales para una causa común es provechosa para cada uno de los integrantes individuales del cártel, estos procederán formalmente a *fusionarse* en una sola gran empresa, con lo cual el cártel desaparecerá. En cambio, si la acción conjunta demuestra no ser provechosa para uno o más de los integrantes, la empresa o empresas disconformes se separarán del cártel y, como veremos enseguida, cualquier acto independiente de esta índole casi siempre lo destruirá. Esta forma de organización es, pues, propensa a tener un carácter muy inestable y está sujeta a fácil desintegración.

Si la actuación conjunta es el procedimiento más eficaz y eficiente para cada uno de los integrantes, pronto habrá de tener lugar una fusión. El mismo hecho de que cada una de las empresas que integran el cártel conserve su independencia potencial significa que en cualquier momento puede resolverse la separación. El cártel tiene que adjudicar totales de producción y cuotas a cada una de las empresas que lo constituyen. Ello tiene probabilidades de conducir a no pocas disputas entre las empresas acerca de la asignación de las cuotas, y cada uno de los integrantes tratará de conseguir una participación mayor. Toda cuota básica que se asigne tendrá necesariamente que ser arbitraria y estará siempre sujeta a ser cuestionada por uno o más integrantes.¹³ En una fusión, o en la formación de una sociedad de

12. Cf. Ludwig von Mises, *Human Action* (Yale University Press, New Haven, 1949), p. 367.

13. Como dice el profesor Benham: «Las empresas que han elaborado una producción relativamente grande en el pasado pretenderán una participación igual en el futuro. Las empresas en expansión —por ejemplo, debido a que son manejadas con

capitales, los accionistas, por resolución de la mayoría, forman una organización capacitada para adoptar resoluciones. En el caso de un cártel, en cambio, se producen disputas entre entidades que tienen derechos de propiedad independientes.

Particularmente propensos a rebeldía dentro de la acción de conjunto que se imponga se encontrarán aquellos productores más eficientes, cuyos deseos los impulsarán a expandir sus negocios y no verse obstaculizados por limitaciones y cuotas, destinadas a proteger a sus competidores menos eficientes. Claro está que serán las empresas más eficientes las que habrán de provocar la disolución del cártel. Esto será cada vez más real a medida que pase el tiempo y se modifiquen las condiciones que imperaban cuando se formó el cártel. Las cuotas, los arreglos celosamente consumados, que anteriormente les parecían plausibles a todos, se convierten después en intolerables restricciones que perjudican a las empresas más eficientes y el cártel pronto queda disuelto, porque una vez que una empresa decide separarse, aumenta su producción y reduce los precios, las demás tienen que seguirla.

En caso de que el cártel no se desintegre desde dentro, es todavía más probable que se disuelva por influencia externa. En la medida en que haya conseguido inusitados beneficios de monopolio, habrá más empresas y productores, entre los que estén fuera, dispuestos a dedicarse al mismo ramo de producción. En suma, lo que ocurre es que los de fuera se precipitan a sacar ventaja de los beneficios más elevados. Pero una vez que un fuerte competidor se presenta a desafiar al cártel, este último está perdido. Dado que las empresas que lo integran se encuentran atadas por las cuotas de producción, al verse obligadas a vigilar la expansión de los nuevos competidores y

inusitada eficiencia— querrán más participación que la que antes tuvieron. Las empresas con mayor "capacidad" para producir, medida por la dimensión de su fábrica, pretenderán la participación mayor correspondiente. Frederic Benham, *Economics* (Pitman Publishing Co., Nueva York, 1941), p. 232. Sobre las dificultades que deben afrontar los cárteles, véase también Bjarke Fog, «How are Cartels Prices Determined?», *Journal of Industrial Economics*, noviembre de 1956, pp. 16-23; Donald Dewey, *Monopoly in Economics and Law* (Rand Mc Nally, Chicago, 1959), pp. 11-24; y Friedrich von Wieser, *Social Economics* (George Allen & Unwin, Londres, 1927), p. 225.

a quitarles ventas a ritmo acelerado, el resultado es que el cártel tiene que disolverse bajo la presión de la nueva competencia.¹⁴

e) *La libre competencia y los cárteles*

Existen otros argumentos que los adversarios de los cárteles esgrimen para desacreditar su actuación. Una tesis afirma que hay cierta perversidad en el hecho de que empresas que antes eran competidoras lleguen a unirse, es decir, en la «restricción de la competencia» o del «comercio». Se supone que tales restricciones perjudican la libertad de elección del consumidor. Como dice Hutt en el artículo citado anteriormente: «Los consumidores son libres [...] y es factible la soberanía del consumidor tan solo en la medida en que exista la facultad de sustituir».

Pero con seguridad se trata de una concepción completamente equivocada del significado de la libertad. Crusoe y Viernes, al regatear en una isla desierta, tienen muy poca «medida» o «facultad» de elección; la facultad de sustitución de que disponen es limitada. Sin embargo, si no se interpone ningún otro en lo relativo a sus personas o bienes, ambos son completamente *libres*. Pretender lo contrario significa incurrir en la falacia de confundir la libertad con la abundancia o con la diversidad de las elecciones posibles. *Ningún productor individual es responsable o puede responder por la facultad de sustitución de que los demás dispongan*. Ningún productor de acero o cultivador de café, sea que actúe individual o conjuntamente, puede verse obligado a responder, ante persona alguna, por el hecho de haber resuelto no producir más. Si el profesor X o el consumidor

14. Ejemplos ilustrativos de esta inestabilidad en la historia de los cárteles se encontrarán en Fred R. Fairchild, Edgar S. Furniss y Norman S. Buck, *Elementary Economics*, II (Macmillan & Co., Nueva York, 1926), pp. 54-55; Charles Norman Fay, *Too Much Government, Too Much Taxation* (Doubleday, Page, Nueva York, 1923), p. 41, y *Big Business and Government* (Doubleday, Page, Nueva York, 1912); A.D.H. Kaplan, *Big Enterprise in a Competitive System* (Brookings Institute, Washington, 1954), pp. 11-12.

Y creen que no hay bastantes productores de café, o que no es suficiente lo que ellos producen, tales críticos tienen libertad para dedicarse a los negocios de acero o café en la forma en que les parezca mejor, con lo que aumentarán tanto el número de competidores como la cantidad del bien producido.

En caso de que la demanda de consumo realmente hubiera justificado la existencia de más competidores, más cantidad o mayor diversidad de productos, los empresarios habrían aprovechado la oportunidad de sacar provecho satisfaciendo aquella demanda. El hecho de que no se dé ningún caso en que tal cosa ocurra demuestra la inexistencia de esa demanda por parte de los consumidores. De esta verdad se desprende que *no hay acciones humanas que puedan mejorar la satisfacción de la demanda del consumidor en mayor medida que la actuación del mercado libre de trabas.*

La confusión entre la libertad y la abundancia se origina en un error de distinción entre las condiciones que la naturaleza ofrece y las *acciones humanas encaminadas a transformar la naturaleza*. En un estado de naturaleza indomada no existe abundancia; en verdad, si hay algunos bienes, estos son pocos. Crusoe se encuentra en completa *libertad*, y sin embargo, a punto de perecer de inanición. Por supuesto, para todo el mundo sería más grato el caso en que las condiciones ofrecidas por la naturaleza significaran mucha mayor abundancia; pero esas son vanas fantasías. Frente a la naturaleza, este *es* el mejor de los mundos posibles, debido a que es el *único* posible. La situación del hombre sobre la Tierra es tal que tiene que trabajar dentro de las condiciones dadas y mejorarlas por medio de la acción humana. *Es reflexión que corresponde referir a la naturaleza, no al mercado libre, la de que todo el mundo tiene «libertad para morir de hambre».*

La ciencia económica demuestra que los individuos que entran en relaciones mutuas en un mercado libre, dentro de una sociedad libre —y solo con esa clase de relaciones—, pueden favorecer el nacimiento de la abundancia para sí y para la sociedad entera (en este trabajo la palabra «libre» siempre se usa en el sentido impersonal de no verse molestado por otras personas). El empleo de la expresión libertad, como si en sí fuera equivalente a abundancia, dificulta la comprensión de las verdades expuestas.

En el mundo de la producción, el mercado libre puede calificarse como de «libre competencia» o «libre entrada», para significar que en una sociedad libre todo el mundo tiene libertad para competir y producir en cualquier terreno que elija. «Libre competencia» es la aplicación de la libertad al ámbito de la producción: libertad de comprar, vender y transformar los propios bienes sin intromisión violenta de ningún poder externo.

Hemos visto antes que en un régimen de competencia libre la satisfacción de los consumidores tiende a maximizarse, dentro de las condiciones naturales existentes. Quienes hacen mejor sus previsiones tienen posibilidad de surgir como empresarios destacados, y si alguno ve una oportunidad no aprovechada, está en libertad para sacar ventaja de su mejor capacidad especulativa. El régimen que tiende a la mayor satisfacción del consumidor no es, pues, el de la «competencia pura» o «perfecta» o el de la «competencia sin acción “cartelista”»,¹⁵ ni el de otra cosa que no sea simplemente *libertad económica*.

Ciertos críticos hacen la imputación de que en un sistema de mercado libre no existe «verdadera» libertad de acceso o de competencia. Dicen: ¿cómo puede alguien competir o tener entrada a un determinado campo de producción en el que se requiere una enorme cantidad de dinero para la adquisición de fábricas y la constitución de empresas? Fácil es tener «acceso» a la «industria» de los carritos de mano, debido a que requiere tan escaso capital; pero es casi imposible establecer una nueva fábrica de automóviles, con las elevadas inversiones de capital que se requieren para ello.

Este argumento no es más que una nueva variante de la confusión que impera entre libertad y abundancia. En este caso, la abundancia se refiere al capital en dinero que una persona haya sido capaz de acumular. Todos tienen completa libertad para convertirse en jugadores de béisbol, pero tal libertad no implica que se debe llegar a ser tan buen jugador de béisbol como el vecino, ya que los límites del campo o capacidad de acción de un hombre dependen de su habilidad y del valor de intercambio que sus cualidades tengan.

15. Más adelante se explicarán estos términos.

Se trata de algo completamente diferente de su libertad. Como lo hemos dicho ya, a largo plazo, la sociedad libre conduce a la abundancia general, y la libertad es condición necesaria para que tal abundancia se concrete. Pero ambas cosas deben permanecer conceptualmente distintas, sin incurrir en confusiones que pueden provocarse con expresiones tales como «verdadera libertad» o «libertad real». En consecuencia, el hecho de que todo el mundo tenga «libertad» para entrar en una industria no significa que todos estén *capacitados* para ello, ni en materia de cualidades personales ni en lo relativo a capital monetario. En las industrias que requieren mayor capital habrá menos gente que se encuentre en condiciones de aprovechar la libertad que tiene para instalar una empresa nueva, en comparación con el caso de las industrias que necesitan menos capital. Precisamente, ocurre lo mismo cuando son menos los obreros en condiciones de hacer uso de su libertad para entrar en ocupaciones altamente especializadas que los que pueden entrar en puestos que exigen capacitación menor. No hay, pues, nada misterioso en ninguna de las dos situaciones.

En realidad, la falta de capacidad tiene mucha mayor importancia en el caso de los trabajadores que en el de la competencia en el terreno empresarial. ¿Qué son los dispositivos modernos, tales como las sociedades de capital, sino medios para que muchas personas reúnan sus capitales, sean estas más o menos acaudaladas? La «dificultad» de hacer inversiones en una nueva empresa de automóviles no debiera considerarse referida a los cientos de millones de dólares que se requieren en la inversión total, sino relacionada con algo así como cincuenta dólares, destinados a la compra de una acción. Pero el caso es que, en tanto el capital puede ser reunido, comenzando por las unidades más pequeñas, la habilidad para desempeñar tareas laborales no puede ser reunida.

Hay casos en los cuales la argumentación llega a extremos absurdos. Por ejemplo, a menudo se afirma que hoy, en nuestro mundo moderno, las empresas son tan grandes que la gente nueva no puede entrar a competir o dedicarse a la industria, porque le resulta imposible conseguir el capital necesario. Estos críticos no parecen ver que el conjunto de capitales y riquezas de los individuos se ha elevado

junto con el aumento en la cantidad de riqueza que se requiere para poner en marcha una nueva empresa. En realidad, son dos caras de la misma moneda. No hay razón alguna para suponer que fuera más fácil conseguir el capital requerido para poner en marcha un nuevo almacén minorista hace muchos siglos que lo que es hoy la obtención de capital para una nueva empresa de automóviles. Si hay capital suficiente para la financiación de las grandes empresas que hoy existen, lo habrá también para financiar una más; en verdad, el capital que se encuentra en las grandes empresas existentes en la actualidad podría ser retirado y trasladado a otras nuevas, si se advirtiera la necesidad de ellas. Por supuesto, si se trata de una empresa nueva que no ha de producir ganancias y, por eso, que no ha de prestar servicios a los consumidores, fácil es darse cuenta del motivo por el cual, en el mercado libre, tiene que existir poca disposición para embarcarse en semejante aventura.

A nadie debería sorprender que en el mercado libre exista desigualdad en cuanto a capacidad o ingreso monetario. Como vimos, los hombres no son «iguales» en sus gustos, intereses, habilidades o ubicaciones. Los recursos no se encuentran distribuidos de una manera «igual» sobre la Tierra.¹⁶ Esa desigualdad o diversidad en habilidades y distribución de recursos determina en el mercado libre la desigualdad de los ingresos. Y, ya que los bienes monetarios de un hombre provienen de sus habilidades y de las de sus antepasados para prestar servicio a los consumidores dentro del mercado, nada hay de sorprendente en que exista *del mismo modo* desigualdad de riqueza monetaria.

La expresión «libre competencia» resultará, pues, equívoca a menos que se interprete como que significa libertad de acción, es decir, libertad para competir o no competir, según sea la voluntad de los individuos.

Del examen precedente debería haber resultado claro que no hay nada que sea particularmente reprehensible ni contrario a la libertad del consumidor en el establecimiento de un «precio de monopolio»

16. Es claro que el término «igual» no puede usarse aquí. ¿Qué significado tiene decir que la capacidad del abogado Jones es «igual» a la del maestro Smith?

ni en la actuación de un cártel. Tratándose de un cártel voluntario, su actividad no puede perjudicar a la libertad de competir y, si resulta provechosa, más bien *beneficia* a los consumidores en lugar de causarles perjuicio. Se encuentra en perfecta consonancia con la existencia de una sociedad libre, con la propia soberanía individual y con el hecho mismo de ganar dinero prestando servicios a los consumidores.

A esa conclusión llega en forma brillante Benjamin R. Tucker cuando trata el problema de los cárteles y la competencia:

El derecho de cooperar es tan incuestionable como el derecho de competir; el derecho de competir incluye el de abstenerse de entrar en competencia; a menudo la cooperación es un método para competir, y la competencia, desde el punto de vista más amplio, es un método para cooperar [...] ambos derechos constituyen un ejercicio de la voluntad individual, legítimo, ordenado y no invasivo, dentro de la ley social de igualdad en la libertad [...]. Contemplado a la luz de estas irrefutables proposiciones, el *trust*, pues, como toda otra combinación industrial para tratar de hacer en forma conjunta lo que todo integrante de la combinación podría esforzarse individualmente por realizar, es *per se* una institución inobjetable. El ataque, control o negación respecto de esta forma de cooperación, con el fundamento de que, en sí, impide la competencia, es un absurdo, y lo es porque contiene redundancia en lo que prueba. El *trust* no es una negación de la competencia en ningún otro sentido que no sea aquel *en que la competencia se niegue a sí misma* [la cursiva es nuestra]. El *trust* niega la competencia solo por el hecho de que produce o vende más barato que lo que pueden hacerlo quienes se encuentran fuera de él; pero es el caso que, en ese sentido, todo competidor individual que tiene éxito niega también la competencia [...]. El hecho es que existe una negación de la competencia a que todos tienen derecho, y que hay otra negación de la competencia a que nadie tiene derecho. Todos nosotros, estemos dentro de un *trust* o fuera de él, tenemos derecho de obstaculizar la competencia entrando a competir, pero nadie, esté dentro o fuera de un *trust*, tiene derecho a negar la competencia por medio de un decreto arbitrario, de trabas al esfuerzo voluntario o de supresión obligatoria de la iniciativa.¹⁷

17. Del discurso dirigido a la *Civic Federation Conference on Trusts*, realizada en Chicago del 13 al 16 de septiembre de 1899 (Chicago, 1900), pp. 253-54, reimpresso

Por supuesto, esto no quiere decir que la cooperación conjunta o las combinaciones sean necesariamente «mejores que» la competencia entre empresas. Simplemente llegamos a la conclusión de que la extensión relativa de las áreas *dentro* de las empresas o *entre* ellas en el mercado libre estará, precisamente, en la proporción que resulte más conducente para el bienestar, tanto de los consumidores como de los productores. Es esta igual a nuestra conclusión anterior de que la dimensión de una empresa tiende a quedar establecida al nivel que mejor sirva a los consumidores.¹⁸

f) *El problema de un cártel de grandes dimensiones*

El mito del cártel dañino ha tenido gran apoyo en la aterradora imagen de un cártel de «grandes dimensiones». «Todo eso estará muy bien», podrá decirse, «pero supongamos que todas las empresas de un país se amalgamen o integren en UN CÁRTEL ENORME. ¿Qué horrores no se producirían?»

Puede obtenerse respuesta a esa pregunta haciendo referencia a lo que hemos expuesto en otra parte, donde vimos que el mercado libre pone límites definidos y efectivos a la dimensión de la empresa;

en «Individual Liberty» por Benjamin R. Tucker (Vanguard Press, Nueva York, 1926), pp. 248-57. Un abogado dijo en la conferencia: «El control de precios solo puede implantarse de una manera permanente mediante una perfección tal de los métodos de fabricación como para que pueda desafiar con éxito a la competencia. Todo precio establecido por medio de una combinación que permita a los competidores obtener una ganancia razonable pronto habrá de fomentar la competencia conducente a reducir los precios». Azel F. Hatch, *Chicago Conference*, p. 70.

18. ¿Acaso nuestro estudio implica, según la imputación de Dorfman (J. Dorfman, *op. cit.*, III, p. 427), que «todo lo que es, está bien»? No podemos en este punto entrar a discutir la relación entre economía y ética, pero podemos consignar brevemente que nuestra respuesta, en lo que respecta al mercado libre, es decididamente afirmativa. En concreto, manifestaríamos: *Dados los fines*, dentro de las escalas de valores de los individuos, según quedan demostrados por sus acciones en la realidad, la máxima satisfacción de aquellas finalidades solo se realiza, en cuanto a cada persona, dentro del mercado libre. Que los individuos persigan finalidades «apropiadas» o no, es un asunto completamente distinto, sobre el que no puede pronunciarse la ciencia económica.

los límites relativos a la *posibilidad de calcular* en el mercado. Con el fin de hacer el cálculo de ganancias y pérdidas de cada actividad, la empresa tiene que estar en condiciones de poder referir sus operaciones internas a los *mercados externos*, con respecto a *cada uno* de los diversos factores y productos intermedios. Cuando desaparece cualquiera de esos mercados externos a causa de que se ven absorbidos dentro del radio de acción de una sola empresa, desaparece la *posibilidad de calcular* y a la empresa no le queda ningún medio racional para asignar los factores dentro de un área específica. Mientras más se avance sobre esas limitaciones, será cada vez mayor la zona donde lo racional no impere, y más difícil resultará evitar las pérdidas. Un cártel de grandes dimensiones no estaría en condiciones de dar destino racional a los bienes de producción y, en consecuencia, no podría evitar pérdidas graves. Por lo tanto, en realidad jamás llegará a establecerse y, si se hiciera el ensayo, pronto quedaría desintegrado.

En la esfera de la producción, el socialismo equivale a «UN CÁRTEL ENORME», creado y controlado compulsivamente por el Estado.¹⁹ Quienes abogan por la «planificación central» socialista, pretendiendo que es el método de producción más eficiente en lo que respecta a satisfacer las necesidades del consumidor, tienen que contestar la siguiente pregunta: Si esa planificación central es realmente más eficiente, ¿por qué no ha sido establecida por los individuos que persiguen ganancias en el mercado libre? El hecho de que jamás se haya constituido voluntariamente UN CÁRTEL ENORME y que se requiera el poder coercitivo del Estado para formarlo demuestra que no habría posibilidad alguna de que fuera el método más eficiente para satisfacer las exigencias de los consumidores.²⁰

19. Si todos los factores y recursos se encuentran bajo el absoluto *control* del Estado, poca diferencia resultará de que, legalmente, el Estado *sea dueño* de aquellos recursos. Puesto que la propiedad contiene el control, y si el dueño nominal se ve coercitivamente privado del control, quien controla es el verdadero dueño del recurso.

20. Que sepamos, el único autor que contempla la existencia de Un Gran Cártel (voluntario) como ideal potencial es Spencer Heath, *Citadel, Market, and Altar* (Science of Society Foundation, Baltimore, 1957), pp. 184-87.

Supongamos por un momento que pudiera establecerse UN CÁRTEL ENORME en el mercado libre y que no se presentara el problema de la imposibilidad de calcular. ¿Cuáles serían las consecuencias económicas? ¿Estaría el cártel en condiciones de «explotar» a alguien? En primer lugar, los consumidores no podrían ser «explotados», puesto que sus curvas de demanda seguirían siendo elásticas o inelásticas, según fuera el caso. Ya que, como después veremos, esas curvas, respecto de una empresa, son siempre elásticas por encima del precio de equilibrio del mercado, se deduce que el cártel no podrá elevar los precios ni aumentar su ganancia a costa de los consumidores.

¿Y en cuanto a los factores de producción? ¿Acaso sus dueños no podrían ser explotados por el cártel? En primer lugar, para que el cártel universal resultara efectivo, tendría que excluir a los dueños de la tierra primaria; de otra manera, fueran cuales fuesen las ganancias obtenidas, habrían podido ser imputadas a la tierra. Para presentar esto en su aspecto más contundente, ¿acaso un cártel universal de toda la tierra y bienes de capital podría explotar a los trabajadores pagándoles sistemáticamente menos que el valor descontado de su producto marginal? ¿Acaso los integrantes del cártel no podrían ponerse de acuerdo para pagar una suma ínfima a tales trabajadores? Sin embargo, si ocurriera eso, habrían aparecido oportunidades muy grandes para los empresarios, sea para surgir fuera del cártel o para abandonarlo, obteniendo beneficios al contratar obreros por un salario mayor. Tal competencia tendría el doble efecto de a) quebrantar el cártel universal y b) renovar la tendencia a retribuir a los trabajadores con su producto marginal. Mientras la competencia sea libre, sin las trabas de restricciones gubernamentales, no hay cártel universal que pueda ni explotar a los trabajadores ni continuar siendo universal durante ningún período.²¹

21. Cf. Mises, *Human Action*, p. 592.

3. LA ILUSIÓN DEL PRECIO DE MONOPOLIO

Hemos dejado establecido ya que no hay nada «maligno» en un precio de monopolio, ni cuando lo establece una empresa ni cuando es obra de un cártel; también que, en realidad, cualquiera que sea el precio que el mercado libre (no trabado por la violencia o la amenaza de violencia) llegue a establecer, será invariablemente «el mejor» precio. Igualmente, hemos puesto de manifiesto la imposibilidad de separar, en la acción del cártel, la «monopolización» de las consideraciones relativas a eficiencia y de independizar la tecnología de la rentabilidad en general, y hemos visto la gran inestabilidad que tiene la forma «cartelista».

En esta sección investigamos un nuevo problema: admitido que no hay nada de «maligno» en los precios de monopolio, ¿cuán sostenible es el propio concepto de «precio de monopolio» dentro del mercado libre? ¿Acaso puede de algún modo distinguirse del «precio de competencia», su supuestamente diametral oposición? Para responder a este interrogante, tenemos que averiguar a qué se refiere toda esa teoría del precio de monopolio.

a) *Definiciones de monopolio*

Antes de estudiar la teoría del precio de monopolio, debemos empezar por definir el término «monopolio». A pesar del hecho de que, por cierto, los problemas del monopolio son materia de una enorme cantidad de obras sobre economía, hay poca o ninguna claridad en las definiciones.²² Existe realmente mucha imprecisión y confusión en ese asunto. Pocos son los economistas que hayan formulado una definición de monopolio que sea coherente y tenga significado.

22. La misma confusión existe dentro de la legislación sobre monopolio. A pesar de las prevenciones constitucionales contra la vaguedad, la Ley Sherman (Antitrust) declara ilegales las acciones «monopolizantes», sin definir ni una sola vez el concepto. Hasta hoy, no se ha producido ninguna clara decisión legislativa respecto de lo que constituye un acto monopolístico ilegal.

Un ejemplo común de definición confusa es la siguiente: «Existe monopolio cuando una empresa tiene control sobre sus precios». Esta definición es una mezcla de lo confuso y lo absurdo. En primer lugar, en el mercado libre no existe lo que se llama «control» sobre el precio en un intercambio; el precio de venta se conviene *voluntariamente* entre ambas partes en todo intercambio. Ninguna de las partes ejerce «control» alguno; el único control que existe es el que cada persona tiene sobre sus propios actos —emanado de su propia soberanía— y, en consecuencia, tiene control sobre su propia decisión con respecto a participar o no en un intercambio, a un precio hipotético. No hay control directo sobre el precio, debido a que este es un fenómeno de carácter *mutuo*. Por otra parte, toda persona tiene *absoluto* control sobre sus propios actos, y por tal razón lo tiene también sobre el precio que intenta cobrar por cualquier bien en particular. Toda persona puede fijar el precio que desee por cierta cantidad de un artículo que tenga en venta; la cuestión está en que pueda encontrar algún comprador a ese precio. Por supuesto, de la misma manera, todo comprador puede fijar el precio a que está dispuesto a adquirir un determinado artículo; la cuestión está en que pueda encontrar vendedores a ese precio. En verdad, es este proceso de mutuas ofertas y exigencias lo que determina los precios corrientes en el mercado.

Sin embargo, con demasiada frecuencia nos encontramos con la idea de que al comparar, digamos, a Henry Ford con un pequeño cultivador de trigo, ambos acusan una enorme diferencia en cuanto a sus respectivos poderes de control. Se cree que para el cultivador de trigo el precio lo «da» el mercado, en tanto que Ford puede «administrar» o «fijar sus propios precios». Se pretende que el cultivador de trigo está sometido a las fuerzas impersonales del mercado y, por último, al consumidor, mientras que Ford, en mayor o menor medida, es dueño de su propio destino, si no es en verdad un dictador sobre los consumidores. Además, se piensa que el «poder monopolístico» de Ford emana de que es «grande» en relación con el mercado de automóviles, mientras que el cultivador es un «competidor puro» debido a que es «pequeño» en comparación con la producción total de trigo. Habitualmente no se considera a Ford como un monopolista

«absoluto», sino como alguien que detenta una vaga «porción de poderío monopolístico».

En primer lugar, es completamente falso afirmar que el cultivador y Ford presenten alguna diferencia en cuanto a su control sobre el precio. Ambos tienen exactamente en el mismo grado la facultad de controlar y de no controlar: es decir, ambos ejercen absoluto *control* sobre la cantidad que producen y sobre el precio que intentan obtener,²³ y tienen absoluta *falta de control* sobre las transacciones que finalmente realicen, en lo referente a cantidad y precio. El cultivador tiene libertad para pedir el precio que se le ocurra, precisamente tal como Ford la tiene, y está en libertad para buscar comprador a ese precio. No tiene la menor obligación de vender su producto a los mercados «organizados», si puede hacerlo en mejores condiciones en otra parte. En un mercado libre, todo productor, de cualquier producto, tiene libertad para producir tanto como quiera —con lo que posea y pueda adquirir— y para tratar de venderlo al precio que pueda obtener, al comprador que encuentre.²⁴ Naturalmente, todo vendedor, como hemos dicho repetidas veces, trata de vender su producto al precio más alto posible; de modo similar, todo comprador trata de comprar bienes al precio más bajo posible. Precisamente, la voluntaria acción mutua entre esos compradores y vendedores es lo que establece toda la estructura de la oferta y la demanda para los bienes de consumo y de producción. Acusar a Ford o a cualquier otra empresa de «cargar todo lo que resulte tolerable» y tomar esto como signo de monopolio es tontería pura, puesto que no es otra cosa lo que todo el mundo hace dentro de la economía: el pequeño cultivador de trigo, el obrero, el propietario, etc. «Cargar todo lo que resulte tolerable» es simplemente un sinónimo emotivo de cobrar el precio más elevado que se pueda conseguir libremente.

La cuestión de saber quién «fija» el precio en un intercambio es algo completamente trivial y desprovisto de toda trascendencia tecno-

23. Por supuesto, no tomamos en consideración aquí las particulares incertidumbres que afectan a la agricultura como resultado del clima, etcétera.

24. Para encontrar un estudio más completo, véase Murray N. Rothbard, «The Bogey of Administered Prices», *The Freeman*, septiembre de 1959, pp. 39-41.

lógica; es un asunto relacionado con la conveniencia institucional y no con el análisis económico. El hecho de que la casa Macy exhiba todos los días sus precios no significa que Macy tenga alguna especie de misterioso «control» de sus precios sobre el consumidor;²⁵ de manera similar, cuando los compradores industriales de materias primas en gran escala anuncian a menudo los precios que ofrecen, no quiere decir que ejerzan un mayor control sobre el precio que obtienen los cultivadores. La exhibición o anuncio de precios, en verdad, lejos de tener efecto como mecanismo de control, simplemente suministra información que necesita todo potencial adquirente o vendedor. El proceso que determina los precios, a través de la interacción de sus escalas de valores, se produce precisamente de igual manera, sin que tengan importancia los detalles concretos ni las condiciones institucionales de los arreglos del mercado²⁶.

Todo productor individual es, pues, soberano en cuanto a sus propios actos; tiene libertad para comprar, producir y vender todo lo que quiera, y a quien esté dispuesto a comprar. El cultivador no está obligado a vender en ningún mercado determinado ni a ninguna compañía en particular, en mayor medida que lo que Ford se encuentra compelido a vender a John Brown, si no es su voluntad venderle (digamos, porque en otra parte puede obtener mejor precio). Pero, como vimos, en lo que respecta al deseo del productor de aumentar su beneficio monetario, él mismo se somete al control de los consumidores, y de acuerdo con eso regula su producción. Esto es verdad con referencia al cultivador, a Ford o a cualquier otro dentro de toda la economía —ya se trate de un terrateniente, un obrero, un productor de servicios, un dueño de productos, etc.—. Luego Ford

25. Por el contrario, los consumidores controlan a Macy en la medida en que la tienda necesite ingresos monetarios. Cf. John W. Scoville y Noel Sargent, eds., *Fact and Fancy in the T.N.E.C. Monographs* (National Association of Manufacturers, Nueva York, 1942), p. 312.

26. Una razón para atribuir el «control sobre el precio» a Ford y no al pequeño cultivador de trigo reside en que Ford es tan grande que sus actos afectan el precio de mercado para su producto, en tanto que el cultivador de trigo es tan pequeño que sus acciones no influyen sobre el precio. Acerca de esto, véase más adelante la crítica de las teorías de la «competencia monopolística».

no tiene mayor «control» sobre el consumidor que el que tiene el cultivador.

Con frecuencia se objeta que Ford está en condiciones de alcanzar «poder de monopolio» o «poderío monopolístico» debido a que su producto tiene un nombre acreditado o marca registrada, de lo que carece el cultivador de trigo. Con seguridad se trata de un caso en el cual se pone el carro delante del caballo. El nombre acreditado y el difundido conocimiento de la marca se originan en el interés que tienen los consumidores por el producto que corresponde a esa marca en particular y, en consecuencia, son *resultado* de la demanda del consumidor y no medios preexistentes para llegar a una especie de «poderío monopolístico» sobre los consumidores. En verdad, el cultivador Hiram Jones tiene perfecta libertad para estampar el nombre distintivo «Trigo Hiram Jones» sobre su producto al tratar de venderlo en el mercado. El hecho de que no proceda así significa que no sería una medida beneficiosa, dentro de la situación concreta de su producto en el mercado. El punto principal reside en que, en algunos casos, los consumidores y los empresarios de orden inferior consideran cada denominación como si representara un producto *único*, mientras que, en otros casos, los compradores consideran lo que produce una empresa —un dueño de productos o un conjunto de dueños que operan conjuntamente— como de valor de uso idéntico al de los productos de otras empresas. Cuál ha de ser la situación que se presente es asunto que depende enteramente de las valoraciones que hagan en cada caso concreto los compradores.

Más adelante analizaremos con mayor detalle la desordenada maraña de falacias que contienen las diversas teorías sobre «competencia monopolística»; en el punto actual tratamos de llegar a una definición del monopolio *per se*. Continuando: hay tres posibles definiciones coherentes de monopolio. Una deriva de sus orígenes lingüísticos: *monos* (solo) y *polein* (vender), o sea que la definición es *el único vendedor de cierto bien*. Se trata por cierto de una definición legítima, pero es extraordinariamente amplia. Significa que, siempre y cuando exista la menor diferenciación entre los productos individuales, el productor y vendedor individual es un «monopolista». El abogado John Jones es monopolista respecto de los servicios

jurídicos de John Jones. Tom Williams, médico, es «monopolista» de sus propios y únicos servicios médicos, etc. El dueño del Empire State Building es «monopolista» en cuanto a los servicios de arrendamiento que presta su edificio. Por tales razones, la definición cubre todas las distinciones que hace el consumidor entre productos individuales, titulándolos: establecimiento de «monopolios».

Debe recordarse que únicamente los *consumidores* pueden decidir, en caso de que dos mercancías se ofrezcan en el mercado, si se trata de un mismo artículo o de dos artículos diferentes. El caso no puede resolverse por medio de la inspección física del producto. La naturaleza física elemental del artículo puede constituir solo *una* de sus propiedades; en la mayoría de los casos, un nombre acreditado, la «buena voluntad» que merece una compañía en particular o una atmósfera más agradable en una tienda diferenciarán a un producto de sus rivales, en la opinión de muchos de sus clientes. Entonces los productos se convierten en un *artículo* diferente para los consumidores. Nadie puede, por adelantado, tener seguridad —y el economista menos que nadie— acerca de que una mercancía que vende *A* será tratada en el mercado como homogénea al bien vendido por *B*, físicamente igual.^{27, 28}

27. Los economistas a menudo han formulado el cargo, por ejemplo, de que los consumidores que están dispuestos a pagar un precio más elevado por el mismo artículo en una tienda con atmósfera más agradable proceden de una manera «no racional». En realidad, su proceder no es en modo alguno contrario a la razón, puesto que los consumidores no solo compran la parte física de una lata de judías, sino la lata que se vende en determinado almacén, y estos factores pueden (o no) significar para ellos alguna diferencia. Los comerciantes se encuentran mucho menos influidos por esas circunstancias «no físicas» (aun cuando la buena voluntad también influya sobre sus compras), no porque sean más «racionales» que los consumidores, sino debido a que no tienen en cuenta, como los consumidores, sus propias escalas de valores para decidir en cuanto a sus compras. Como vimos antes, en general los comerciantes obedecen únicamente a motivos relacionados con las ganancias esperadas que han de traerles los bienes que ponen en el mercado. Un excelente enfoque de la definición de «producto homogéneo» se encontrará en G. Warren Nutter, «The Plateau Demand Curve and Utility Theory», *Journal of Political Economy*, diciembre de 1955, pp. 526-28. Véase también Alex Hunter, «Product Differentiation and Welfare Economics», *Quarterly Journal of Economics*, noviembre de 1955, pp. 533-52.

28. El profesor Lawrence Abbott, en una de las obras teóricas sobresalientes de los últimos años, demuestra también que, a medida que la civilización y la economía

De ahí que existan pocos aspectos en los que la primera definición de «monopolio» pueda utilizarse con éxito, pues tal definición depende de que sea posible seleccionar un «bien homogéneo», cosa que jamás puede ser decidida por el economista. ¿Qué es lo que constituye una mercancía homogénea (es decir, una industria)? ¿Acaso las corbatas, los pañuelos, los pañuelos moteados, etc., o los pañuelos que fabrica Jones? Únicamente lo decidirán los consumidores, y es probable que ellos, como consumidores diferentes que son, adopten distintas decisiones en cada caso concreto. Por eso el uso de la primera definición probablemente nos reduzca a una escueta definición

adelantan, los productos se hacen cada vez más diferenciados y cada vez menos homogéneos. Por lo pronto, ocurre que hay más diferenciación en el nivel consumidor que en el productor, y la economía en expansión se hace cargo de una creciente proporción de bienes de los que anteriormente se ocupaba el consumidor mismo; en consecuencia, le suministra más artículos terminados y menos materias primas que antes (pan en vez de harina, tejidos en vez de hilo de lana, etc.). De esa manera, hay más oportunidad para diferenciaciones. Además, a la conocida imputación de que los anuncios comerciales tienden a crear diferenciaciones en la mente del consumidor que *realmente* no existen, Abbott replica incisivamente que en verdad es más probable que ocurra *lo contrario* y que el avance de la civilización aumenta en los consumidores la perspicacia y la facultad discriminatoria para advertir las diferencias que antes ignoraban. Dice Abbott: «[...] A medida que el hombre se hace más civilizado, desarrolla grandes facultades de percepción con respecto a las diferencias de calidad. La homogeneidad subjetiva puede existir, aun cuando falte la objetiva, debido a la falta de capacidad o de disposición en los compradores para percibir diferencias entre productos casi idénticos y para hacer discriminaciones al respecto. A medida que una sociedad madura y que mejora la educación, la gente aprende a desarrollar facultades discriminatorias más sagaces. Sus exigencias se tornan más particulares. Empieza a experimentar preferencias, digamos, no simplemente por el vino blanco, sino por el Chablis de 1948. La gente, en general, se inclina a subestimar la importancia de diferencias que son aparentemente triviales en materias en las cuales no son expertos. Una persona que no sabe música puede no estar dispuesta a admitir que exista alguna diferencia de tonos entre un Steinway y un piano común, ya que ella es incapaz de advertirla. Quien no es golfista, tiene más probabilidad que el jugador habitual de pensar que todas las marcas de pelotas de golf son virtualmente iguales». Lawrence Abbott, *Quality and Competition* (Columbia University Press, Nueva York, 1955), pp. 18-19 y cap. I. Véase también *ibíd.*, pp. 45-46, y de Edward H. Chamberlin «Product Heterogeneity and Public Policy», en *Towards a More General Theory of Value* (Oxford University Press, Nueva York, 1957), p. 96.

de monopolio, como el exclusivo derecho de propiedad que toda persona tiene sobre lo que le pertenece, y esto, en forma absurda, ¡haría de toda persona individual un monopolista!²⁹

La primera definición, pues, es coherente, pero de muy poca utilidad. La posibilidad de valerse de ella es muy limitada, y la expresión ha adquirido connotaciones emocionales de mucha importancia, originadas en el uso anterior de definiciones sustancialmente diferentes. Por razones que más adelante señalaré, la expresión «monopolio» tiene para la mayoría de la gente connotaciones siniestras y malignas. Por lo general, «monopolista» es un calificativo que implica abuso; aplicarlo a la gran mayoría de la población, y hasta a todo el mundo, generaría confusión e incluso sería risible.

La segunda definición se relaciona con la anterior, aunque presenta diferencias significativas. Fue, en verdad, la definición originaria

29. Extraño es que, a pesar de la abundante literatura sobre los monopolios, pocos economistas se hayan tomado el trabajo de *definir* el monopolio, y estos problemas, en consecuencia, hayan sido pasados por alto. Mrs. Robinson, en su famosa obra *Economics of Imperfect Competition*, advirtió la dificultad, para después eludir la cuestión en todo el resto de su libro. Admite que, sometido a un cuidadoso análisis, o el monopolio quedaría definido como el control que tiene todo productor sobre su producto, o simplemente no podría existir en absoluto en el mercado libre, puesto que la competencia para conseguir el dólar del consumidor existe entre todos los productos, mientras que son muy pocos los artículos rigurosamente homogéneos. Mrs. Robinson trata luego de eludir la cuestión, retornando al «sentido común» para definir el monopolio como lo que existe cuando hay una marcada diferencia entre el producto y otros sustitutos que podría adquirir el consumidor. Pero eso no puede servirnos. En primer lugar, la ciencia económica no puede establecer reglas cuantitativas, de modo que nada hay que podamos decir en cuanto a la dimensión de las diferencias. ¿Cuándo se convierten estas en «marcadas»? En segundo lugar, aun si tales «reglas» tuvieran algún significado, no habría manera de medir las entrecruzadas elasticidades de las demandas, la elasticidad de sustitución entre los productos, etc. Estas elasticidades de sustitución cambian todo el tiempo y tampoco podrían medirse con éxito, aun si permanecieran constantes, ya que las condiciones de la oferta están en permanente variación. No existe ningún laboratorio en el que todos los factores económicos puedan ser mantenidos en estado fijo. Después de llegar a ese punto en su estudio, Mrs. Robinson prácticamente olvida todo lo referente a la heterogeneidad del producto. Joan Robinson, *Economics of Imperfect Competition* (Macmillan, Londres, 1953), pp. 4-6. Cf. también Hunter, *op. cit.*, pp. 547 ss.

de monopolio y, precisamente, aquella a que responden las connotaciones siniestras que tiene esta palabra para el espíritu popular. Retornemos a la expresión clásica que tuvo en las palabras del gran jurista del siglo XVII, Lord Coke:

Monopolio es el establecimiento u otorgamiento por parte del rey, mediante merced, concesión suya, o de otra manera [...] a cualquier persona o personas, cuerpos políticos o corporativos, para la exclusiva venta, compra, fabricación, elaboración o uso de alguna cosa, por medio de lo cual cierta persona o personas, cuerpos políticos o corporativos, resultan restringidos en cuanto a libertades que anteriormente tenían, o entorpecidos en su legítimo comercio.³⁰

En otras palabras, diremos que, según esta definición, *monopolio es una merced de privilegio especial que otorga el Estado, por la que se reserva en favor de un individuo o grupo particular cierto campo de la producción*. Queda prohibida a los demás la entrada en ese campo, y los gendarmes del Estado hacen respetar esa prohibición.

Esta definición de monopolio se remonta al sistema del *common law* y tuvo en Inglaterra gran importancia política durante los siglos XVII y XVIII, cuando se libró una lucha histórica entre los partidarios de la libertad y los de la Corona acerca del asunto del monopolio, como opuesto a la libertad de producción y de empresa. Con referencia a tal definición, no puede sorprender que «monopolio» adquiriera, en el sentir del público, connotaciones de siniestro interés y tiranía. Las enormes restricciones a la producción y al comercio, tanto como el establecimiento por el Estado de una casta monopolista de favoritos, fueron objeto de vehementes ataques durante varios siglos.³¹

30. Citado en Richard T. Ely y otros, *Outlines of Economics*, 3.^a ed. (Macmillan, Nueva York, 1917), pp. 190-91. Blackstone dio con la misma definición y llamó al monopolio «licencia o privilegio otorgado por el rey». Véase también A. Leo Weil, *Chicago Conference*, p. 86.

31. La invasión de privilegios monopolísticos otorgados por la reina Isabel y Carlos I provocó la resistencia hasta de los serviles jueces de la Corona, y en 1624 el Parlamento declaró que «todos los monopolios son completamente contrarios a las leyes

En la siguiente cita de uno de los primeros economistas americanos, Francis Wayland, queda clara la importancia que anteriormente tuvo esa definición para el análisis económico:

Monopolio es un derecho exclusivo otorgado a un hombre o a un conjunto particular de hombres para que utilicen su trabajo o capital de alguna manera especial.³²

Es obvio que este tipo de monopolio *jamás* puede aparecer dentro del mercado libre, no trabado por la intervención del Estado. De acuerdo con la definición estudiada, no puede haber problemas de monopolio dentro de la economía libre.³³ Muchos autores han hecho la objeción de que los nombres distintivos y las marcas registradas, generalmente considerados como parte del mercado libre, en realidad constituyen un mercado de privilegio especial, concedido por el Estado. Ninguna otra empresa puede competir con los chocolates Hershey produciendo su propio artículo y denominándolo chocolate Hershey.³⁴ ¿Acaso no es esa una restricción impuesta por el

de este reino y son y serán nulos». Este espíritu antimonopolístico tuvo profundas raíces en América, y la primitiva constitución de Maryland declaró que los monopolios eran «odiosos» y «contrarios a los [...] principios del comercio». Ely, *op. cit.*, pp. 191-92. Véase también Francis A. Walker, *A Political Economy* (Henry Holt & Co., Nueva York, 1911), pp. 483-84.

32. Francis Wayland, *The Elements of Political Economy* (Gould & Lincoln, Boston, 1854), p. 116. *Cf.* esta última definición de Arthur Latham Perry: «Un monopolio, como implica el origen de la palabra, es una restricción impuesta por el gobierno sobre la venta de ciertos servicios». Perry, *op. cit.*, p. 190. En los últimos años el concepto casi se ha perdido. Ejemplo excepcional en la actualidad es el siguiente: «El monopolio existe cuando el gobierno, mediante su poder coercitivo, limita a una persona u organización particular, o a una combinación de ambas, el derecho de vender ciertos y determinados bienes o servicios. Se trata de una violación del derecho de ganarse la vida». Heath, *op. cit.*, p. 237.

33. Como dijo Weil: «Los monopolios no pueden crearse mediante asociación o convenio. No tenemos ahora cartas patentes que den derecho exclusivo. Es, en consecuencia, totalmente injustificable el uso del término "monopolio" aplicado a los efectos de la fusión de industrias». Weil, *Chicago Conference*, pp. 86 y ss.

34. Por ejemplo, Edward H. Chamberlin, *Theory of Monopolistic Competition*, 7.^a ed. (Harvard University Press, Cambridge, 1956), pp. 57 y ss., 270 y ss.

Estado sobre la libertad de entrada en el mercado? ¿Y cómo puede haber «verdadera» libertad de entrar en esas condiciones?

Sin embargo, semejante argumentación equívoca por completo la naturaleza de la libertad y la propiedad. Dentro de la sociedad libre, todo individuo tiene derecho de propiedad sobre *sí mismo* y sobre el uso exclusivo de sus propios bienes. Incluido en estos se encuentra su *nombre*, rótulo lingüístico que es suyo exclusivamente y que está identificado con él. El nombre es parte esencial de la identidad del hombre y, en consecuencia, de sus bienes. Decir que es «monopolista» con respecto a su nombre no es otra cosa que decir que es monopolista en cuanto a su voluntad y sus bienes; y tal extensión del significado de la palabra «monopolista» a todas las personas del mundo significaría utilizar el vocablo de un modo absurdo. La función «gubernamental» en defensa de la persona y los bienes, tan pronto como alguien pretenda invadirlos, de vital importancia para la existencia de una sociedad libre, involucra la defensa del nombre particular o marca registrada de toda persona contra el fraude que significa la *falsificación* o el *engaño*. Significa hacer ilegal que John Smith pretenda ser Joseph Williams, destacado letrado, cobrando por sus opiniones legales después de haber dicho a los clientes que son las de Williams. Tal fraude no solo es robo implícito en perjuicio del consumidor, sino uso abusivo del derecho de propiedad que tiene Williams sobre su nombre y su persona. Y el uso de la marca Hershey por parte de alguna empresa de chocolates constituiría un acto equivalente de invasión, de fraude y falsificación.³⁵

Antes de adoptar esa definición de monopolio, por considerarla apropiada, debemos examinar la tercera definición: el monopolista como *persona que ha logrado obtener un precio de monopolio*. Tal

35. Podría objetarse que estos son conceptos vagos y que suscitan la aparición de problemas. Estos aparecen, pero no son insalvables. Así, si un hombre se llama Joseph Williams, ¿acaso esto impide que algún otro tenga el mismo nombre y acaso todo futuro Joseph Williams debe ser considerado un criminal? Claramente corresponde contestar: No, siempre que no exista, por parte de uno, un intento de personificar al otro. En suma, no es tanto el nombre *per se* lo que es propiedad de un individuo, sino el nombre relacionado con su persona.

definición no ha sido jamás presentada de una manera explícita, pero se ha encontrado implícita en las más valiosas de las obras neoclásicas sobre el asunto. Tiene el mérito de destacar la importante cuestión económica del precio de monopolio, su naturaleza y sus consecuencias. A este respecto, examinaremos ahora la teoría neoclásica del precio de monopolio para averiguar si realmente tiene el contenido que a primera vista parece poseer.

b) *Teoría neoclásica del precio de monopolio*³⁶

En secciones anteriores nos hemos referido al precio de monopolio como al establecido, sea por un monopolista, sea por un cártel de productores. En este punto, debemos examinar la teoría más ajustadamente. Mises ha dado una sucinta definición de monopolio:

De ser las condiciones tales como para que el monopolista pueda conseguir mayores ganancias netas, vendiendo una cantidad menor de su producto a un precio por encima del que obtendría vendiendo más cantidad de lo que produce a un precio menor, surge en esa situación un precio de monopolio, más elevado que lo que habría sido el potencial de mercado en ausencia del monopolio.³⁷

La doctrina del precio de monopolio puede resumirse de la manera siguiente; cierta cantidad de un artículo, al ser producida y vendida, determina en el mercado *un precio competitivo*. Un monopolista, o un cártel de empresas, en caso de que, *al nivel del precio competitivo*, la curva de demanda sea inelástica, pueden restringir

36. Se encontrarán claras expresiones de la teoría del precio de monopolio en Mises, *Socialism*, pp. 385-92, y *Human Action*, pp. 278, 354-84; Carl Menger, *Principles of Economics* (The Free Press, Glencoe, Illinois, 1950), pp. 207-25; Frank A. Fetter, *Economic Principles* (The Century Co., Nueva York, 1915), pp. 73-85, 381-85; Harry Gunnison Brown, «Competitive and Monopolistic Price-Making», *Quarterly Journal of Economics*, XXII, 1908, pp. 626-39; y Wieser, *Social Economics*, pp. 204, 211-212. En este caso particular, «neoclásica» comprende a «austriaca».

37. Mises, *Human Action*, p. 278.

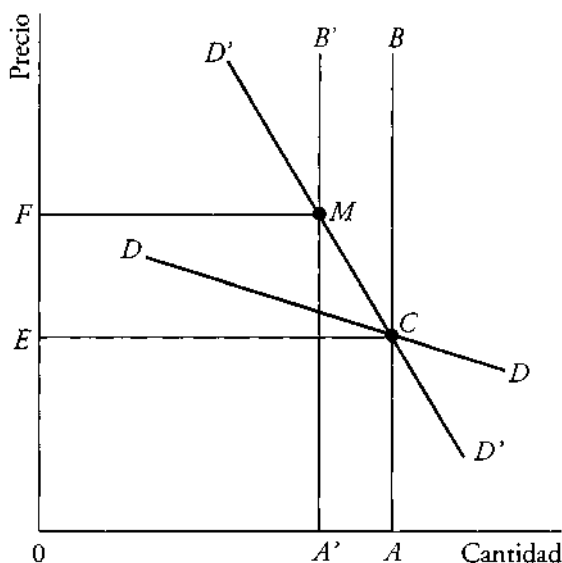
las ventas y elevar el precio con el fin de alcanzar el punto de máximos resultados. Si aquella, en cambio, es «elástica» al nivel del precio competitivo, el monopolista o el cártel no restringen sus ventas con miras a conseguir mayor precio. De ahí resulta, como señala Mises, que no hay motivo para preocuparse por el «monopolista» (en el sentido de la primera definición mencionada); que sea o no productor único de una mercancía es asunto que carece de importancia y gravitación en cuanto a los problemas catalácticos. El hecho adquiere relevancia en caso de que la configuración de su correspondiente curva de demanda permita la restricción de las ventas, con mayor ganancia al precio de monopolio.³⁸ Si descubre la existencia de una curva de demanda inelástica *después* de haber producido por error una excesiva cantidad de mercancía, el productor tiene que destruir o mantener apartada de la venta una parte de sus existencias; posteriormente restringe la producción al nivel más remunerativo.

El análisis del precio de monopolio queda representado en el diagrama de la figura 1. El supuesto básico que generalmente queda implícito es que hay cierta existencia susceptible de ser identificada, digamos OA , y cierto precio de mercado, también identificable, AC , que habrán de resultar de condiciones competitivas.

Así, AB representa la línea de las existencias dentro de la «competencia». Luego, de acuerdo con la teoría, en caso de que la curva de demanda sea «elástica» por encima de aquel precio, no habrá oportunidad de restringir las ventas obteniendo un precio más elevado o de «monopolio». Tal curva de demanda sería DD . Por otro lado, si la curva de demanda fuera inelástica por encima del punto de precio competitivo, como en $D'D'$, le sería provechoso al monopolista restringir sus ventas a, digamos, OA' (representando la línea de

38. Así: «La mera existencia de monopolio no tiene significado alguno. Quien publica un libro sujeto a derecho de autor es un monopolista. Pero puede que no esté en condiciones de vender ni un solo ejemplar, por bajo que sea el precio que ponga. No todos los precios a que un monopolista vende una mercadería monopolizada son de monopolio. Estos solo son aquellos a los que es más ventajoso para el monopolista restringir el monto total a venderse, que aumentar las ventas hasta el límite accesible en un mercado competitivo». *Ibíd.*, p. 356.

FIGURA 1
FORMACIÓN DEL PRECIO DE MONOPOLIO,
DE ACUERDO CON LA DOCTRINA NEOCLÁSICA



existencias por $A'B'$), obteniendo un precio de monopolio $A'M$. Esto proporcionaría al monopolista el máximo beneficio monetario.³⁹

39. Hacemos abstracción aquí de las consideraciones relativas al gasto monetario o «coste monetario». Cuando el productor contempla la venta de existencias «ya producidas», aquellos gastos monetarios anteriores carecen por completo de importancia. Cuando lo que se contempla es la venta futura de producción presente y futura, las actuales consideraciones monetarias adquieren importancia y el productor se esfuerza por obtener los mayores resultados *netos* que pueda. En cualquier caso, será fijado algún punto A' , cualquiera que sea la configuración de los costes monetarios, a menos, en verdad, que los costes monetarios medios se encuentren en un descenso tan rápido en esa región como para determinar que, después de todo, el «punto competitivo» sea el más remunerativo. Es curioso que sea precisamente la condición de rápida caída de los costes medios lo que ha preocupado tanto a los autores antimonopolistas, a quienes se ha visto desazonados por la posibilidad de que una empresa dada, en cualquier industria, pudiera alcanzar dimensiones de «monopolio» debido a aquella circunstancia. Y, con todo, si es el precio de monopolio y no el monopolio lo que tiene particular importancia, esas preocupaciones son claramente infundadas. Sobre la falta de importancia

La curva de demanda inelástica, al ofrecer la oportunidad de monopolizar, puede presentarse a un monopolista único, respecto de un producto dado, o a una «industria en su conjunto», cuando se organiza en un cártel formado por los diferentes productores. En este último caso, la *curva de demanda, tal como se presenta para cada empresa, es elástica*. En el precio competitivo, si una empresa sube sus precios, la mayoría de sus clientes traslada sus compras a la competencia. En cambio, si las empresas se encuentran cartelizadas, en muchos casos el menor margen de sustitución que tienen los consumidores convierte en *inelástica* la curva de demanda que *se presenta ante el cártel*. Esta situación es la que da impulso a la formación de los cárteles que estudiamos anteriormente.

c) *Consecuencias de la teoría del precio de monopolio*

1. El medio ambiente competitivo

Antes de emprender el análisis crítico de la teoría del precio de monopolio, podemos examinar algunas de las consecuencias que de ella derivan. En esta sección, por el momento, supondremos que la teoría del precio de monopolio es válida.⁴⁰ En primer lugar, *no* es verdad que el «monopolista» (dando a la expresión el significado de la tercera definición: «el que obtiene un precio de monopolio») quede a salvo de la influencia de la competencia o esté en condiciones de imponerse a voluntad sobre los consumidores. Los más autorizados entre los teorizantes del precio de monopolio admiten que el monopolista se encuentra sometido a las fuerzas de la competencia, como lo están las demás empresas. No puede fijar precios tan elevados como

general de las consideraciones relacionadas con el coste, en la teoría del monopolio, véase Chamberlin, *The Theory of Monopolistic Competition*, pp. 193-94.

40. Dedicamos espacio al análisis de la teoría del precio de monopolio y a sus consecuencias, debido a que la teoría, aun cuando carente de validez dentro del mercado libre, demostrará ser muy útil para el análisis de las consecuencias del otorgamiento de monopolios por parte del gobierno.

quiera, y se encuentra limitado al respecto por la configuración de la demanda de consumo. En verdad, y por definición, al presentarse la demanda ante el monopolista, *por encima del precio de monopolio se convierte en elástica*. Ha sido una tendencia infortunada entre los autores hablar de «curva de demanda elástica» o «inelástica» omitiendo señalar que toda curva tiene diferentes «tramos» a lo largo de los cuales pueden existir grados variables de elasticidad o inelasticidad. Por definición, el precio de monopolio es aquel en el cual el beneficio de la empresa o el cártel se encuentra en el punto más alto; por encima de ese precio, toda nueva «restricción» de producción y ventas habrá de reducir el beneficio monetario del monopolista. *Esto implica que la curva de demanda se convertirá en elástica, por encima de ese punto*, al establecerse en el mercado. Los consumidores convierten en elástica la curva por medio de su facultad de sustituir los bienes adquiridos por otros al hacer sus compras. Hay artículos que entran en competencia «directamente» en cuanto al valor de uso que tienen para el consumidor. Si alguna empresa o combinación de empresas, por ejemplo, obtuviera precio de monopolio para la pastilla de jabón, las amas de casa podrían usar detergentes, limitando así la gravitación del precio de monopolio. Pero además, *todos los artículos sin excepción están en competencia por conseguir los dólares u onzas de oro*. Si los yates se hacen demasiado costosos, el consumidor puede sustituir esa inversión gastando en casas de recreo, o puede sustituir los libros por aparatos de televisión, etcétera.⁴¹

41. Mises advierte: «Grave error sería deducir de la antítesis entre precio de monopolio y precio competitivo que el primero sea una excrecencia resultante de la falta de competencia. Siempre existe en el mercado la competencia cataláctica. Esta última no interviene menos como factor en la determinación de los precios de monopolio que en la de los competitivos. La forma de la curva de demanda, que posibilita la aparición de los precios de monopolio y dirige la conducta de los monopolistas, queda determinada por la competencia de todas las demás mercancías que en el mercado se disputan los dólares de los compradores. Mientras más altos sean los precios que el monopolista fija para vender, habrá más compradores potenciales que desvíen sus dólares hacia otros artículos que estén en venta. En el mercado, toda mercancía se encuentra en competencia con todas las demás mercancías». Mises, *Human Action*, p. 278.

Más aún, a medida que el mercado avanza, que se invierte capital y que el mercado se hace cada vez más especializado, la curva de demanda por cada producto tiende a hacerse cada vez más elástica. A medida que el mercado se desarrolla, la diversidad de bienes disponibles aumenta enormemente. Mientras crece el número de artículos disponibles, más bienes pueden ser adquiridos por la clientela y, *ceteris paribus*, la demanda por cada artículo alcanza mayor elasticidad. El resultado será que las oportunidades para establecer precios de monopolio mostrarán tendencia a disminuir, a medida que el mercado y los «métodos capitalistas» progresen.

2. Beneficio monopolístico vs. ganancia de monopolio para un factor de producción

Muchos teorizantes del precio de monopolio han afirmado que el establecimiento de esa clase de precios significa que el monopolista queda en condiciones de alcanzar «beneficios monopolísticos» permanentes, y comparan esto con las ganancias y pérdidas en «competencia», las que desaparecen dentro de la economía de giro uniforme. Cuando impera la «competencia», si se observa que una empresa obtiene grandes ganancias de un determinado proceso de producción, hay otras empresas que tratan de aprovechar con premura las perspectivas que se presentan, y aquellas ganancias desaparecen. En cambio, en el caso del monopolista, según se afirma, su posición única le permite seguir obteniendo los beneficios en forma permanente.⁴²

La utilización de semejante terminología revela incompreensión de la «ganancia» y la «pérdida». Ambas son resultado exclusivo de la actividad empresarial, la cual a su vez aparece como consecuencia de la incertidumbre con respecto al futuro. La acción empresarial en el mercado es la que obtiene provecho de las estimadas discrepancias entre los precios de venta y los de compra correspondientes

42. No discutimos el punto, que en general se admite, referente a que las ganancias monopolísticas quedan capitalizadas en forma de ganancias en las acciones que representan el capital de la empresa.

a los factores de producción. Aquellos cuyas previsiones son mejores y más acertadas consiguen ganancias; los que se equivocan sufren pérdidas. En la economía de giro uniforme, donde todos han quedado asentados en un invariable ciclo de actividad, no puede haber ganancia ni pérdida porque en el mercado no existe incertidumbre alguna. Lo dicho se verifica también con respecto al monopolista. En la economía de giro uniforme obtiene su «específica» ganancia de monopolio, *no* en carácter de empresario, sino como dueño del producto que vende. Su ganancia de monopolio representa un *rédito* agregado a su producto monopolizado: sea para un individuo o para un cártel, es ese producto el que devenga más rédito por intermedio de la restricción de su oferta.

Surge la pregunta: ¿Por qué no pueden otros empresarios echar mano a la beneficiosa oportunidad y dedicarse a la producción del artículo en cuestión, tendiendo así a que la oportunidad desaparezca? En el caso del cártel, esa será la tendencia que habrá de prevalecer precisamente, conduciendo al quebrantamiento de la situación de precio de monopolio. Aun en el caso de que las empresas, que recientemente han entrado en la industria, sean «compradas» mediante el ofrecimiento de cuotas dentro del antiguo cártel, y tanto las empresas nuevas como las antiguas se pongan de acuerdo en cuanto a cupos de producción y entrada, tales actos no serán suficientes para mantener a salvo el cártel. Porque habrá nuevas empresas que se sentirán tentadas de adquirir una participación en las ganancias de monopolio, y siempre aparecerán más, hasta que el funcionamiento íntegro del cártel deje de ser provechoso debido a la existencia de demasiadas empresas que participan de los beneficios. Ante situaciones tales, la presión acrecentará su fuerza en las empresas más eficientes para que se aparten del cártel, rehusándose a seguir proporcionando cómodo amparo a una cantidad de empresas ineficientes.

En el caso de un monopolista único, será su marca o la particular buena voluntad de los consumidores lo que impida que otros productores le arrebaten sus beneficios de monopolio; de lo contrario, tiene que ser beneficiario de algún privilegio especial de monopolio otorgado por el gobierno, en cuyo caso los demás productores se ven impedidos por la fuerza de producir el mismo artículo.

Prosigamos nuestro análisis de la ganancia de monopolio. Hemos dicho que la ganancia deriva del ingreso obtenido por la venta de cierto producto. Pero tal producto debe ser producido por *factores*, y hemos visto que el provecho devengado por todo producto se resuelve en provecho para los factores que lo producen. La «imputación» mencionada tiene también que ocurrir, dentro del mercado, en cuanto a las ganancias de monopolio. Digamos por ejemplo que la Staunton Washing Machine Company ha conseguido obtener, para su producto, un precio de monopolio. Es claro que la ganancia de monopolio no puede atribuirse a las máquinas, la fábrica, etc., que producen las lavadoras. Si la Staunton Company ha comprado aquellas máquinas a otros productores, paulatinamente, a medida que las maquinarias fueran reemplazadas, toda ganancia de monopolio iría a aumentar el patrimonio de quienes las fabricaron. Dentro de la economía de giro uniforme, en la que desaparecen las ganancias y las pérdidas del empresario, por igualar el precio del producto a la suma de los precios de sus factores, toda ganancia de monopolio sería devengada por un *factor*, no por un producto. Más aún, ningún ingreso, salvo el del tiempo, podría corresponder al dueño de un bien de capital, debido a que todo bien de capital tiene a su vez que ser producido por factores de orden superior. Al final, todos los bienes de capital pueden resolverse en los factores *tierra, trabajo y tiempo*. Pero si la Staunton Company no puede por sí misma obtener, de un precio de monopolio, ganancias de monopolio, es obvio que no se beneficiaría restringiendo la producción para conseguir tal ganancia. En consecuencia, precisamente así como en la economía de giro uniforme *ningún* ingreso puede específicamente corresponder a los dueños de bienes de capital, tampoco pueden estos recibir ganancias de monopolio.

Las ganancias de monopolio tienen, pues, que ser imputadas a los factores trabajo o tierra. En el caso de un nombre-*marca*, por ejemplo, se monopoliza cierta especie de factor trabajo. El nombre, como lo hemos visto, es un rótulo de identificación único para una persona (o grupo de personas que actúan en cooperación) y es por eso atributo de la *persona* y de su energía. Considerado *en general*, «trabajo» es el término que designa los esfuerzos productivos

de la energía personal, cualquiera que sea su contenido concreto. Un nombre-marca es, por tal motivo, *atributo específico de un factor trabajo*, el del dueño o dueños de la empresa. O bien, considerado *catalácticamente*, el nombre-marca representa la renta compensatoria del hecho de adoptar decisiones, que enriquece al dueño y a su nombre. Si la pericia en el juego de béisbol determina para Mickey Mantle un precio de monopolio, se trata de una específica ganancia de monopolio atribuible al factor trabajo. En ambos casos, pues, el precio de monopolio se origina no simplemente en la posesión única del producto final, sino, de una manera más fundamental, *en la posesión única de uno de los factores necesarios para el producto final*.

Cabría también la posibilidad de imputar una ganancia de monopolio a la propiedad de un recurso natural único, o factor «tierra». Así, un precio de monopolio para los diamantes podría atribuirse al monopolio de las minas de diamantes, de las cuales estos, al final, tienen que ser producto.

Si dentro de la economía de giro uniforme analizamos el precio de monopolio, encontramos que no puede existir «ganancia de monopolio» alguna; solo existen específicas ganancias de monopolio para los dueños de los factores trabajo o tierra. Ningún beneficio de monopolio puede enriquecer al dueño de un bien de capital. Si se ha impuesto un precio de monopolio a causa de un privilegio de monopolio otorgado por el Estado, obviamente la ganancia de monopolio es imputable a ese privilegio especial.⁴³

43. Para alcanzar un precio de monopolio, el dueño del factor tiene que cumplir dos condiciones: a) debe ser un monopolista (en el sentido de la definición) con respecto al factor en cuestión; si así no fuera, la ganancia de monopolio podría serle arrebatada por los competidores que entraran en el campo de acción; y b) la curva de demanda correspondiente al factor, por encima del punto de precio competitivo, tiene que ser inelástica.

3. ¿Un mundo de precios de monopolio?

Dentro de la estructura correspondiente a la teoría del precio de monopolio, ¿cabe afirmar acaso que *todos los precios* del mercado libre sean precios de *monopolio*?⁴⁴ ¿Pueden todos los precios de venta ser de monopolio?

Hay dos maneras de analizar este problema. Una es dedicar nuestra atención a la industria monopolizada. Como lo hemos visto, la industria que tiene precio de monopolio restringe dentro de ella la producción (y lo hace sea un cártel o una empresa aislada), con lo que deja libres los factores inespecíficos para que entren en otros campos productivos. Pero es evidentemente imposible concebir un mundo de precios de monopolio, porque eso implicaría la acumulación de factores inespecíficos sin utilizar. Puesto que las necesidades no quedan insatisfechas, el trabajo y los otros factores inespecíficos serán utilizados en alguna otra parte, y las industrias que adquieren *más* factores y producen más no pueden ser industrias de precios de monopolio, los precios de todos se encontrarán *por debajo* del nivel del precio competitivo.

Podemos también considerar la demanda de consumo. Hemos visto que para el establecimiento de un precio de monopolio resulta condición necesaria la existencia de una demanda de consumo *inelástica* por encima del punto del precio competitivo. Es obvia la imposibilidad de que *toda* industria se vea frente a tal demanda de consumo inelástica; porque *inelástica* significa que los consumidores deberán gastar una mayor suma total de dinero en adquirir el artículo cuando el precio sea más elevado, y el caso es que los consumidores disponen de cierto *stock* total de dinero y de ingresos monetarios, así como de una cantidad determinada, en un momento dado, que pueden destinar a gastos de consumo. Si gastan más en un artículo, tienen menos para gastar en otros. En consecuencia, no pueden gastar más en la adquisición de todos y *cada uno* de los artículos, y no todos los precios pueden ser de monopolio.

44. Este es el supuesto de fondo en *Economics of Imperfect Competition*.

Por lo tanto, jamás puede haber un mundo de precios de monopolio, incluso asumiendo la teoría del precio de monopolio. Debido a la estabilidad del *stock* monetario de los consumidores y al empleo de los factores desplazados, no podrían fijarse precios de monopolio en más de la mitad, aproximadamente, de las industrias de la economía.

4. Competencia «despiadada»

Los pretendidos males de la «competencia despiadada» se han convertido en un tema trillado en la literatura. Es curioso que los críticos relacionen la competencia despiadada o «excesiva» con la conquista de un precio de monopolio. La imputación acostumbrada es que una «gran» empresa, por ejemplo, vende deliberadamente por debajo del precio más provechoso, hasta el punto de experimentar pérdidas. La empresa procede de tan peculiar manera con el fin de obligar a otra empresa productora del mismo artículo a que también rebaje sus precios. La empresa «más fuerte», que tiene el capital necesario para soportar las pérdidas, hace desaparecer a la empresa «más débil» y establece un monopolio a continuación.

Pero, en primer lugar, ¿qué hay de malo en tal monopolio? (según la primera definición). ¿Qué hay de malo en el hecho de que la empresa más eficiente en cuanto al servicio al consumidor sea la que subsista, en tanto que los consumidores se niegan a ser clientes de la menos eficiente? Cuando una empresa sufre pérdidas, eso significa que tiene menos éxito que otras en cuanto a satisfacer los deseos de los consumidores. En ese caso, los factores se trasladan de la empresa menos eficiente a la más eficiente. El hecho de que una empresa desaparezca no causa daño alguno al dueño del factor que aquella utiliza y solo sufre perjuicio el empresario que ha calculado mal para decidir acerca de su producción anticipada. Una empresa desaparece precisamente porque experimenta pérdidas empresariales, es decir que sus ingresos monetarios, provenientes de sus ventas a los consumidores, son menores que el importe en dinero que tuvo que pagar antes a los dueños de los factores. Pero hubo que pagar tanto

dinero por los factores, o sea que los costes fueron tan elevados, debido a que aquellos factores podían devengar tanto como eso en alguna otra parte. Si el empresario en cuestión no puede emplear provechosamente los factores a los precios que tienen, eso se debe a que los dueños de los factores están en condiciones de vender sus servicios a otras empresas. Los costes monetarios totales pueden reducirse y mantener en funcionamiento a la empresa mientras los factores puedan ser específicos para ella y los dueños de estos factores acepten una reducción en su precio y en su ingreso, a medida que el precio del producto que elabora la empresa se vea reducido. Por eso el fracaso de las empresas se debe únicamente al error empresarial al presupuestar y a la incapacidad empresarial para conseguir factores de producción, mejorando los precios de las empresas que tienen más éxito sirviendo al consumidor.⁴⁵ De modo que la eliminación de empresas ineficientes no puede dañar a los dueños de factores ni llevar a estos al «desempleo», ya que el fracaso se debió precisamente a la existencia de ofertas competitivas más interesantes hechas por otras empresas (o, en algunos casos, a las alternativas de ocio o producción fuera del mercado). Su fracaso también favorece a los consumidores, al transferir recursos de manos de productores que los malgastan a las de los eficientes. En gran medida, son los empresarios quienes sufren por sus propios errores, en los que incurrieron a través de riesgos voluntariamente contraídos.

Resulta curioso que los críticos de la «competencia despiadada» sean en general los mismos que se quejan de que el mercado subvierte la «soberanía del consumidor». La venta de productos a muy bajo precio, hasta con pérdida inmediata, es un gran beneficio para los consumidores, y no hay razón alguna para deplorar semejante donativo. Además, si esta forma de competencia realmente indignara a los consumidores, se negarían despreciativamente a aceptar el obsequio, y en cambio seguirían siendo clientes del competidor calificado como la presunta «víctima». Al no hacerlo, sino, por el contrario, al precipitarse a aprovechar las oportunidades ofrecidas, están demostrando

45. La puja tiene lugar entre numerosas empresas de diversas industrias, y no solo entre empresas que trabajan en la misma industria.

su perfecta conformidad con tal estado de cosas. Desde el punto de vista de la soberanía del consumidor o de la soberanía individual, no hay nada de malo en la «competencia despiadada».

El único problema imaginable es el que habitualmente se menciona: que después de haber expulsado a todas las demás, mediante prolongadas ventas a bajo precio, la única empresa restante, el monopolista final, restrinja *entonces* las ventas y eleve el precio hasta que sea de monopolio. Aun cuando se admita momentáneamente como defendible el concepto de precio de monopolio, no parece muy probable que eso ocurra. En primer lugar, ya habrá tiempo de quejarse *después* de que se haya establecido el precio de monopolio, en especial después de haber visto que no podemos considerar al monopolio *per se* como un mal (primera definición).⁴⁶ En segundo lugar, una empresa no siempre estará en condiciones de obtener un precio de monopolio. En todos esos casos, incluso: a) cuando no todas las demás empresas de la industria pueden ser expulsadas o b) cuando la curva de demanda es tal como para impedir que el monopolista consiga un precio de monopolio, la «competencia despiadada» solo se traduce en una dádiva, sin efectos perjudiciales. Dicho sea de paso, de ninguna manera es cierto que las «grandes» empresas deban siempre ser las más fuertes en una «guerra de precios». A menudo, según las condiciones concretas, la empresa pequeña, con mayor movilidad, sin el peso de gravosas inversiones, se encuentra en condiciones de «bajar sus costes» (en especial cuando sus factores le son más específicos, tal como el trabajo de su dirección), compitiendo favorablemente con la empresa grande. En tales casos, por supuesto, no hay problema alguno de precio de monopolio. El hecho de que los

46. El siguiente argumento a favor de la cartelización legal compulsiva de los industriales de Alemania Occidental constituye un ejemplo más bien cómico de tal preocupación: «que la llamada competencia sin restricciones habría de producir una catástrofe con la destrucción de las industrias más débiles a manos de las más fuertes, estableciendo estas últimas como monopolios». ¡La creación de un monopolio *ineficiente* hoy, para evitar un futuro monopolio *eficiente*! M.S. Handler, «German Unionism Supports Cartels», *New York Times*, 17 de marzo de 1954, p. 12. Otros casos se encontrarán en Charles F. Phillips, *¿Competition? Yes, but...* (Foundation for Economic Education, Irvington-on-Hudson, 1955).

vendedores ambulantes, tan modestos, hayan soportado durante siglos la persecución de la violencia gubernamental, por requerimiento de sus más importantes y más capitalizados competidores, comprueba las posibilidades prácticas de esa situación.⁴⁷

Supongamos, sin embargo, que después de aquel largo y costoso proceso una empresa ha quedado finalmente en condiciones de lograr un «precio de monopolio» por vía de la «competencia despiadada». ¿Qué puede impedir que esa ganancia de monopolio atraiga a otros empresarios, dispuestos a socavar la empresa existente, consiguiendo para ellos una parte de la ganancia? ¿Qué puede obstaculizar la entrada de nuevas empresas en la industria, determinando la vuelta de los precios a los bajos niveles competitivos? ¿Acaso una empresa habrá de adoptar nuevamente los métodos de «competencia despiadada», para sufrir las consiguientes pérdidas? Si eso ocurre, los consumidores serán con mayor frecuencia beneficiarios de la generosidad que víctimas de los precios de monopolio.⁴⁸

47. ¿Qué hay del pretendidamente inmenso «poderío financiero» de una gran empresa, que le permite no verse afectada por los costes? El profesor Wayne Leeman, en un brillante artículo, ha señalado que una empresa muy grande tiene también mayor volumen de operaciones y, en consecuencia, sufre pérdidas mayores cuando vende por debajo del coste. Con mayor volumen, tiene más que perder. Por lo tanto, lo trascendente no es la *dimensión absoluta* de las empresas en competencia, sino la dimensión de sus recursos en relación con su volumen de ventas y desembolsos, lo cual hace variar el cuadro convencional de una manera drástica. Wayne A. Leeman, «The Limitations of Local Price-cutting as a Barrier to Entry», *Journal of Political Economy*, agosto de 1956, pp. 331-32.

48. Después de hacer una investigación de la situación en que se encuentra la industria de venta de gasolina al por menor (que se pretende especialmente sometida a la «competencia despiadada»), un economista manifestó: «Hay gente que afirma que los comerciantes más importantes en algunos casos reducen sus precios con el fin de eliminar competidores y, de tal manera, poder después gozar de un monopolio. Pero, como ha dicho un petrolero, “eso es como querer desplazar el océano para poder tener un lugar seco donde descansar”; los competidores nunca se amedrentan y jamás vacilan durante mucho tiempo; y reaparecerán tan pronto como queden restablecidos los precios, dándoles poca oportunidad de recuperar sus pérdidas a quienes permanecían en el mercado». Harold Fleming, *Oil Prices and Competition* (American Petroleum Institute, 1953), p. 54.

El profesor Leeman⁴⁹ ha señalado que la empresa más pequeña, desalojada por la «competencia despiadada», siempre puede cerrar a la espera de que la gran empresa se apreste a recoger las ganancias que espera de un más alto precio «de monopolio», y entonces, ¡volver a abrir sus puertas! El caso de la empresa pequeña arrastrada a la quiebra supera en importancia al ejemplo anterior. Sus instalaciones se mantienen *físicamente* intactas y pueden ser adquiridas por nuevos empresarios a precio de ocasión, con el resultado de que la nueva empresa estará en condiciones de producir a muy bajo coste y causar un daño considerable a la empresa «vencedora». Para evitar ese peligro, la empresa grande tendría que demorar el alza de precios hasta que transcurriera el largo lapso requerido para que la pequeña fábrica quede obsoleta o desgastada.

Leeman también demuestra que la empresa grande no podría mantener alejadas a las nuevas empresas pequeñas solo con su *amenaza* de competencia despiadada. Puesto que: a) probablemente las empresas nuevas interpretarán que el precio elevado del «monopolista» es índice de su falta de eficiencia, lo que les ofrece a ellas buenas posibilidades de obtener ganancias, y b) el «monopolista» no puede hacer una demostración satisfactoria de su poderío sino vendiendo *realmente* a precios bajos durante períodos apreciables. De ahí que únicamente a través de la disminución de sus costes y el mantenimiento de precios bajos, o sea sin perseguir un precio de monopolio, puede la empresa «vencedora» mantener alejados a sus rivales potenciales. Y esto significa que la competencia despiadada, lejos de haber llevado al precio de monopolio, solo ha tenido como resultado una dádiva para el consumidor y pérdidas netas para el «vencedor».⁵⁰

¿Qué decir de un típico problema mencionado con gran frecuencia por los críticos de la «competencia despiadada»? ¿Acaso la empresa grande no puede obstaculizar la entrada de pequeñas empresas

49. Leeman, *op. cit.*

50. Un prominente funcionario ejecutivo de la industria petrolera dijo a Leeman: «En esta zona hemos invertido demasiado en fábricas e instalaciones para tener deseos de invitar a una cantidad de competidores a cobijarse bajo la sombrilla protectora que son los altos precios». *Ibíd.*, p. 331.

eficientes mediante el sencillo arbitrio de comprar las instalaciones del nuevo rival, dejándolas fuera de la producción? Tal vez con un breve período de guerra despiadada de precios sea posible convencer a la nueva empresa pequeña de lo ventajoso que le resultaría vender, evitando así al monopolista los prolongados intervalos de pérdida que antes mencionáramos.

Sin embargo, nadie parece advertir lo elevado que resultaría el coste de esas compras. Leeman señala que la pequeña empresa, en verdad eficiente, puede exigir un precio tan importante por su activo como para que todo el procedimiento resulte prohibitivamente oneroso. Además, cualquier intento ulterior de la empresa grande de recuperar sus pérdidas cobrando el precio de monopolio no será otra cosa que una incitación a la entrada de nuevas empresas, y así se repetirá, una y otra vez, el costoso proceso de las compras. Eso de comprar a los competidores sería, pues, aún más gravoso que la simple competencia despiadada, la cual, como hemos visto, no es provechosa.⁵¹ 52

51. Leeman señala, al hacer una notable refutación de uno de los mitos de nuestra época, que eso es *precisamente* lo que le aconteció a John D. Rockefeller. «De acuerdo con una opinión muy difundida, había debilitado a pequeños competidores en la industria del petróleo durante un período de intensa competencia de precios, comprándoles sus empresas por muy poco dinero, y luego elevó los precios a los consumidores para resarcirse de sus pérdidas. En realidad, el proceso de ablandamiento no dio resultado [...], ya que, en general, Rockefeller terminaba pagando [...] tan generosamente que a menudo los vendedores, violando sus promesas, procedían a construir otras fábricas solo para causar molestias, con la esperanza de cobrar otra vez una jugosa compensación de su benefactor. [...] Después de un tiempo, Rockefeller se cansó de pagar [...] a los que lo extorsionaban y [...] se convenció de que la mejor manera de conservar la posición predominante que ansiaba era mantener siempre pequeños los márgenes de ganancia». *Ibid.*, p. 332. Véase también Marian V. Sears, «The American Businessman at the Turn of The Century», *The Business History Review*, diciembre de 1956, p. 391. Más aún, el profesor McGee, después de intensas investigaciones, ha demostrado que ni en una sola ocasión ha intentado la Standard Oil recurrir a «rebajas de precios destructoras», terminando así, de una vez por todas, con el mito que condena a la Standard Oil. John S. McGee, «Predatory Price-cutting: The Standard Oil (New Jersey) Case», *The Journal of Law and Economics*, octubre de 1958, pp. 137-69.

52. Leeman llega a la conclusión, enteramente correcta, de que las empresas más grandes, y no las pequeñas, son las que dominan los mercados, *no* como resultado de una competencia despiadada y de precios de monopolio, sino debido a que sacan ventaja

Por último, está el argumento contrario a las doctrinas sobre «competencia despiadada», que afirma: *Es imposible determinar si se está produciendo tal competencia o no*. El hecho de que más tarde pueda surgir un monopolio no deja siquiera establecido el motivo ni sirve ciertamente para determinar la existencia de prácticas «despiadadas». Un criterio propuesto a tales efectos es el de la venta «por debajo del coste», más correctamente expresado así: por debajo de los que habitualmente se llaman «costes variables», los gastos requeridos por la utilización de factores en la producción, suponiéndose ya efectuada la inversión en instalaciones fijas de la fábrica. Pero esto no puede en absoluto servir como criterio. Ya hemos señalado que *no existen tales cosas, una vez producida la mercancía en existencia* (independientemente de la especulación destinada a obtener un precio futuro más elevado). Los costes afectan la marcha de las decisiones durante el proceso productivo en cada paso correspondiente al camino de la inversión (en dinero y esfuerzo) que se hace adquiriendo factores. Las aplicaciones a determinados fines, las oportunidades no aprovechadas, ocurren a medida que hay que adoptar decisiones sobre producción futura y que se toman compromisos. Sin embargo, una vez que la existencia de mercancías se ha producido (y no se esperan aumentos de precio) *no hay coste* para las ventas, ya que no se pierden ventajas al vender el producto (para simplificar, se desprecian aquí los costes de venta). Como resultado, se tenderá a que las existencias de productos alcancen cualquier precio de venta que pueda obtenerse. Luego vender «por debajo del coste» no cuenta, en relación con las existencias ya producidas. La rebaja del precio puede obedecer tanto a falta de capacidad para colocar las existencias a un precio más alto como a un acto de «competencia despiadada», y para el observador resulta imposible diferenciar esos dos elementos.

de los bajos costes que resultan de la producción en mucho mayor escala y de mantener bajos los precios por temor a los competidores, tanto a los competidores *potenciales* como a los existentes. Leeman, *op. cit.*, pp. 333-34.

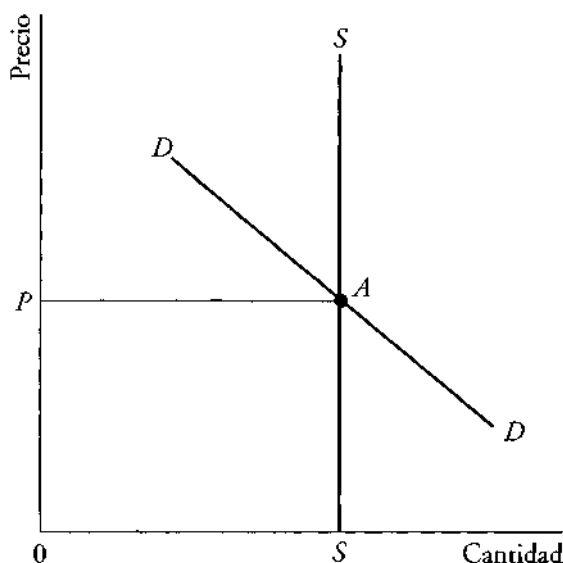
d) *La ilusión del precio de monopolio en un mercado no intervenido*

Hasta este momento hemos explicado la teoría neoclásica sobre el precio de monopolio, señalando varios conceptos erróneos con respecto a las consecuencias de tales precios. También hemos puesto de manifiesto que no hay nada de malo en el precio de monopolio, que no constituye una violación de la soberanía de los individuos, legítimamente interpretada, ni tampoco de la soberanía del consumidor. Sin embargo, la literatura económica ha demostrado muchas deficiencias en lo que se refiere a todo este asunto, incurriendo en el error de no comprender *lo que hay de ilusorio en todo el concepto de precio de monopolio*.⁵³ Si volvemos a la definición de precio de monopolio, consignada previamente, o a la interpretación diagramática de la figura 1, encontramos que supone la existencia de un «precio competitivo» al que se opone un precio más elevado, el de monopolio, resultado de la acción restrictiva. Con todo, si analizamos el punto detenidamente, se pone en evidencia que la oposición es ilusoria. En el mercado *nada hay que se parezca a un precio competitivo, que pueda ser discernido e identificado*, y, en consecuencia, no hay manera de distinguir, ni siquiera conceptualmente, ningún precio dado como de «monopolio». El pretendido «precio competitivo» no puede ser identificado ni por el productor mismo ni por un observador desinteresado.

Tomemos una empresa que se encuentre contemplando la producción de cierto artículo. Puede tratarse de una empresa «monopolista», en el sentido de producir un artículo único, o ser «oligopolista» junto con otras pocas empresas. Carece de importancia la posición que tenga, pues solo nos interesa que sea capaz o no de alcanzar un precio de monopolio, en comparación con el competitivo. Esto, a su vez, depende de la elasticidad que tenga la curva de demanda, tal como se presenta ante la empresa, *dentro de cierto rango*. Digamos que la empresa se encuentra ante cierta curva de demanda (figura 2).

53. En la literatura sobre la materia hemos encontrado una sola alusión al descubrimiento de esta falsedad: Scoville & Sargent, *op. cit.*, p. 302. Véase también Bradford B. Smith, «Monopoly and Competition», *Ideas on Liberty*, n.º 3, noviembre de 1955, pp. 66 y ss.

FIGURA 2
FORMACIÓN DEL PRECIO DE UN MERCADO LIBRE



El productor tiene que decidir cuánta cantidad del artículo debe producir y vender dentro de un período futuro, es decir, en el momento en que la curva de demanda se haga aplicable. Fijará su producción en el punto que le ofrezca mejores perspectivas de beneficios monetarios (manteniendo constantes todos los demás factores psíquicos), teniendo en cuenta las inversiones de dinero necesarias para producir cada cantidad, o sea el nivel de producción obtenible con cada importe de dinero que se invierta. Como empresario, intentará lograr los mayores beneficios a su alcance; como poseedor del factor trabajo, se esforzará por aumentar todo lo posible sus ingresos monetarios, y como dueño de tierra tratará de que el rédito de ese factor sea tan elevado como lo permitan las circunstancias.

El productor determina, sobre la base de la lógica indicada precedentemente, su inversión para producir cierta cantidad de existencias y, como dueño de los factores, vender cierta cantidad del producto, digamos OS . Suponiendo que haya estimado bien la curva de

demanda, la intersección establecerá el precio de equilibrio del mercado *OP* o *SA*.

La cuestión que asume importancia crítica se traduce en la pregunta: ¿Es el precio de mercado *OP* «competitivo» o «de monopolio»? La respuesta que corresponde asegura: *No hay manera de saberlo*. Contra lo que la teoría pretende, no hay precio «competitivo» que en alguna parte se establezca con claridad y con el cual pueda compararse *OP*. Tampoco la curva de demanda establece criterio alguno. Aun sin tener en cuenta todas las dificultades que existen para descubrir e identificar la curva de demanda (identificación que, por supuesto, solo puede hacer el mismo productor, y nada más que en forma experimental), hemos visto que el precio, si ha sido estimado correctamente, será siempre fijado por el vendedor, de una manera tal como para que *su alcance sea elástico, por encima del precio de mercado*. ¿Cómo puede saber alguien, incluso el mismo productor, si ese precio de mercado es competitivo o de monopolio?

Supongamos que después de haber producido *OS*, el productor encuentra que ganará más dinero produciendo menos cantidad del artículo en el próximo período. ¿Acaso el mejor precio que obtener mediante la reducción es necesariamente un precio «de monopolio»?

¿Por qué no podría igualmente tratarse de una variación, mediante la cual se va, desde un precio *subcompetitivo*, hacia el precio competitivo? En el mundo de la realidad, la curva de demanda no «se presenta» en forma simple ante el productor, sino que tiene que ser estimada y descubierta. Si ha producido con exceso en un período, el productor, con el fin de ganar mayores beneficios, produce menos en el próximo período; *eso es todo lo que puede decirse acerca de su manera de proceder*, porque no hay criterio alguno que permita determinar si lo que hace es mover un precio que está *por debajo* del pretendido «precio competitivo» o moverlo *por encima* de este. Por eso no podemos valernos de la «restricción de producción» como prueba para establecer si el precio es competitivo o de monopolio. Mover un precio del nivel *subcompetitivo* hacia el de competencia también supone «restringir» la producción del artículo de que se trate, a lo que acompaña, por supuesto, el aumento productivo en otras ramas, originado por los factores liberados a raíz de la restricción. *No hay*

manera de distinguir tal «restricción» —junto con la expansión que le sirve de corolario— del estado que presenta un pretendido «precio de monopolio».

En caso de que la «restricción» cause mayor inactividad para los dueños de factores, en lugar de realizarse un aumento en la existencia de otro artículo destinado al mercado continuará el aumento de algo que es, asimismo, un bien de consumo: el ocio. Con todo, no es posible determinar si de la «restricción» resulta un precio «de monopolio» o «competitivo», ni hasta qué grado estaba involucrado el motivo de incrementar el ocio.

Definir el *precio de monopolio* como aquel que se alcanza vendiendo una cantidad menor de un artículo a precio más alto carece de todo significado, ya que la misma definición es aplicable al «precio competitivo», comparándolo con uno subcompetitivo. No hay modo de definir el «precio de monopolio», en razón de que tampoco la hay para definir el «precio competitivo» a que aquel tiene que referirse.

Muchos autores han intentado establecer algún criterio para distinguir el precio de monopolio del competitivo. Algunos llaman *de monopolio* al precio que hace obtener «beneficios monopolísticos» a la empresa, en forma permanente y duradera. Esto se presenta como opuesto al precio «competitivo», con el cual desaparecen los beneficios en la economía de giro uniforme. Sin embargo, como hemos visto, jamás existen beneficios de monopolio permanentes, sino ganancias de monopolio para los dueños de los factores tierra y trabajo. Los costes en dinero para el empresario que debe adquirir factores de producción tenderán a ser iguales a sus ingresos monetarios dentro de la economía de giro uniforme, sea el precio de monopolio, sea competitivo. Con todo, las ganancias de monopolio se obtienen como *rédito* para los factores tierra y trabajo. *De ahí que ningún elemento identificable puede proporcionar jamás criterio que sirva para determinar la ausencia de ganancias de monopolio.* Si estas existen, la utilidad para el factor es mayor; de lo contrario, es menor. Pero, ¿dónde está el criterio para distinguir entre eso y una modificación en el ingreso de un factor por razones «legítimas» consecuentes a la oferta y a la demanda? ¿Cómo distinguir una ganancia «de monopolio» de un simple aumento en el beneficio que toca a un factor?

Otra teoría intenta definir la ganancia de monopolio como el beneficio recibido por un factor en mayor proporción que otro factor similar. De modo que si Mickey Mantle recibe mayor ingreso monetario que cualquier otro jugador, esa diferencia representa la «ganancia de monopolio», resultado de su monopolio natural sobre su destreza única. La dificultad grave de tal enfoque reside en que adopta implícitamente la antigua falacia clásica de contemplar los diversos factores del tipo trabajo, y también los diversos factores del tipo tierra, como de algún modo homogéneos. Si todos los factores del tipo trabajo son, en cierta manera, *un único bien*, las variaciones en los beneficios que obtiene cada uno de aquellos factores deben explicarse refiriéndolas a una especie de misterioso elemento «monopolístico», o lo que sea. Sin embargo, un artículo cuya oferta sea homogénea no es más que un *único bien*, en caso de que todas sus unidades sean intercambiables, como hemos visto antes. Pero el hecho de que Mantle y los demás jugadores reciban diferente trato significa que lo que venden no son bienes idénticos sino distintos. Exactamente como en el caso de mercancías tangibles, en el de servicios laborales personales (sea que se vendan a otros productores o directamente a los consumidores), el vendedor puede ofrecer una mercancía única y, con todo, encontrarse en competencia, atento a la mayor o menor posibilidad de sustitución, con todos los demás vendedores, respecto de las compras que hagan los consumidores (o productores de orden inferior). Pero si cada bien o servicio es único, es imposible afirmar que la diferencia entre los precios de dos de ellos represente algo parecido a una especie de «precio de monopolio»; este último, frente al precio competitivo, solo puede referirse a precios que *el mismo bien* tenga alternativamente.

Mickey Mantle puede en verdad resultar una persona con destreza única y ser «monopolista» (*como cualquier otra persona*) en la disposición de sus propios talentos; pero el hecho de que alcance o no un «precio de monopolio» (y de ahí, ganancia monopolística) jamás puede ser determinado.

Ese análisis se aplica igualmente al caso del factor tierra. Tan ilegítimo es tildar de ganancia monopolística a la diferencia determinada por la ubicación del Empire State Building y la de un almacén

rural de ramos generales, como aplicar el mismo concepto a la ganancia adicional de que disfruta Mickey Mantle. El hecho de que ambos lotes sean tierra no tiene más influencia, para determinar homogeneidad dentro del mercado, que considerar tanto a Mickey Mantle como a Joe Doakes jugadores de béisbol o, ampliando la categoría, que ambos sean trabajadores. El hecho de que cada uno de ellos sea remunerado con precio e ingreso diferentes significa que, en el mercado, se los considera diferentes. Contemplar los beneficios diferenciados correspondientes a *distintos* bienes como casos de «ganancia monopolística» equivale a privar a la expresión de todo significado.

Tampoco tiene mayor valor el intento de apoyarse en la existencia de recursos inactivos como criterio para establecer que nos encontramos frente a una «retracción» monopolística de factores de producción. Los recursos laborales inactivos siempre significan un aumento del ocio, y, en consecuencia, esta última cuestión se encontrará siempre mezclada con el supuesto móvil «monopolístico». Resulta, pues, imposible separarlos. La existencia de tierra inexplorada puede, en algún caso, obedecer a la relativa escasez de mano de obra, en comparación con la tierra disponible. Tal escasez relativa determina que sea de mayor servicio para los consumidores y, en consecuencia, más remunerativo, invertir en las tierras situadas en algunos lugares y no en otras. Los sitios en que la tierra rinde menos ingresos en potencia forzosamente quedarán sin ocupar, y la medida en que tal cosa ocurra dependerá de la cantidad de mano de obra disponible. Debemos insistir en señalar que toda «tierra» (o todo recurso natural) queda comprendida en este punto, tanto los terrenos y recursos naturales de las zonas urbanas como los de las agrícolas. La decisión que se refiere a dedicar trabajo a la tierra es comparable a la de Crusoe cuando tuvo que decidir acerca del sitio en que iba a construir su vivienda, o en qué arroyo dedicarse a la pesca. Debido a las limitaciones, tanto voluntarias como naturales, a que estaba sometido su esfuerzo de trabajo, cultivó la tierra en la zona que prometía mayor utilidad, dejando lo demás sin explotar. Tampoco este elemento puede separarse de ninguno supuestamente monopolístico. Si alguien objetara que la tierra sin cultivar es de la *misma calidad* que la cultivada y que, en consecuencia, queda en pie el argumento de la

restricción monopolística, siempre se podrá contestar que los dos pedazos de tierra *difieren necesariamente entre sí*, de no ser por otra cosa, debido a la *ubicación*, y que el hecho de que reciban trato diferente en el mercado tiende a confirmar esa diferencia. ¿Cuál es, pues, el criterio místico que puede utilizar alguien de fuera para afirmar que los dos terrenos son económicamente idénticos? En el caso de los bienes de capital, también se verifica que las limitaciones en la oferta de mano de obra serán causa frecuente de que permanezcan sin ocupar aquellos bienes de los cuales se aguarda menor producto, en comparación con otro capital en condiciones de utilizar aquella mano de obra. En este punto, la diferencia estriba en que los bienes de capital quedan siempre sin utilizar como resultado de un error *anterior* cometido por los productores, ya que tal vacancia sería innecesaria en caso de que las circunstancias actuales —demandas, precios y ofertas— hubieran sido correctamente previstas por todos aquellos. Aun cuando todo error constituya siempre algo infortunado, el mantener inactivo un capital sin perspectivas remuneradoras es el mejor de los procedimientos que pueden adoptarse; significa sacar el mejor partido posible de la situación *existente*, no de la situación que hubiera podido presentarse en caso de haberse hecho previsiones correctas. Dentro de la economía de giro uniforme, jamás existirían, por cierto, bienes de capital sin ocupación; solo existirían tierra y trabajo desocupados (hasta el punto en que tal ociosidad se prefiriera, voluntariamente, al rendimiento monetario). En ningún caso es posible llegar a identificar los actos de «retracción» puramente «monopolísticos».

Hay otro criterio también propuesto para distinguir un precio de monopolio de uno competitivo, que se expresa de la manera siguiente: en el caso competitivo, el factor marginal no produce ingreso alguno; en el caso del precio de monopolio, en cambio, se restringe el uso del factor monopolizado de modo que su utilización marginal *sí produce* ingreso. Podemos contestar en primer lugar: no hay razón alguna para sostener que en el caso competitivo todo factor habrá de utilizarse hasta el punto de *no producir* ingreso. Por el contrario, todo factor se aplica en una región de producto marginal *decreciente* pero positivo, no nulo. En verdad, como antes lo hemos expuesto,

si el valor producido por la unidad de un factor fuese igual a cero, este no sería utilizado en absoluto. Toda unidad de un factor se utiliza porque rinde algún valor productivo; de otra manera, no se emplea. Y en caso de rendir algún valor productivo, será retribuido según su valor de producción descontado.

Tal criterio jamás podría aplicarse tratándose de un factor trabajo monopolizado. ¿Qué factor trabajo gana salario cero en un mercado competitivo? Con todo, hay muchos factores monopolizados (de acuerdo con la primera definición) que son trabajo, tales como los nombres distintivos, los servicios de carácter único, la capacidad de adoptar decisiones en los negocios, etc. Hay más abundancia de tierra que de mano de obra y, en consecuencia, tiene que haber tierras sin trabajar, cuyo ingreso sea cero. Sin embargo, hasta en este punto, solo las tierras *submarginales* son las que no devengan ingreso alguno; las marginales *en explotación* reciben *algún* ingreso, por pequeño que sea.

Más aún, si fuera cierto que el ingreso de las tierras marginales es igual a cero, carecería de importancia para nuestro estudio. Sería de aplicación solo a las tierras más «pobres» o «inferiores», comparadas con las más productivas. Pero un criterio útil para determinar el precio de monopolio o el competitivo tiene que ser aplicable *no* a factores de *diferente* calidad, sino a factores homogéneos. El problema del precio de monopolio se refiere a la oferta de un factor homogéneo, y no a varios factores diferentes dentro de una categoría amplia, la tierra. En este caso, como lo hemos expuesto, todo factor devengará, dentro de una zona decreciente, algún valor de producción, y no cero.⁵⁴

Ya que, en el caso «competitivo», todos los factores devengarán algún ingreso, sigue sin haber base alguna para distinguir un precio «competitivo» del que es «de monopolio».

54. En el caso de recursos naturales susceptibles de agotarse, cualquier destino deliberado que se les dé necesariamente implica la utilización presente de una parte del recurso en cuestión (aun considerándolo como homogéneo) y la «reserva» del resto para ser destinado al uso futuro. Pero no hay manera de distinguir conceptualmente una «reserva» de una «retención monopolística» y, en consecuencia, tampoco puede hablarse de un «precio de monopolio».

Otro intento muy común de distinguir el precio competitivo del de monopolio se funda en la pretensión idealista de fijar los precios de acuerdo con el «coste marginal». No fijar los precios en igualdad con el coste marginal se considera como un caso de comportamiento «monopolístico». En semejante análisis, hay varios errores fatales. Ante todo, como veremos más adelante, no puede existir algo parecido a la «competencia pura», ese estado hipotético en que la curva de demanda para la producción de una empresa es elástica en grado infinito. Solamente en ese terreno, desde todo punto imposible, el precio se iguala, en perfecto equilibrio con el coste marginal. De otra manera, el coste marginal es igual al ingreso marginal dentro de la economía de giro uniforme, o sea el ingreso que un incremento dado en los costes devengará a la empresa. En el único caso de que la curva de demanda fuera perfectamente elástica, el ingreso marginal se reduciría hasta ser «ingreso promedio» o precio. No hay, pues, manera de distinguir entre situaciones «competitivas» y «de monopolio», ya que el coste marginal, en *todos* los casos, tenderá a igualarse con el ingreso marginal.

En segundo lugar, esa igualdad es solo una «propensión», *resultado* de la competencia, no un requisito previo para la competencia. Es una propiedad del equilibrio de la economía de giro uniforme hacia el que siempre tiende la economía de mercado, sin alcanzarlo jamás. Postularlo como «ideal de bienestar» para el mundo de la realidad, ideal que sirva de medida para las situaciones existentes —como lo han hecho muchos economistas— es equivocarse por completo respecto de la comprensión de la naturaleza del mercado y de la misma ciencia económica.

En tercer lugar, no habría razón para que las empresas, en circunstancia alguna, desistieran de guiarse por consideraciones relativas al coste marginal. De eso habrán de cuidar al perseguir los mayores beneficios netos que sea posible obtener. Pero el caso es que no existe el «coste marginal» simple y determinado, en razón de que, como antes vimos, no hay ningún período de «corto plazo» identificable, como supone la teoría. La empresa se encuentra frente a toda una gama de períodos variables para la inversión y uso de los factores, y sus resoluciones en materia de precios y producción dependen del

período futuro que considere. ¿Se trata de comprar una nueva máquina o de vender productos viejos que se acumulan en los inventarios? En ambos casos, las consideraciones de coste marginal serán diferentes.

No cabe duda sobre la imposibilidad de distinguir entre procedimientos competitivos y de monopolio, adoptados por una empresa. No puede mayormente hablarse de precio de monopolio en el caso de un cártel. Cuando el cártel fija de antemano la cantidad de su producción para un próximo período, se coloca *exactamente en la misma postura* que una empresa individual: fija la cantidad de producción en el punto en que piensa que sus beneficios monetarios serán más elevados. No hay modo de distinguir entre un precio de monopolio y otro que sea competitivo o subcompetitivo.

Hemos visto también que no hay diferencia esencial entre un cártel y una fusión, ni entre una fusión de productores que tienen bienes monetarios y otra de productores que cuentan ya con bienes de capital, invertidos para la formación de sociedades de personas o de capitales. Se tiende a pasar por alto el hecho de que la mayoría de las empresas actuales se han formado mediante la reunión —o fusión— voluntaria de bienes monetarios, lo cual responde a la tradición, todavía evidente en la literatura, que propende a identificar a la empresa con un empresario o productor individual. Prosiguiendo la argumentación, supongamos que la empresa desea expandir su producción. ¿Acaso hay diferencia esencial entre el hecho de que compre más terreno y construya una fábrica nueva, y el de adquirir una fábrica vieja, perteneciente a otra empresa? Sin embargo, en este último caso, si esa fábrica es el único bien con que cuenta la empresa, implicará, de hecho, la fusión de ambas empresas. La medida en que la fusión exista, o que se conserve independencia dentro de las diversas partes del sistema de producción, dependerá por completo de cuál sea el método más remunerativo para los productores interesados. Ese método será también el que preste mejor servicio a los consumidores. No hay manera, por lo tanto, de hacer distinciones entre un cártel, una fusión y una empresa individualmente más grande.

Podrá objetarse, a este respecto, la abundancia de conceptos teóricos, útiles y hasta indispensables que, dentro del mundo real, no

pueden ser aislados en su forma pura. De ahí que la tasa de interés no puede diferenciarse de las ganancias, siendo los diversos componentes de la tasa de interés inseparables en la práctica, aun cuando puedan ser separables analíticamente. Pero *cada uno* de tales conceptos *es definible en términos independientes entre sí, y también respecto de la compleja realidad sometida a examen*. De modo que la tasa de interés «pura» puede no existir jamás en la práctica, aun cuando teóricamente los componentes de la tasa de interés de mercado sean analizables: la tasa pura de interés, el componente relativo al precio esperado y el componente de riesgo. Son analizables debido a que cada uno de ellos *es susceptible de ser definido independientemente del complejo tasa de interés de mercado y, más aún, puede ser deducido de los axiomas de la praxeología*. La realidad y determinación de la tasa de interés pura pueden deducirse estrictamente de los principios relativos a la acción humana, de la preferencia temporal, etc. Luego se llega *a priori* hasta cada uno de aquellos componentes, en relación con la misma tasa de interés de mercado en concreto, y se deduce de verdades previamente establecidas, referentes a la acción humana. Según lo expuesto, los componentes pueden definirse por intermedio de criterios teóricos establecidos independientemente. En este caso, sin embargo, *no existe*, como hemos visto, *ninguna manera independiente mediante la cual un precio de «monopolio» pueda ser definido y distinguido de otro «competitivo»*.

No se dispone de ninguna regla anterior que sirva de guía en la formulación del distingo. Decir que el precio de monopolio se forma cuando la configuración de la demanda es inelástica por encima del precio competitivo no aclara nada, puesto que ningún método nos permite definir el «precio competitivo» de una manera independiente. Reiteremos que los elementos que hay en otras zonas de la teoría económica, en apariencia imposibles de identificar, pueden deducirse en forma independiente de los axiomas relativos a la acción humana. La preferencia temporal, la incertidumbre, las variaciones en el poder adquisitivo, etc., todo eso puede establecerse independientemente mediante razonamiento previo, y se pueden analizar sus relaciones recíprocas a través del método de las construcciones mentales.

La economía de giro uniforme puede considerarse, según nuestro análisis del sentido en que se mueve la acción, como la meta —que se aleja siempre— perseguida por el mercado. Pero, en este punto, todo lo que sabemos por medio del anterior análisis de la acción humana es que los individuos colaboran en el mercado en la compra y venta de factores y su transformación en productos, esperando venderlos a otros, finalmente a los consumidores, y que los factores se venden, haciéndose los empresarios cargo de la producción con el fin de obtener ganancia monetaria.

Si las demás consideraciones de orden psíquico permanecen idénticas, la cuantía de cualquier bien o servicio que una persona produzca será la determinada por sus expectativas de mayor ganancia monetaria. Pero en parte alguna, dentro del análisis de tal acción, será posible diferenciar conceptualmente un acto supuesto como «restrictivo» de otro que no lo sea, y en ninguna parte puede definirse el «precio competitivo» de una manera que lo diferencie del *precio de mercado libre*. Algo similar ocurre para distinguir conceptualmente un «precio de monopolio» de un *precio de mercado libre*. Pero el caso es que, cuando un concepto carece de fundamento posible en la realidad, estamos en presencia de un concepto vacío e ilusorio y no ante uno que tenga significado. Dentro del mercado libre, no hay modo de distinguir un precio «de monopolio» del «competitivo» o «subcompetitivo», ni de identificar ninguna variación como constitutiva de cambios de una a otra de tales categorías de precios. No puede encontrarse criterio alguno que sirva para hacer esas distinciones. En consecuencia, el concepto de precio de monopolio, distinguiéndolo del precio competitivo, es insostenible. Solo podemos hablar del *precio de mercado libre*.

Llegamos así no solo a la conclusión de que no hay nada de «malo» en el precio de monopolio, sino también a la de que el concepto entero carece de significado. Mucho «monopolio» existe, en el sentido del dueño único, de un único bien o servicio (primera definición), pero hemos visto que se trata de una expresión inadecuada y, además, que carece de importancia cataláctica. Un monopolio tendría importancia solo en el caso de que condujera al precio de monopolio, y hemos visto que en el mercado no existen ni el

precio de monopolio ni el competitivo. Lo único que existe es el «precio de mercado».

e) *Algunos problemas en la teoría de la ilusión del precio de monopolio*

1. Monopolio de localización

Podría objetarse que, en el caso de un *monopolio de localización*, el precio de monopolio *puede* distinguirse del competitivo en un mercado libre. Veamos lo que ocurre en el caso del cemento. Hay consumidores de cemento que habitan, digamos, en Rochester. Una empresa productora de Rochester podría cobrar un precio de competencia de X granos de oro por tonelada puesta en fábrica. El competidor más cercano se encuentra en Albany, y el coste del flete de esa ciudad a Rochester es de 3 granos de oro por tonelada. La empresa de Rochester está, pues, en condiciones de aumentar su precio ($X + 2$ granos de oro por tonelada) para sus clientes de Rochester. ¿Acaso esa ventaja de la ubicación no confiere un monopolio, siendo monopolístico el mayor precio?

Primero, como hemos visto ya, el bien que debemos tener en cuenta es el que se encuentra en manos de los consumidores. La empresa de Rochester, en cuanto a localización, tiene superioridad en el mercado de Rochester; el hecho de que la empresa de Albany no pueda competir no debe reprocharse a la empresa de Rochester. La ubicación es también factor de producción. Además, si otra empresa quisiera hacerlo, podría instalarse en Rochester para entrar en competencia.

Con todo, seamos generosos con los sostenedores de la teoría del monopolio de localización; admitamos que este monopolio (en el sentido de la primera definición) lo disfrutaran *todos* los vendedores individuales de cualquier bien o servicio. Esto obedece a la eterna ley de la acción humana —en verdad, aplicable a toda materia—, según la cual *solo una cosa puede encontrarse al mismo tiempo en el mismo lugar*. El almacenero minorista de la calle Cinco tiene monopolio para vender artículos de almacén en *esa calle*; el almacenero de la

calle Cuatro disfruta de monopolio para la venta de artículos de almacén en *su calle*, etc. En el caso de tiendas agrupadas en la misma cuadra, existen también algunos espacios de vereda sobre los cuales cada propietario ejerce monopolio de localización. La ubicación es tan específica para una fábrica o empresa como lo es la capacidad para una persona. El hecho de que el elemento «ubicación» adquiera alguna importancia en el mercado es algo que depende de la configuración de la curva de demanda de los consumidores y de cuál sea la política más provechosa para el vendedor en un caso concreto. En algunos casos, el almacenero, por ejemplo, puede cobrar los artículos que vende más caros que otros, a causa del monopolio que tiene dentro de la cuadra. En ese caso, su monopolio sobre el artículo «huevos disponibles en la calle Cinco» ha adquirido tanta importancia para los consumidores de su cuadra que puede cobrarles un precio más alto que el mercado para los huevos de la calle Cuatro, sin perderlos como clientes. En otros casos, no podrá hacerlo porque buena parte de su clientela lo abandonará, pasándose al almacenero vecino si los precios de este son más bajos. Pero un bien es homogéneo si los consumidores atribuyen igual valor a sus unidades. Si esa condición existe, las unidades se venderán en el mercado a un precio uniforme (o rápidamente tenderán a venderse en esa forma). Si luego son varios los almaceneros que tienen que adherirse a un precio uniforme, *no hay* ahí monopolio de localización.

Pero, ¿y en el caso en que el almacenero de la calle Cinco *pueda* cobrar un precio más alto que su competidor? ¿No se presenta así un claro ejemplo de precio de monopolio identificable? ¿Acaso no podrá decirse que el almacenero de la calle Cinco, en condiciones de cobrar más que su competidor por los mismos artículos, ha encontrado que la curva de demanda para sus productos es inelástica en cierta zona que se encuentra por encima del «precio competitivo», tomándose este como idéntico al precio que cobra su vecino? ¿Podríamos afirmarlo, aun cuando reconozcamos que no hay «violación de la soberanía del consumidor» en el acto en cuestión, ya que obedece a los gustos específicos de la clientela consumidora? La respuesta es un enfático NO, y la razón en que se funda es que el economista jamás puede considerar que un bien es igual a alguna sustancia física. Recordemos que

bien es alguna cantidad de una cosa divisible en ciertas unidades homogéneas. Conviene repetir que tal homogeneidad debe encontrarse reconocida en la mente del público consumidor, sin referirse a su composición física. Si la leche malteada que se consume en un mostrador es, para la mente de los consumidores, el mismo bien que la leche servida en un restaurante de moda, en tal caso, en ambos sitios el precio será el mismo. Por otro lado, hemos visto que el consumidor no compra solamente el artículo físico, *sino todos los atributos que una cosa tiene*, incluso el nombre, la envoltura y la atmósfera donde se consume. Si la mayoría de los consumidores hacen diferencia entre la comida que consumen en un restaurante o en un mostrador, de modo que por la primera se cobra mayor precio, esa comida es un artículo diferente en cada caso. La leche malteada consumida en un restaurante se convierte para buen número de consumidores en un *artículo diferente* del que consumen en el mostrador. La misma situación se presenta en el caso de nombres acreditados, aun en aquellos en los que una minoría de consumidores considera positivamente que varias marcas amparan en realidad al mismo artículo. Mientras el grueso de los consumidores siga considerando los artículos como diferentes, *son* diferentes y sus precios serán distintos. De manera similar, los bienes pueden ser *físicamente* distintos, pero mientras los consumidores los consideren iguales *son* el mismo bien.⁵⁵

El mismo análisis es aplicable al caso de la localización. Si los consumidores de la calle Cinco consideran que los artículos de almacén que se venden en esa calle son apreciablemente mejores que los de la calle Cuatro y están dispuestos a pagar más en vez de caminar alguna distancia adicional, *entonces los dos artículos se convierten en diferentes*. En lo que respecta a la localización, siempre habrá tendencia a que los dos bienes sean diferentes, pero la mayoría de las veces eso carecerá de significación en el mercado. Debido a que el consumidor puede preferir, y casi siempre habrá de hacerlo, los artículos de almacén existentes en su cuadra a los que se ofrecen en la cuadra vecina, a menudo esa preferencia *no será bastante* para neutralizar la gravitación del mayor precio de los artículos en su cuadra. Si el

55. Véase la referencia a Abbott, *op. cit.*, en la nota 28.

grueso de los consumidores sustituye el artículo de precio más elevado, *ambos serán el mismo bien en el mercado*. Y es la acción en el mercado, la verdadera acción, lo que nos interesa, y no las evaluaciones puras, carentes de significación por sí mismas. En materia de praxeología, solo nos interesan las preferencias de las que resultan *reales actos de elección*, que sirven para demostrar estos últimos, y no las preferencias mismas. Un bien no puede quedar establecido como tal prescindiendo de la preferencia del consumidor en el mercado. Los artículos de almacén de la calle Cinco pueden merecer, para los consumidores de la calle Cinco, un precio más alto que los de la calle Cuatro. Si es así, los primeros son bienes diferentes para el consumidor. De la misma manera, el cemento de Rochester puede costar más que el de Albany, en *Albany*, para los consumidores de Rochester, pero los dos son bienes diferentes en virtud de su diferencia de ubicación. Y no hay procedimiento para determinar si el precio en Rochester o en la calle Cinco es «de monopolio» o «competitivo». Ciertamente, no podría ser el que cobra la misma empresa en otro lugar, ya que se trata en realidad de precios que corresponden a dos artículos diferentes. No existe criterio teórico mediante el cual se pueda distinguir entre el ingreso simplemente debido a la ubicación, que devengan algunos lugares, del pretendido ingreso «monopolístico» de estos.

Hay otra razón para descartar toda teoría sobre precio de monopolio basado en la localización. Si todos los sitios son puramente específicos en cuanto a valor de ubicación, no tiene sentido la afirmación de que devengan un «ingreso monopolístico», puesto que el precio de monopolio, de acuerdo con la teoría, solo puede ser establecido vendiendo menos cantidad de un artículo, imponiendo así un precio más alto. *Todas* las propiedades derivadas de la ubicación de un sitio son diferentes en calidad debido a su diferente ubicación y, en consecuencia, no puede haber restricción de ventas de *parte* de un sitio. Un sitio está o no en uso. Pero los sitios no utilizados necesariamente tienen diferente ubicación que los que se usan y, por consiguiente, permanecen sin usar *a causa de que el valor de su productividad es inferior*. No están en uso porque son submarginales, y no porque sean una parte «monopolísticamente» sustraída de cierta existencia homogénea.

El teórico que sostiene la existencia del precio de monopolio de localización queda, pues, refutado, por cualquier lado que pretenda avanzar. En caso de atenerse a un aspecto limitado del monopolio ubicacional (en el sentido de la primera definición) sin ir más allá de ejemplos como el de Rochester vs. Albany, jamás se conseguirá establecer ningún criterio para el precio de monopolio, puesto que alguna otra empresa puede instalarse en Rochester, sea real o potencialmente, para disputar cualquier beneficio de ubicación de que disfrute la primera empresa. Sus precios no pueden compararse con los de sus competidores, debido a que venden artículos diferentes. Si el teorizante encara un aspecto amplio del monopolio ubicacional —con el fin de tener en cuenta el hecho de que toda localización es necesariamente diferente de otra— y compara ubicaciones separadas por escasa distancia, carece de sentido hablar de «precio de monopolio», puesto que: a) el precio de un producto en una ubicación no puede ser exactamente comparado con otro, debido a que se trata de artículos distintos, y b) cada sitio es diferente en cuanto a calidad de ubicación y, en consecuencia, ningún sitio puede ser conceptualmente dividido en distintas unidades homogéneas, de las que algunas se destinan a la venta y otras se retraen del mercado. Todo sitio constituye, en sí mismo, una unidad. Pero el caso es que tal división significa algo esencial para poder establecer una teoría sobre el precio de monopolio.

2. Monopolio natural

Blanco favorito para los críticos del monopolio, el llamado «monopolio natural» o «servicio público» define casos en que «naturalmente la competencia es impracticable». La provisión de agua para una ciudad es uno de los ejemplos típicos que se mencionan. Se considera que, desde el punto de vista tecnológico, únicamente puede existir una sola empresa para prestar servicios de provisión de agua a una ciudad. De ahí que ninguna otra empresa esté en condiciones de competir, y se pretende que es indispensable una intervención especial con el fin de impedir la imposición de precios de monopolio por parte de la empresa que preste el servicio.

En primer lugar, tal «monopolio de espacio limitado» es, precisamente, el caso en que solo una empresa, en un campo de acción, puede desempeñarse con beneficio. El número de empresas capaces de funcionar con provecho, en cualquier campo de la producción, traduce un problema de carácter institucional y depende de los datos concretos, tales como el grado que alcance la demanda de los consumidores, el tipo de producto que se vende, la productividad física de los procesos, la disponibilidad y precios de los factores de producción, la capacidad de previsión de los empresarios, etc. Las limitaciones de orden espacial llegan a carecer de importancia; como en el caso de los almaceneros, los límites espaciales llegan a no permitir más que el menos efectivo de los monopolios: el que se limita a actuar sobre la porción de acera que le corresponde al vendedor. Por otro lado, pueden presentarse situaciones circunstanciales de tal naturaleza como para determinar que solo una empresa sea viable dentro de una industria. Sin embargo, hemos visto que eso no tiene importancia; «monopolio» es una expresión carente de significado a menos que se consiga implantar un «precio de monopolio», y esto es aplicable a *toda* circunstancia, incluso a una empresa telefónica que abarque la nación entera, a una compañía local de provisión de agua o a un sobresaliente jugador de béisbol. Todas esas personas o empresas significarán «monopolios» dentro de su respectiva «industria». Y en todos esos casos, la dicotomía entre «precio de monopolio» y «precio competitivo» sigue siendo algo ilusorio. Más aún, no existe fundamento racional para reservar una esfera de acción separada para los «servicios públicos», haciéndolos objeto de particulares ataques.

Una industria de «servicios públicos» no es conceptualmente diferente de ninguna otra, y no existe ningún método que no sea arbitrario para clasificar a ciertas industrias como «identificadas con el interés público» y a otras no.⁵⁶

56. Acerca de la doctrina del «monopolio natural», en su aplicación a la industria de la electricidad, véase Dean Russell, *The T.V.A. Idea* (The Foundation for Economic Education, Irvington-on-Hudson, 1949), pp. 79-85. Se encontrará un excelente estudio sobre la reglamentación de los servicios públicos en Arthur S. Dewing, *The Financial Policy of Corporations*, I, 5.ª ed. (Ronald Press, Nueva York, 1953), pp. 308-68.

Por eso, en ningún caso, dentro del mercado libre, puede distinguirse conceptualmente un «precio de monopolio» de un «precio competitivo». En el mercado libre *todos* los precios son competitivos.⁵⁷

4. SINDICATOS OBREROS

a) *Precio controlado para el trabajo*

Cabría afirmar que los sindicatos, en su acción para exigir salarios más elevados en el mercado, realizan algo susceptible de identificarse con los precios de monopolio, puesto que se distinguen fácilmente dos situaciones contrastantes: a) aquella en la cual los individuos venden por sí mismos su trabajo y b) la que se presenta cuando están afiliados a un sindicato obrero, que negocia los servicios salariales por cuenta de ellos. Además, resulta manifiesto que en tanto

57. «Los precios son un fenómeno de mercado; son resultado de una especie de constelación de las circunstancias del mercado, de acciones y reacciones de los componentes de una sociedad de mercado. Es vano hacer conjeturas acerca de lo que habrían sido los precios si hubiesen sido diferentes algunos de sus determinantes. No menos vanas son las lucubraciones relativas al nivel en que los precios deberían encontrarse. A todo el mundo le agrada que bajen los precios de las cosas que desea comprar y que suban los precios de lo que quiere vender. Todo precio determinado en el mercado es la necesaria resultante del juego de las fuerzas que actúan, es decir, de la oferta y de la demanda. Cualquiera que pueda ser la situación del mercado que ha originado un precio, este siempre es adecuado, auténtico y real con respecto al mercado mismo. No puede ser más elevado, en caso de que no aparezca alguien dispuesto a ofrecer más alto precio, y no podrá ser menor si no aparece un vendedor dispuesto a desprenderse del artículo por un precio más bajo. Lo único que puede modificar los precios es la aparición de esa gente, dispuesta a comprar o vender. La ciencia económica no elabora fórmulas que puedan habilitar a alguien para calcular un precio "correcto" que sea diferente del que establece en el mercado la actuación de efecto recíproco entre compradores y vendedores; esto también es referible a los precios de monopolio. *Ninguna pretendida "averiguación de hechos"* ni especulación de gabinete puede descubrir otro precio a cuyo nivel se iguale oferta y demanda. El fracaso de todos los experimentos que se han realizado para encontrar una solución satisfactoria para el monopolio con espacio limitado, relativo a los servicios públicos, prueba la validez de aquel aserto». Mises, *Human Action*, pp. 392-94 (la cursiva no figura en el original).

los cárteles tienen que ser económicamente más eficaces en el servicio del consumidor, no puede decirse lo mismo para justificar la acción de los sindicatos. Puesto que quien trabaja es siempre el obrero individual y que la eficiencia en la organización proviene de los gerentes contratados para desempeñar esa tarea, la formación de sindicatos *jamás* promueve la eficiencia del trabajo de un individuo.

Cierto es que un sindicato presenta una situación identificable. En cambio, *no* es cierto que el tipo de salario resultante de la acción sindical pueda denominarse precio de monopolio,⁵⁸ ya que la característica del monopolista es, precisamente, que monopoliza un factor de producción o una mercancía. Para conseguir un precio de monopolio, vende solo una parte de su provisión y *retiene* otra parte de ella, debido a que vendiendo una cantidad menor aumenta el precio dentro de una curva de demanda inelástica. Una característica singular del trabajo, en una sociedad libre, es su imposibilidad de ser monopolizado. Todo individuo es dueño de sí mismo y no puede ser propiedad de otro individuo o grupo. En consecuencia, en el campo laboral no hay persona o grupo capaz de ser dueño de toda la provisión y retener fuera del mercado una partida de ella. Toda persona tiene la propiedad de sí misma.

Designemos la existencia total del producto, en manos de un monopolista, como P . Al retener W unidades con el fin de obtener un monopolio $P-W$, el acrecentado rédito que obtiene de $P-W$ deberá compensar con creces la pérdida de rédito que sufre al no vender W . La acción del monopolista se encuentra siempre limitada por la pérdida de ingreso, consecuencia de la provisión que retiene. Pero en

58. El primero en señalar el error que significa hablar —como se hace frecuentemente— de «tipos de salario de monopolio» ha sido el profesor Mises. Véase su brillante estudio en *Human Action*, pp. 373-74. También P. Ford, *The Economics of Collective Bargaining* (Basil Blackwell, Oxford, 1958), pp. 35-40. Ford refuta también la tesis adelantada por la reciente «Escuela de Chicago», que sostiene que los sindicatos prestan un servicio como vendedores de trabajo: «Pero es el caso que los sindicatos mismos ni producen ni venden la mercancía trabajo, ni reciben el pago de ella; más adecuadamente podría describirse [su actuación] diciendo que fijan los salarios y otras condiciones con sujeción a las cuales permiten que los afiliados individuales vendan sus servicios a los empleadores individuales». *Ibid.*, p. 36.

el caso de los sindicatos obreros faltan los requisitos indispensables para que se aplique semejante limitación. Desde que toda persona es dueña de sí misma, los oferentes «retenidos» son *personas diferentes* de las que obtienen el ingreso incrementado. En caso de que un sindicato obtenga de alguna manera un precio superior al que sus afiliados podrían conseguir mediante ventas individuales, su actuación *no* se encuentra limitada por la pérdida de ingreso que sufren los trabajadores «retenidos». Si un sindicato consigue un salario más elevado, algunos obreros ganan un precio mayor, en tanto que otros quedan excluidos del mercado y pierden el ingreso que hubieran podido obtener. Ese precio más alto (salario) se llama *precio restrictivo*.

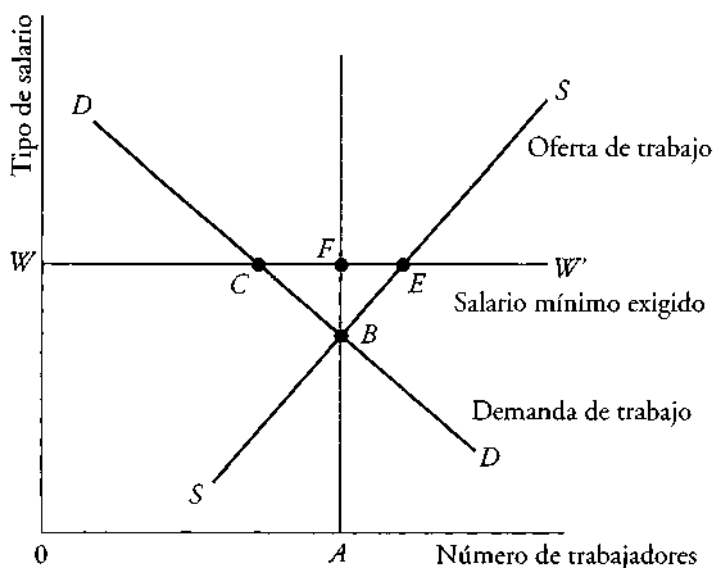
Tal especie de precio, de acuerdo con cualquier criterio sensato, es algo «peor» que un «precio de monopolio». Puesto que el sindicato restrictivo no tiene que preocuparse por los obreros excluidos y tampoco sufre una pérdida de ingreso por esa exclusión, la acción restrictiva no se encuentra sometida a la elasticidad de la curva de demanda correspondiente al trabajo, pues lo único que necesitan los sindicatos es aumentar todo lo posible el ingreso neto de los afiliados *que tienen trabajo* o, en verdad, el de la burocracia sindical misma.⁵⁹

¿Cómo puede un sindicato obtener un precio restrictivo? La figura 3 lo ilustra.

La curva de demanda es la que corresponde al factor trabajo dentro de una industria. *DD* es la curva de demanda de trabajo en la industria en cuestión, y *SS* la curva de oferta. Ambas curvas representan el número de trabajadores en el eje horizontal y el tipo de salario, en el vertical. En el equilibrio de mercado, la oferta de trabajo

59. Un precio restrictivo, más bien que de monopolio, puede alcanzarse debido a que el número de obreros es tan grande, en relación con la posible variación en horas de trabajo que corresponden a un obrero individual, que este último puede no tenerse en cuenta aquí. Si, no obstante, la oferta de trabajo se encuentra originariamente limitada a unas pocas personas, entonces, un tipo de salario impuesto habrá de reducir el número de horas que se compran de los obreros que siguen trabajando, tal vez hasta el punto de hacer que para ellos no resulte provechoso el precio restrictivo. En semejante caso sería más apropiado hablar de precio de «monopolio».

FIGURA 3
FORMACIÓN DE UN TIPO DE SALARIO RESTRICTIVO



de los obreros en esa industria interceptará a la demanda de trabajo en un punto determinado por el número de trabajadores OA y el tipo de salario AB . Supongamos ahora que un sindicato irrumpe en este mercado de trabajo y decide que sus afiliados deben exigir un salario más elevado que AB , digamos OW . Lo que en realidad hacen los sindicatos es exigir cierto tipo de salario, declarándolo un mínimo por debajo del cual los obreros no habrán de trabajar en esa industria.

El efecto que produce la decisión del sindicato es trasladar la curva de oferta de trabajo, disponible para la industria, en un plano horizontal al tipo de salario WW' , aumentando luego de llegar a la curva SS , en E . El precio de reserva mínimo para esta industria se ha elevado, y se ha elevado para todos los trabajadores, de modo que no hay ya trabajadores con precios más bajos de reserva dispuestos a trabajar por menos. Con la curva de oferta modificada hasta WE , el nuevo punto de equilibrio será C en lugar de B . El número de trabajadores ocupados será WC , al tipo de salario OW . De esta manera, el sindicato ha conseguido un tipo de salario restrictivo. Puede lograrse

cualquiera que sea la forma que tenga la curva de demanda, con la única condición de que esté en descenso. Cae la curva de demanda, a causa del decreciente valor descontado del producto marginal de un factor y de la decreciente utilidad marginal del producto. Pero se ha hecho un sacrificio —específicamente, hay ahora menos trabajadores ocupados— en cantidad *CF*. *¿Qué les ocurre?* Esos trabajadores despedidos son los que más pierden con estos procedimientos. Como el sindicato representa a los trabajadores que siguen ocupados, no tiene que preocuparse —como tendría que hacerlo un monopolista— por la suerte de los que pierden su trabajo. En el mejor de los casos, tienen que volcarse (pueden hacerlo, como factor inespecífico) a otra industria en la que no exista sindicato. La dificultad está, sin embargo, en que los trabajadores se encuentran menos capacitados para las tareas de la nueva industria. El hecho de haber actuado en la industria que está sindicalizada implica que su valor descontado del producto marginal en esa industria era mayor que en la industria a la que se han visto obligados a volcarse; en consecuencia, su tipo de salario será ahora más bajo. Más aún, su entrada en la otra industria comprime los tipos de salarios de los obreros que ya se encontraban trabajando en ella.

De ahí que, en el mejor de los casos, un sindicato pueda lograr un tipo de salario «restrictivo» más elevado para sus afiliados solo a expensas de rebajar los tipos de salario de todos los demás trabajadores que actúan dentro de la economía. Los esfuerzos de producción quedan también distorsionados en la economía, pero además, cuanto más amplio sea el radio de acción del sindicato, más difícil se hará para los trabajadores trasladar sus ubicaciones y ocupaciones en busca de paraísos no sindicalizados para trabajar. En cuanto a los trabajadores desplazados, habrá cada vez más tendencia a que permanezcan sin ocupación en forma permanente o casi permanente, ansiosos por trabajar pero sin encontrar oportunidades de empleo libres de maniobras restrictivas.

Cuanto mayor sea el alcance del sindicalismo, mayor será la tendencia a que se forme una masa permanentemente desocupada. Los sindicatos hacen lo posible para aprovechar todas las «debilidades» del antisindicalismo y para cerrar todas las puertas de escape mediante las cuales los trabajadores desplazados pueden encontrar ocupación.

Denominan a eso «terminar con la competencia desleal del antisindicalismo y del trabajo por bajo salario». Un restriccionismo y un control de alcance universal por parte del sindicato significaría una desocupación masiva permanente, que aumentaría cada vez más en proporción con el grado en que aquel impusiera sus restricciones.

Es común considerar como una verdad el mito de que solo los sindicatos al estilo antiguo —las corporaciones de artesanos—, que limitan deliberadamente su grupo ocupacional a oficios muy especializados, de número relativamente escaso, están en condiciones de restringir la oferta de trabajo. A menudo mantienen estrictas condiciones para admitir la afiliación y numerosos procedimientos destinados a reducir la oferta de trabajo dentro del oficio. Sin duda, esta restricción directa de la oferta de trabajo facilita la obtención de tipos de salario más elevados para los obreros restantes. Pero es sumamente engañoso pensar que los sindicatos del novedoso estilo «industrial» no restringen la oferta. La circunstancia de que den la bienvenida a tantos afiliados como pueden, dentro de la industria, encubre sus políticas restrictivas. El punto fundamental está en que los sindicatos exigen un tipo de salario más elevado que el que podría obtener el factor trabajo de que se trata sin la intervención del sindicato. Al hacerlo, como vimos en la figura 3, necesariamente tienen que hacer disminuir el número de personas que puede contratar el empleador. *Ergo*, la consecuencia de esa política es restringir la oferta de trabajo, en tanto que, al mismo tiempo, los sindicatos pueden sostener piadosamente que son acogedores y democráticos, en contraste con el esnobismo aristocrático de las corporaciones de artesanos.

En realidad, las consecuencias del sindicalismo industrial son más devastadoras que las producidas por los sindicatos de tipo corporativo. Estos últimos, por ser de pequeño alcance, desplazan y rebajan solo los salarios de unos pocos trabajadores. Los sindicatos industriales, más grandes y abarcadores, rebajan salarios y desplazan obreros a gran escala, y, lo que es aún más importante, pueden provocar una desocupación masiva permanente.⁶⁰ Hay otra causa para que un sindicato

60. Cf. Mises, *Human Action*, p. 764.

restrictivo abierto ocasione menos desocupación que otro que no lo es. El sindicato que restringe su afiliación previene francamente a los trabajadores que esperan entrar en la industria en el sentido de que se les impedirá afiliarse al sindicato. El resultado será que rápidamente mirarán hacia otra parte, donde existan empleos disponibles. Supóngase, en cambio, que el sindicato sea democrático y abierto para todos. Siendo así, sus actividades pueden describirse utilizando la figura precedente; ha conseguido un tipo de salario más alto OW para sus afiliados con ocupación. Pero ese tipo de salario, como se observa en la curva SS , atrae más obreros a la industria. Dicho con otras palabras, en tanto que los trabajadores OA fueron contratados por la industria al salario anterior AB (no sindical), el sindicato ha conquistado un salario actual OW . A tal salario, solo los obreros WC pueden tener empleo en la industria.

Pero es el caso que ese salario también *atrae más* obreros que antes, es decir, WE , de lo que resulta que, en lugar de quedar sin empleo los trabajadores CF debido al tipo de salario restrictivo impuesto por el sindicato, quedarán aún más, CE , sin empleo en la industria.

De manera que el sindicato abierto carece hasta de la única virtud que tiene el cerrado: rápida expulsión de los obreros desplazados fuera de la industria sindicalizada. Por el contrario, atrae todavía más trabajadores *dentro* de la industria, con lo cual agrava y aumenta la desocupación. Al funcionar de manera deficiente las indicaciones del mercado, los obreros tardan mucho más tiempo en darse cuenta de que no hay puestos disponibles para ellos en la industria. Cuanto más radio de acción tengan los sindicatos abiertos dentro de la economía, y cuanto mayor sea la diferencia entre sus tasas de salarios restrictivas y las tasas de salario de mercado, más peligroso se tornará el problema de la desocupación.

La falta de empleo y el mal empleo del trabajo ocasionados por los tipos de salarios restrictivos no tienen por qué aparecer siempre en forma directa y visible. Así, una industria podría ser particularmente provechosa y próspera, ya debido a un aumento de la demanda del consumidor del producto, ya como resultante de una innovación que reduzca los costes dentro del proceso productivo. En ausencia de sindicatos, la industria se expandiría y emplearía mayor cantidad

de trabajadores para responder a las nuevas condiciones presentadas por el mercado. Pero si el sindicato impone un tipo de salario restrictivo, tal vez no determine la desocupación de ningún obrero de los que se desempeñan en la industria, y en lugar de provocar ese desempleo, consiga simplemente impedir la expansión de la industria que intenta responder a las exigencias de la demanda del consumidor y a la situación del mercado. En suma, en este caso, el sindicato destruye ocupaciones *potenciales* que se están gestando e impone una mala asignación de recursos productivos.

Resulta evidente que, sin el sindicato, la industria habrá de elevar los salarios, *dentro del proceso* de expansión; pero si el sindicato impone un tipo de salario más elevado desde el comienzo, la expansión no ocurrirá.⁶¹

Algunos adversarios del sindicalismo llegan al extremo de sostener que los sindicatos *jamás* pueden constituir un fenómeno de mercado libre y que son siempre instituciones «monopolistas» y coercitivas. Aun cuando esa teoría pueda ejemplificarse en la práctica real, no es *necesariamente* verdadera. Es muy posible que los sindicatos obreros surgieran en el mercado libre, y hasta consiguieran tipos de salarios restrictivos.

¿Cómo pueden los sindicatos llegar a este resultado dentro del mercado libre? La respuesta se encuentra al observar lo que ocurre con los obreros desplazados. El problema clave de estos es el siguiente: ¿Por qué se *dejan* desplazar mediante el mínimo *WW'* que impone el sindicato? Ya que antes estaban dispuestos a trabajar por menos, ¿cuál es la causa de que ahora, humildemente, se conformen con verse despedidos y tener que buscar una ocupación peor retribuida?

61. Véase Charles E. Lindblom, *Unions and Capitalism* (Yale University Press, New Haven, 1949), pp. 78 y ss., 92-97, 108, 121, 131, 132, 150-52, 155. También Henry C. Simons, «Some Reflections on Syndicalism», *Economic Policy for a Free Society* (University of Chicago Press, Chicago, 1948), pp. 131 y ss., 139 y ss.; Martin Bronfenbrenner, «The Incidence of Collective Bargaining», *American Economic Review, Papers and Proceedings*, mayo de 1954, pp. 301-02; Fritz Machlup, «Monopolistic Price Determination as a Part of the General Problem of Monopoly», *Wage Determination and the Economics of Liberalism* (Chamber of Commerce of the United States, Washington D.C., 1947), pp. 64-65.

¿Por qué algunos se contentan con permanecer dentro de un sector de casi permanente desempleo, dentro de una industria, a la espera de verse contratados al tipo excesivamente alto de salario? La única respuesta posible, si no existe coerción, es que han colocado muy alto, en un sitio relevante dentro de su escala de valores, la meta de *no provocar la rebaja de los tipos de salario que fijan los sindicatos*. Estos, naturalmente, tienen el mayor interés en persuadir a los obreros, afiliados o no, tanto como al público en general, de que contribuir a la rebaja de los tipos de salario sindical es algo francamente pecaminoso. Esto se demuestra con mayor claridad en aquellas situaciones en las que los afiliados al sindicato rehúsan seguir trabajando en una empresa por un tipo de salario por debajo de cierto mínimo (o en otras condiciones de empleo). Esa situación es lo que conocemos como de *huelga*. Lo más curioso en materia de huelgas es que los sindicatos han conseguido difundir en la sociedad entera la creencia de que los afiliados huelguistas continúan «realmente» trabajando en la empresa, a pesar de que en forma deliberada y arrogante *rehúsan* hacerlo. Por supuesto, el procedimiento natural para los empleadores es dirigirse a otra parte, contratando obreros dispuestos a trabajar en las condiciones que ofrecen. Con todo, un notable éxito de los sindicatos ha sido el de presentar ante la sociedad como la más baja expresión de la vida humana a quien acepte aquellas ofertas: el «esquirol».

Por ende, mientras los obreros se avergüencen, o se sientan culpables en lo que respecta a «romper huelgas» o a cualquier otro procedimiento que vulnere las escalas de salarios proclamadas por los sindicatos, los trabajadores desplazados o desocupados deberán soportar su propia suerte. Tales obreros, en efecto, quedan desplazados, porque así lo han decidido, hacia ocupaciones peor remuneradas y menos satisfactorias, y permanecen voluntariamente sin empleo durante largos períodos. Su situación es voluntaria como consecuencia de haber adoptado por sí mismos la *mística* de «no cruzar la línea de piquetes» o de no convertirse en esquirol.

El economista, como tal, no puede cuestionar que una persona llegue voluntariamente a la conclusión de que es más importante mantener la solidaridad sindical que tener un buen empleo. Pero hay

algo que *sí puede hacer*, y es señalar al trabajador las consecuencias que acarrea su decisión voluntaria. Hay, sin duda, innumerables trabajadores que no se dan cuenta de que su negativa a cruzar la línea de piquetes, su «adhesión firme» al sindicato, puede tener como resultado la pérdida de sus puestos y su desocupación. No lo comprenden debido a que para ello se requiere el conocimiento de una sucesión de razonamientos praxeológicos similares a los que aquí hemos expuesto. El consumidor que adquiere servicios de los cuales puede disfrutar directamente no necesita ser esclarecido por los economistas; no le hace falta ninguna concatenación de razonamientos para saber que su ropa, su automóvil o los alimentos que consume pueden serle provechosos o prestarle servicios. Tiene ante sus ojos la materialización de tales servicios. De manera similar, tampoco el capitalista o empresario tiene necesidad del economista para que le diga cuáles son los actos que le reportarán provecho o no. Puede ver eso y comprobarlo por medio de las ganancias o pérdidas que experimenta. Pero para llegar a comprender las consecuencias que tienen los actos de intervencionismo gubernamental o las actividades sindicales en el mercado se requiere el conocimiento de la praxeología.⁶²

La ciencia económica no puede pronunciarse sobre asuntos éticos. Sin embargo, cualquiera debe conocer las consecuencias correspondientes a las disyuntivas que se le presentan sobre sus maneras de actuar para formar racionalmente sus juicios en materias relacionadas con la ética. La ciencia económica posibilita el conocimiento de esas consecuencias cuando ocurre la intervención del gobierno o de la acción sindical. Se hace necesario, entonces, el conocimiento de la ciencia económica, aunque no baste para formar un juicio ético racional en tales asuntos. Cuando las consecuencias de la actividad (es decir, el propio desplazamiento o desocupación) promovida por los sindicatos sean reveladas, la mayoría de la gente las considerará como algo lamentable. La difusión amplia de ese conocimiento hará, por supuesto, que mucho menos gente se pronuncie en favor

62. Véase Murray N. Rothbard, «Mises, *Human Action*, Comment», *American Economic Review*, marzo de 1951, pp. 183-84.

del sindicalismo y, desde luego, en contra de los competidores «anti-sindicalistas». ⁶³

Tales conclusiones adquirirán aun mayor crédito al conocerse otra consecuencia de la actividad sindical: la de que el salario restrictivo eleva los costes de producción en una industria.

En otras palabras, dentro de la industria, las empresas marginales —aquellas en las que los empresarios solo obtienen escasa ganancia— quedarán desalojadas, ya que sus costes aumentarán hasta superar el mejor precio ofrecido por el mercado, y a cuyo nivel se llegó con anterioridad. Su expulsión del mercado y el aumento general en los costes de la industria significan una declinación general en productividad y rendimiento y, de ahí, pérdida para el consumidor. ⁶⁴ El desplazamiento y la desocupación también perjudican, sin duda, el nivel general de vida de los consumidores.

Los sindicatos originan otras importantes consecuencias económicas. No son organizaciones *que producen*; no promueven un aumento de producción por parte de los capitalistas. ⁶⁵

Más bien tratan de persuadir a los trabajadores de que pueden mejorar mucho su suerte a expensas del empleador. Por lo tanto, invariablemente inciden todo lo posible para establecer condiciones de trabajo que obstaculicen las directivas de los que manejan las empresas. Reglas de trabajo que impiden a los gerentes distribuir el trabajo y los equipos en la forma que consideren más adecuada.

En otras palabras, en lugar de aceptar, a cambio de su paga, las órdenes de los gerentes relativas al trabajo, el obrero no solo fija límites mínimos para el salario, sino que también impone reglas y condiciones de trabajo, fuera de las cuales se rehúsa a trabajar. El efecto de tales reglamentaciones no es otro que *disminuir la productividad marginal de todos los obreros sindicalizados*. La reducción del valor del

63. Lo mismo es verdad, aun en mayor escala, en cuanto a las medidas de intervención gubernamental en el mercado.

64. Véase James Birks, «Trade Unionism in Relation to Wages», Londres, 1897, p. 30.

65. Véase James Birks, «Trades' Unionism: A Criticism and a Warning», Londres, 1894, p. 22.

producto marginal determina un doble resultado: 1) por sí misma establece una escala de salarios restrictiva, con sus diversas consecuencias, ya que disminuye el valor del producto marginal, en tanto que los sindicatos exigen que la tasa de salarios continúe siendo igual; 2) los consumidores salen perdiendo con la reducción de los tipos generales de productividad y niveles de vida. Así es que las condiciones y reglas de trabajo también rebajan la producción desde el punto de vista cuantitativo. Todo esto resulta perfectamente compatible con una sociedad en la que sea respetada la soberanía individual siempre que, en ningún caso, los sindicatos hagan uso de la fuerza.

Abogar por la derogación coercitiva de las reglas sobre trabajo mencionadas sería como propiciar una literal esclavitud de los trabajadores a los dictados de los consumidores catalácticos. Pero, una vez más, debe señalarse que el conocimiento relativo a las diversas consecuencias de la actividad sindical debilitaría en gran medida la adhesión voluntaria de los trabajadores, y de los demás, a la *mística* del sindicalismo.⁶⁶

Los sindicatos no son, pues, teóricamente incompatibles con la existencia de un mercado enteramente libre. Sin embargo, cualquier observador perspicaz advierte en los hechos que casi todo su poderío es resultado de la aplicación de la fuerza, en particular contra el esquirol y contra los bienes de los empleadores. La licencia implícita de que usan los sindicatos para valerse de la violencia contra el esquirol es prácticamente universal. Por lo general, la policía se mantiene

66. Solo podemos tratar aquí sobre las consecuencias catalácticas directas del sindicalismo. Esto tiene también otras consecuencias, que para muchos son aún más deplorables. Una de las que sobresalen es la reunión de capaces e incompetentes en un solo grupo. Las reglas de antigüedad, por ejemplo, son pretensión favorita del sindicalismo. Fijan en forma restrictiva salarios para los obreros menos capacitados y también reducen la productividad de todos. Pero, igualmente, *reducen* los salarios de los trabajadores más capacitados, los que tienen que quedar encadenados a la embrutecedora marcha de la antigüedad en cuanto a puestos y ascensos. El sistema de la antigüedad disminuye también la movilidad de los trabajadores y crea una especie de servidumbre industrial, al establecer derechos incorporados a los puestos, de acuerdo con la extensión del tiempo durante el cual han trabajado los empleados. Cf. David McCord Wright, «Regulating Unions», *op. cit.*, pp. 113-21.

«neutral» cuando se los hace objeto de vejámenes o, si no, los culpa por «provocar» los ataques que sufren. Por cierto, pocos pretenden sostener que la institución en gran escala de piquetes huelguistas es simplemente una manera de advertir a los transeúntes, por parte de los sindicatos, acerca de la existencia de una huelga. Todas estas, sin embargo, son cuestiones empíricas y no teóricas. Podemos decir que, en teoría, los sindicatos son posibles en un mercado libre, aun cuando empíricamente puede cuestionarse la magnitud de su campo de acción.

Desde el punto de vista analítico, podemos afirmar también que, cuando el Estado permite a los sindicatos recurrir a la violencia, ha delegado implícitamente todo su poder en ellos, convirtiéndolos así en «Estados privados».⁶⁷

En esta sección hemos estudiado las consecuencias de que los sindicatos obtengan precios restrictivos. Sin embargo, esto no implica que *siempre* consigan esos precios por medio de negociaciones colectivas. En verdad, y debido a que los sindicatos no son propietarios de los obreros, por lo cual no venden el trabajo de estos, resulta que la negociación colectiva es un sustituto ficticio del fácil «regateo individual» dentro del mercado de trabajo. Puesto que los tipos de salario en el mercado de trabajo libre de acción sindical tienden siempre a llegar, en forma suave y armoniosa, a una situación de equilibrio, su reemplazo por negociaciones colectivas deja a los negociadores sin timón, con poca o ninguna guía respecto de cuáles deberían ser los tipos apropiados de salario. Aun en el caso de que ambas partes en negociación traten de *descubrir* cuál es la tasa de mercado, ni una ni otra pueden tener la seguridad de que un determinado convenio de salarios sea excesivamente alto, bajo o se aproxime a lo correcto. Casi de modo invariable, el sindicato *no se esfuerza* por

67. Los que han estudiado los sindicatos obreros, casi universalmente han dejado de tomar en cuenta el sistemático uso de la violencia por parte de los sindicatos. Constituye una excepción merecedora de aplauso la obra de Sylvester Petro, *Power Unlimited* (Ronald Press, Nueva York, 1959); también F.A. Hayek, «Unions, Inflation and Prices», en Philip D. Bradley, ed., *The Public Stake in Union Power* (University of Virginia Press, Charlottesville, Va., 1959), p. 47.

encontrar el tipo de mercado, sino por imponer diversos «principios» arbitrarios para la determinación del salario, tales como atenerse al «coste de vida», al «salario vital», a la «tasa corriente» y, para trabajos comparables dentro de otras industrias o empresas, a un aumento en la «productividad» media anual, «diferenciales equitativos», etcétera.⁶⁸

b) *Argumentos en favor de los sindicatos. Su crítica*

1. La indeterminación⁶⁹

La respuesta favorita de los que abogan en favor de los sindicatos es: «Todo eso está muy bien, pero ahí se omite la dificultad para determinar los tipos de salario. Estos dependen de la productividad marginal en una zona y no en un punto dado, y dentro de esa zona los sindicatos tienen posibilidad de negociar colectivamente para procurar salarios más altos sin que se experimenten los efectos —reconocidos como desagradables— de la desocupación o el desplazamiento de obreros hacia empleos con menos remuneración». Resulta curioso que muchos autores se desempeñen sin tropiezos en rigurosos análisis de precios hasta que llegan a las tasas salariales; en ese momento, súbitamente, empiezan a dar gran importancia a las dificultades para determinarlas y a las dilatadas zonas dentro de las cuales el precio no hace diferencia alguna, etcétera.

En primer lugar, el alcance de la indeterminación es muy pequeño en el mundo moderno. Hemos visto antes que, en una situación de trueque entre dos personas, probablemente haya una amplia zona de indeterminación entre las más elevadas de las ofertas de precio del comprador y el mínimo aceptable por el vendedor, para cierta cantidad de un bien. Dentro de esa zona, no se puede hacer más que determinar el precio mediante la negociación o regateo. Sin embargo, la característica de una economía monetaria avanzada es, precisamente,

68. Sobre la naturaleza y consecuencias de estos diversos criterios para la determinación de los salarios, véase Ford, *op. cit.*, pp. 85-110.

69. Véase la excelente crítica de Hutt, *The Theory of Collective Bargaining, passim*.

que esas zonas se hagan cada vez más estrechas y lleguen a perder importancia. La zona existe solo entre las «parejas marginales» de compradores y vendedores, y *esa zona se contrae constantemente, a medida que aumenta el número de personas y las disyuntivas que el mercado presenta*. La creciente civilización reduce, por ese motivo, cada vez más la importancia de las indeterminaciones.

En segundo lugar, no hay razón alguna para que una zona de indeterminación sea de mayor importancia para el mercado de trabajo que para el precio de mercado de cualquier otro bien.

En tercer lugar, supongamos que *existe* una zona de indeterminación para un mercado de trabajo libre de sindicatos. Esto significa que hay cierta zona cuya amplitud puede equipararse a la de una zona en correspondencia con el valor descontado del producto marginal atribuible al factor de que se trate. Entre paréntesis, lo dicho resulta mucho menos probable que la existencia de una zona referente a un artículo de consumo, ya que en el primer caso existe un importe específico, el valor descontado del producto marginal que debe ser estimado.

Pero el *máximo* de la supuesta zona es el punto más alto en el que el salario alcanza el nivel del valor descontado del producto marginal. Ahora bien, la competencia entre empleadores tenderá a elevar los precios del factor precisamente hasta el punto en que los beneficios quedan eliminados. Dicho de otra manera, se tenderá a elevar los salarios al *máximo* de cualquier zona correspondiente al valor descontado del producto marginal.

En lugar de que los salarios se encuentren por lo general en el punto más bajo de una zona —presentando a los sindicatos una brillante oportunidad para elevar los salarios hasta la cúspide—, la verdad es que ocurre todo lo contrario. Suponiendo el caso muy improbable de que llegue a existir alguna zona, habrá propensión a que los salarios se encuentren en el punto *más alto*, de modo que la única indeterminación se encontrará hacia abajo. Los sindicatos no tendrán sitio para el aumento de los salarios dentro de esa zona.

2. Monopsonio y oligopsonio

Con frecuencia se argumenta que los compradores de trabajo —los empleadores— tienen cierta especie de monopolio y reciben una ganancia monopolística, y que, en consecuencia, hay posibilidad de que los sindicatos aumenten los salarios sin perjudicar a otros obreros. Sin embargo, tal «monopsonio» en la compra de trabajo tendría que comprender a todos los empresarios de la sociedad. Si así no fuera, el trabajo, que es un factor inespecífico, podría trasladarse a otras empresas y a otras industrias. Y hemos visto que un único gran cártel sería imposible dentro del mercado. En consecuencia, el «monopsonio» carece de fundamentos para existir.

El «problema» del «oligopsonio» —los «escasos» adquirentes de trabajo— es un pseudoproblema. Mientras no exista monopsonio, los empleadores en competencia se inclinarán a elevar los tipos de salarios hasta igualar los respectivos valores descontados de su producto marginal. El número de competidores carece de importancia; depende de las circunstancias concretas que presente el mercado. Veremos luego la falacia de la idea de la competencia «monopolística» o «imperfecta».

Diciéndolo con brevedad, el caso del «oligopsonio» se funda en una distinción entre competencia «pura» o «perfecta», en la que se pretende la existencia de una curva de oferta de trabajo horizontal e infinitamente elástica, y la «imperfecta» del oligopsonio, cuya curva de oferta se supone menos elástica. En realidad, ya que la gente no procede *en masse* y toda a la vez, la curva de oferta nunca es infinitamente elástica y la distinción carece de importancia. No existe sino la libre competencia y no pueden establecerse otras dicotomías, tales como las que se pretenden entre la competencia pura y el oligopsonio. La forma adoptada por la curva de oferta no tiene, además, influencia alguna sobre la validez de la afirmación de que tanto el trabajo como cualquier otro factor propende a obtener su correspondiente valor descontado del producto marginal en el mercado.

3. Mayor eficiencia y el «efecto Ricardo»

Hay un argumento común en favor de los sindicatos según el cual estos benefician a la economía al imponer a los empleadores salarios más elevados. Al ganar salarios más altos, los trabajadores se harían más eficientes, lo que daría por resultado una mayor productividad marginal. Sin embargo, si eso fuera cierto, no habría necesidad de que existieran sindicatos. Los empleadores, siempre deseosos de obtener mayores ganancias, advertirían el hecho e inmediatamente elevarían los salarios para cosechar más adelante los beneficios del supuesto incremento de la productividad. Por cierto que los empleadores a menudo preparan a algunos obreros, pagándoles mayor salario que lo justificado por su *actual* producto marginal, con el fin de recibir años después el beneficio del incremento de su productividad.

Una variante más elaborada de esta tesis fue expuesta por Ricardo y ha sido reeditada por Hayek. Esa doctrina sostiene que la elevación de salarios provocada por los sindicatos induce a los empleadores a sustituir la mano de obra por maquinarias. Estas aumentan el capital invertido por trabajador y elevan la productividad marginal del trabajo, con lo que se compensan los más altos tipos de salario.

En esto, la falacia reside en que la única manera de conseguir que haya más capital disponible es aumentar el ahorro. El capital invertido está limitado por el ahorro. La elevación de salarios a través de los sindicatos no incrementa la oferta total de capital disponible. En consecuencia, no puede ascender el índice general de la productividad. En cambio, ocurre que la disponibilidad potencial de capital se ve *trasladada* (no aumentada) de otras industrias a las de tipos de salarios más elevados. Y el traslado se hace a industrias en las cuales el capital hubiera sido menos provechoso sin la actuación de los sindicatos. El hecho de que un tipo de salario a que no se haya llegado espontáneamente desvíe capitales hacia una industria no indica progreso económico, sino más bien un intento —nunca plenamente exitoso— de contrarrestar una regresión económica: el mayor coste en la fabricación del producto. De ahí que el traslado sea «anti-económico».

Una teoría relacionada de algún modo con la expuesta es aquella según la cual los mayores tipos de salario habrán de servir de acicate para que los empleadores inventen nuevos métodos tecnológicos destinados a que el trabajo sea más eficiente. Comoquiera que sea, nuevamente en este caso la oferta de bienes de capital se encuentra limitada por los ahorros de que se pueda disponer y, de todos modos, casi siempre existen oportunidades tecnológicas a la espera de más capitales. Además, el acicate de la competencia y el deseo del productor de conservar y aumentar su clientela son suficiente incentivo para aumentar la productividad de su empresa, sin la carga adicional del sindicalismo.⁷⁰

5. LA TEORÍA DE LA COMPETENCIA MONOPOLÍSTICA O IMPERFECTA

a) *Precio competitivo monopolístico*

La teoría del precio de monopolio ha quedado generalmente suplantada en la literatura por las teorías de la competencia «monopolística» o «imperfecta».⁷¹ En contraste con la anterior, las últimas teorías tienen la ventaja de formular un criterio *identificable* para establecer sus respectivas categorías, tal como es una curva de demanda perfectamente elástica para la competencia pura. Por desgracia, esos criterios resultan completamente falaces.

70. Sobre el llamado «efecto Ricardo», véase Mises, *Human Action*, pp. 767-70. También la detallada crítica de Ford, *op. cit.*, pp. 56-66, quien también señala los antecedentes de los sindicatos en cuanto a obstaculizar la mecanización, al imponer reglas de trabajo restrictivas y esforzarse sin demora por absorber toda posible ganancia producida por las nuevas instalaciones.

71. En especial, véase Edward H. Chamberlin, *The Theory of Monopolistic Competition*, y Joan Robinson, *Economics of Imperfect Competition*. Un lúcido estudio y comparación de las dos obras se encuentra en Robert Triffin, *Monopolistic Competition and General Equilibrium* (Harvard University Press, Cambridge, 1940). No tienen importancia en este punto las diferencias entre las fórmulas «monopolísticas» y las imperfectas.

La principal característica de las teorías sobre competencia imperfecta consiste, en esencia, en que sostienen como «ideal» el estado de «competencia pura» y no la «competencia» o «libre competencia». La *competencia pura* se define como aquella situación en la cual la curva de demanda, para cada una de las empresas que actúan dentro de la economía, es *perfectamente elástica*, o sea que la curva de demanda, tal como se presenta ante la empresa, es completamente horizontal. En ese supuesto y primitivo estado de cosas, ninguna empresa, por medio de sus actos, puede tener la posibilidad de ejercer influencia alguna sobre el precio de su producto. Su precio queda, así, «fijado» por el mercado. Cualquier cantidad que produzca puede ser y será vendida a ese precio imperante. En general, es ese estado de cosas, o situación carente de incertidumbre (la «competencia perfecta»), lo que ha sido objeto del más elaborado análisis en los últimos años. Esto es así no solo para quienes creen que la competencia pura representa bastante bien la verdadera economía, sino también para sus adversarios, que la consideran solo como un ideal útil contra el actual estado de cosas, de carácter «monopolístico».

Con todo, ambos bandos coinciden en sostener a la competencia pura como sistema ideal para proponer el bienestar general, en contraste con diversas situaciones «monopoloides» que se presentan cuando surge una desviación del mundo puramente competitivo.

Como sea, la teoría de la competencia pura es totalmente falaz. Contempla la existencia de un estado de cosas absurdo, jamás realizable en la práctica y que, si lo fuera, estaría lejos de significar una situación de idílica felicidad. En primer lugar, no puede haber nada parecido a una empresa *sin* posible influencia sobre sus precios. El teorizante de la competencia monopolística hace contrastar aquella empresa ideal con las que tienen alguna influencia sobre la determinación del precio y que, por eso, son en cierta medida «monopolistas». Sin embargo, es obvio que la curva de demanda para una empresa *no puede* ser perfectamente elástica en toda la línea. En algunos puntos tiene que descender, puesto que el aumento de oferta tenderá a rebajar el precio de mercado. Nuestra construcción de la curva de demanda indica, por cierto, la imposibilidad de que ninguna extensión de esa curva, no importa su pequeñez, llegue a ser horizontal, aun cuando

pueden producirse pequeños tramos verticales. Al incorporar la curva de demanda de mercado vimos que, en correspondencia con cada precio hipotético, los consumidores deciden hacer compras de cierta magnitud. En caso de que el productor se esfuerce por vender una cantidad mayor, tendrá que realizar sus ventas a menor precio, para determinar así un aumento en la demanda. Hasta un incremento muy reducido en la oferta habrá de conducir a una rebaja de precios, tal vez muy limitada. La empresa individual, hasta la más modesta, tiene siempre apreciable influencia sobre la oferta total. En el caso de pequeñas explotaciones trigueras (modelo implícito de la «competencia perfecta»), cada una contribuye a la oferta total, y esta última no puede quedar completa sin el aporte de una sola de ellas. En consecuencia, cada explotación tiene una influencia apreciable, a pesar de su escasa dimensión. Ni aun en ese caso se puede hablar de una curva de demanda perfectamente elástica. El error de creer en la «elasticidad perfecta» se debe al empleo de conceptos matemáticos, tales como «infinitesimales de segundo orden» mediante los cuales cabe suponer la existencia de pasos infinitamente pequeños. Pero la ciencia económica analiza la acción humana real, y tal acción real debe siempre dar importancia a actos que sean discretos y perceptibles, y ocuparse de ellos, y nunca de los «infinitamente pequeños».

Por supuesto, la curva de demanda para cada una de las explotaciones trigueras tiene probabilidad de llegar a ser, en alto grado, sumamente, y hasta *casi perfectamente*, elástica. Y con todo, el hecho de *no* ser perfecta destruye el concepto íntegro de la competencia pura. ¿En qué se diferencia esta situación del caso, digamos, de la Hershey Chocolate Co., cuya curva es también elástica? Una vez admitido que las curvas de demanda ante todas las empresas deben ser descendentes, el teorizante de la competencia monopolística no puede hacer más distinciones analíticas.

No podemos comparar ni clasificar las curvas basándonos en *grados de elasticidad*, puesto que ni en el análisis Chamberlin-Robinson sobre competencia monopolística ni en parte alguna de la praxeología existe nada que nos autorice a hacerlo, una vez rechazado el supuesto de la competencia pura. La praxeología no puede establecer leyes *cuantitativas*, sino solo las de carácter *cualitativo*.

En verdad, el único recurso para los teorizantes de la competencia monopolística se concretaría en el retorno a los conceptos de curvas «inelásticas» opuestas a las «elásticas», con lo que caerían otra vez en la anterior dicotomía de precios de monopolio frente a precios competitivos. Tendrían que decir, junto con los antiguos teorizantes del precio de monopolio, que, si la curva de demanda es más que unitariamente elástica en el punto de equilibrio, la empresa correspondiente se quedará en el precio «competitivo», y que si fuera inelástica la empresa se colocaría en una posición de precio de monopolio. Pero como ya lo hemos visto en detalle, la dicotomía entre precios de monopolio y precios competitivos es insostenible.

Según los teorizantes de la competencia monopolística, los dos influjos que sabotean las posibilidades de la competencia pura son «la diferenciación del producto» y el «oligopolio» o escasez de empresas, debido al cual una empresa influye sobre la acción de las demás. En cuanto al primero, se acusa a los productores de crear dentro de la mente del público una diferenciación artificial entre los productos, consiguiendo de ese modo para sí una fracción de monopolio y, originalmente, Chamberlin intentó distinguir los «grupos» de productores que venden artículos «ligeramente distintos» de las «industrias» al estilo antiguo, en las que las empresas elaboran productos idénticos. Ninguna de esas tentativas tiene validez. Si un productor fabrica un artículo diferente del elaborado por otro, constituye así una industria «única»; no existe principio racional para ningún agrupamiento de diversos productores, especialmente en cuanto a la conformación de sus curvas de demanda. Además, el público consumidor es el que decide respecto de la diferenciación de los productos, de acuerdo con su escala de valores.

En la diferenciación no hay nada de «artificial» y, en verdad, sirve para poder atender mejor las diversas necesidades de los consumidores.⁷²

72. Hace poco, el profesor Chamberlin ha admitido este punto y en una serie de notables artículos ha dejado atónitos a sus discípulos al repudiar el concepto de competencia pura como ideal benéfico. Chamberlin declara ahora: «El ideal benéfico en sí queda correctamente designado como de competencia monopolística. [Esto]

Claro está, por supuesto, que Ford tiene el monopolio de la venta de automóviles Ford; pero se trata de un «completo» monopolio y no de una tendencia «monopolística». También es difícil de advertir la posible diferencia subordinada al número de empresas que producen el mismo artículo, en especial después de haber descartado los mitos de la competencia pura y la elasticidad perfecta. Mucho ruido se ha hecho, en verdad, en relación con «estrategias», «guerras», etc., entre los oligopolistas, pero tales discusiones tienen escaso fundamento. O las empresas son independientes y, por lo tanto, están en competencia, o proceden en forma conjunta, formando un cártel. No hay otra posibilidad.

Una vez descartado el mito de la elasticidad perfecta, resulta evidente lo insignificante de toda la inútil discusión acerca de la magnitud de las empresas o grupos y la diferenciación, etc. Conserva importancia únicamente para la historia de la economía, pero no la tiene para el análisis económico. Podría objetarse que existe un problema sustancial referente al oligopolio: en esa situación toda empresa debe observar atentamente las reacciones de las empresas competidoras, mientras que en la competencia pura o en la de productos diferenciados, sin oligopolio, cada empresa puede hacer sus operaciones con la feliz seguridad de que ningún competidor tendrá en cuenta sus proceder y, por consiguiente, tampoco se verá obligada a modificar los suyos.

Hiram Jones, el modesto cultivador de trigo, puede fijar sus políticas de producción sin preocuparse por lo que hará Ezra Smith cuando se entere de su manera de actuar. Ford, en cambio, tiene que tomar en consideración lo que hace General Motors y viceversa. En realidad,

parece deducirse directamente del reconocimiento de que los seres humanos son individuales, diversificados y aislados, y además ampliamente dispersos en el sentido espacial». Chamberlin, *Towards a More General Theory of Value*, pp. 93-94; también ibíd., pp. 70-83; E.H. Chamberlin y J.M. Clark, «Discussion», *American Economic Review, Papers and Proceedings*, mayo de 1950, pp. 102-04; Hunter, *op. cit.*, pp. 533-52; Hayek, «The Meaning of Competition», en *Individualism and Economic Order* (University of Chicago Press, Chicago, 1948), p. 99, y Marshall I. Goldman, «Product Differentiation and Advertising: Some Lessons on Soviet Experience», *Journal of Political Economy*, agosto de 1960, pp. 346-57. Véase también la nota 28 de este trabajo.

muchos autores llegan a sostener que la ciencia de la economía simplemente no es aplicable a esas situaciones de «oligopolio» en las que «puede suceder cualquier cosa», pues son indeterminadas. Califican la curva de demanda que se presenta a una empresa como asumiendo que no hay *reacción* por parte de las empresas competidoras. En consecuencia, puesto que existen «pocas empresas» y cada una toma en cuenta las reacciones de las demás, llegan a la conclusión de que en el mundo real todo es caos, incomprensible para el análisis económico.

Sin embargo, esas pretendidas dificultades no existen. No hay razón para que la curva de demanda trazada para una empresa no pueda *contener* las reacciones de otras empresas.⁷³

La curva de demanda correspondiente a una empresa es el conjunto de las expectativas de la empresa, en cualquier momento, acerca de qué cantidad de unidades de su producto serán adquiridas por los consumidores, relacionando el hecho con una serie de precios diferentes. El productor se interesa en el conjunto hipotético de la demanda consumidora, a cada uno de los distintos precios. No le interesa cuál podría ser la demanda en diversos conjuntos de situaciones inexistentes. Las expectativas estarán fundadas en su manera de apreciar lo que habría de ocurrir realmente en cada caso, ante diferentes precios. Que sus competidores reaccionen de cierta manera ante la propia fijación de precios más altos o más bajos es el asunto *que debe prever toda empresa, la cual toma en cuenta esta reacción* en la medida en que afecte la demanda de los compradores sobre el producto de que se trate. Sería poco sensato no dar importancia a tales reacciones en caso de que afectaran la demanda del producto, como también tenerlas en cuenta si así no fuera.

73. Esta definición de la curva de demanda para la empresa fue una contribución sobresaliente de Mrs. Robinson, quien desgraciadamente la ha desautorizado hace poco. Triffin atacó a Mrs. Robinson por haber eludido el problema de la «indeterminación oligopólica», mientras que en realidad había resuelto claramente ese pseudo-problema. Véase Robinson, *op. cit.*, p. 21. Acerca de otros aspectos del «oligopolio», consúltese William D. Brant, «Competition of the Ten Among the Many», *Quarterly Journal of Economics*, agosto de 1956, pp. 327-45.

Por consiguiente, la curva de demanda estimada de una empresa *ya incluye* cualquier supuesta reacción de los competidores.

La consideración relevante no es la escasez de empresas ni la actitud amistosa u hostil establecida entre ellas. Los autores que se refieren al oligopolio como si se tratara del juego de póker o de una guerra militar están en el más completo error. Lo que fundamentalmente corresponde a la producción es servir a los consumidores a cambio de ganancias monetarias, y no la práctica de una especie de «juego», «guerra» ni cualquier otra clase de lucha *entre* productores. En el «oligopolio», cuando varias empresas producen un artículo idéntico, nunca puede persistir la situación de que una de ellas cobre un precio más alto que otra, ya que siempre se tiende a la formación de precios uniformes para cada uno de los productos iguales. Cuando la empresa *A* trata de vender sus productos a un precio mayor o menor que el ya existente, intenta, en realidad, «ir descubriendo el mercado», trata de averiguar cuál es el precio de equilibrio del mercado, de acuerdo con la situación en que actualmente se encuentra la demanda del consumidor. En caso de que, a cierto precio de venta para el producto, la demanda de los consumidores exceda la oferta, las empresas tenderán a elevar el precio y viceversa en caso de que no se vendan las existencias de artículos ya fabricados. Dentro de este conocido camino hacia el equilibrio, todas las existencias que las empresas quieran vender «limpian el mercado» al precio más alto que pueda obtenerse. Los regateos, alzas y bajas de precios que tienen lugar en las industrias «oligopolistas» no constituyen una misteriosa forma de guerrear, sino el proceso visible de los intentos efectuados para encontrar el equilibrio de mercado, o sea, el precio en el cual la cantidad ofrecida sea igual a la demandada. En verdad, ese proceso tiene lugar en cualquier mercado, tal como los «no oligopolistas» que existen para el trigo o las frutillas.

En estos mercados, el proceso se presenta ante el observador como más «impersonal», debido a que la acción de personas o empresas no es tan importante ni está tan a la vista como en las industrias más «oligopolistas». Pero en esencia, el proceso es el mismo y no debemos inclinarnos a pensar de otro modo, seducidos por metáforas a menudo inadecuadas, como por ejemplo, «los automáticos mecanismos

del mercado» o «las desalmadas e impersonales fuerzas del mercado». Toda acción dentro del mercado es necesariamente *personal*; las máquinas pueden tener movimiento pero no pueden *actuar* en forma deliberada. Y en las situaciones de oligopolio, las rivalidades, la manera de sentir de un productor hacia sus competidores, pueden tener dramatismo histórico, pero carecen de importancia para el análisis económico.

A quienes siguen inclinados a considerar el número de productores, en cualquier terreno, como la demostración del mérito de la competencia, podríamos preguntarles, dejando de lado el problema de la prueba de la homogeneidad: ¿Cómo puede el mercado crear suficiente número de competidores? Cuando en la isla desierta Crusoe intercambia pescado por la madera que tiene Viernes, ¿ambos se benefician?, ¿o son «monopolistas bilaterales» que se explotan mutuamente al cobrarse entre sí precios de monopolio? Pero, teniendo en cuenta que el Estado no tendría justificativo para poner preso a Crusoe o a Viernes —o a los dos—, ¿cómo puede justificarse que ejerza coerción dentro de un mercado en el que es obvio que existen *más* competidores?

En conclusión, el análisis económico no puede establecer criterio alguno para separar los elementos que forman el precio de mercado libre correspondiente a un producto. Asuntos tales como el número de empresas que hay en una industria, la dimensión y la clase de productos que estas elaboran, las personalidades de los empresarios o los motivos a que obedecen, la ubicación de las fábricas, etc., se encuentran totalmente determinados por las condiciones y circunstancias concretas que presenta cada caso particular. El análisis económico nada tiene que decir al respecto.⁷⁴

74. Se encontrará una aguda crítica de la teoría de la competencia monopolística en L.M. Lachmann, «Some Notes on Economic Thought, 1933-53», *South African Journal of Economics*, marzo de 1954, pp. 26 y ss., especialmente en pp. 30-31. Lachmann señala que generalmente los economistas tratan los tipos de competencia «perfecta» o «monopolística» como si fueran formas estáticas de mercado, mientras que la competencia es en realidad un proceso dinámico.

b) *La paradoja de la capacidad en exceso*

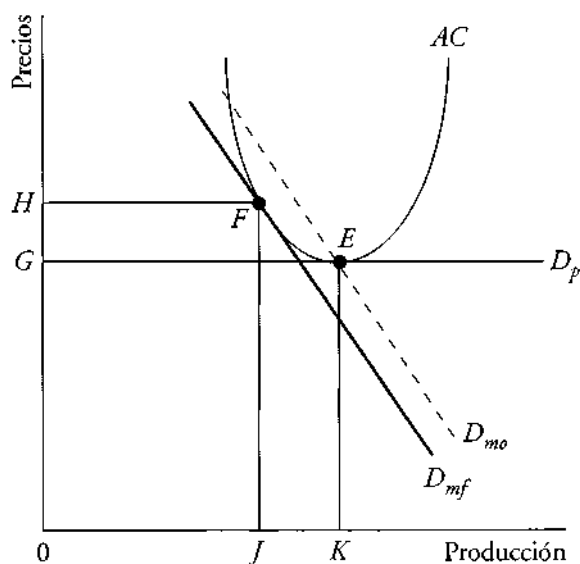
Tal vez, la conclusión más importante a que llega la teoría de la competencia monopolística o imperfecta consiste en que el mundo real de competencia monopolística (en el que la curva de demanda decrece necesariamente para toda empresa) es inferior al mundo ideal de la competencia pura (en el que ninguna empresa puede influir sobre los precios).

Tal conclusión quedó simple y efectivamente expresada con la comparación de dos estados finales de equilibrio: en condiciones de competencia pura y en las de competencia monopolística (figura 4).

AC es la curva de coste total promedio de una empresa —sus costes alternativos en dólares por unidad—, estando la producción en el eje horizontal y los precios (incluyendo costes) en el eje vertical. El único supuesto que debemos adoptar para trazar la curva de coste medio es el de que en toda fábrica, cualquiera que sea su ramo, tiene que

FIGURA 4

ESTADOS DE EQUILIBRIO FINAL EN CONDICIONES DE COMPETENCIA PURA Y MONOPOLÍSTICA



haber algún *punto óptimo de producción*, es decir, algún nivel de la producción en el que el coste unitario medio se encuentra reducido al mínimo. Todo nivel de producción que sea más alto o más bajo que el óptimo tiene un mayor coste medio. En la competencia pura, donde la curva de demanda Dp es perfectamente elástica para toda empresa, esta, finalmente, hará ajustes para que su curva AC sea tangente en equilibrio a Dp ; en este caso, en el punto E . Si el rédito promedio (precio) es mayor que el coste medio, la competencia habrá de actuar en otras empresas hasta determinar que las curvas sean tangentes, y si la curva de costes es irremediabilmente más alta que la demanda, la empresa quedará eliminada. La tangencia ocurre en el punto E , el precio se encuentra en OG y la producción, en OK . Como sucede en toda definición de equilibrio final, los costes totales igualan los ingresos totales, no importa la empresa considerada, y el beneficio es igual a cero.

Comparemos ahora este cuadro con el de la competencia monopolística. Ya que la curva de demanda (Dmf) desciende hacia la derecha, frente a la misma curva AC , tiene que ser tangente en algún punto (F) cuyo precio correspondiente es más elevado (JF) y la producción más baja (OJ) que en el caso de que imperara la competencia pura. En resumen, la competencia monopolística determina precios más altos y menor producción —es decir, un nivel de vida más bajo— que la competencia pura. Además, la producción no se encontrará en el punto del coste medio más bajo —claramente considerado como el *optimum* desde el punto de vista social— y toda fábrica habrá de producir en un nivel menor que el óptimo, es decir, tendrá «capacidad en exceso». Tal es el argumento de «beneficio general» que esgrimían los teorizantes de la competencia monopolística.

En los últimos años, mediante un proceso de revisión, originado en parte por los mismos iniciadores de la doctrina, la teoría quedó irremediabilmente deteriorada. Como hemos visto, Chamberlin y algunos otros demostraron la inaplicabilidad de este análisis en caso de considerar preciso satisfacer la afición de los consumidores a la diversidad, como si fuera un bien en sí mismo.⁷⁵ Se han llevado a cabo

75. Y la diferenciación del producto, unida a la caída de la curva de demanda, bien puede rebajar los costes de distribución e inspección (tanto como mejorar el

muchos otros ataques efectivos y fundados desde diferentes ángulos. Un argumento básico es el de que las situaciones de competencia pura y de competencia monopolística no son comparables, debido a que las curvas *AC* en realidad no serían las mismas. Chamberlin ha proseguido su revisionismo, también en este ámbito, declarando que las comparaciones no son legítimas en absoluto; que aplicar el concepto de competencia pura a las empresas existentes significaría, por ejemplo, la suposición de que gran número de empresas similares producen un bien idéntico. Si se procediera así, digamos con la General Motors, significaría que esta debería ser dividida conceptualmente en numerosos fragmentos o, de lo contrario, multiplicada. Si se sometiera a la división, los costes unitarios sin duda se elevarían, y así la empresa «competitiva», aquejada por costes más altos, tendría que subsistir apelando a precios superiores, lo cual evidentemente se traduciría en perjuicio para los consumidores y para el nivel de vida. En esa forma, Chamberlin sigue a Schumpeter en sus críticas acerca de que la empresa «monopolista» bien puede tener, y probablemente tendrá, costes inferiores a los de su oponente «puramente competitivo». Si en cambio aceptamos la idea de la multiplicación de gran número de compañías General Motors con su actual dimensión, no tendremos la posibilidad de relacionarla con el mundo de hoy, y toda comparación caerá en el absurdo.⁷⁶ Además, Schumpeter ha puesto bien de manifiesto la superioridad de la empresa «monopolista» en cuanto a innovación y progreso, y Clark ha demostrado la inaplicabilidad, en varios sentidos, de esa teoría estática con respecto al dinámico mundo real. Recientemente, este último probó la falaz asimetría de

conocimiento que tiene el consumidor) en medida más que suficiente para contrarrestar la supuesta subida de los costes de producción. En suma, la curva *AC* de la figura es *en realidad* una curva de coste de producción y no de coste total, descartando los costes de distribución. Cf. Goldman, *loc. cit.* Además, una curva de coste auténtica no sería así independiente de la curva de demanda para la empresa, viciando de ese modo el análisis usual de la «curva de coste». Véase Dewey, *op. cit.*, p. 87. También, más adelante, la sección C.

76. Véase Chamberlin, «Measuring The Degree of Monopoly and Competition» y «Monopolistic Competition Revisited», *Towards a More General Theory of Value*, pp. 45-83.

argumentación respecto de precio y calidad. Hayek y Lachmann también señalaron la distorsión de la realidad dinámica, que antes hemos indicado.⁷⁷

Una segunda línea de ataque principal ha demostrado que las comparaciones tienen una importancia mucho menor que la aparente en los diagramas habituales, debido a que las curvas de costes son empíricamente mucho más planas que la versión dada por los libros de texto. Clark ha puesto de relieve que las empresas tienen en cuenta las consideraciones *a largo plazo*, y que las curvas de coste y de demanda, a la larga, son ambas más elásticas que a corto plazo; de ahí que las diferencias entre los puntos *E* y *F* sean despreciables y hasta pueden ser inexistentes.

Clark y algunos otros han atribuido gran importancia a la competencia *potencial* contra todo pretendido aprovechador de los precios de monopolio, tanto por parte de empresas que están dentro de la industria como de las que están fuera, y también a la competencia de los sustitutos entre distintas industrias. Otro argumento ha sido el de que las curvas de costes son empíricamente planas dentro de la zona que tiene importancia, aun prescindiendo de los problemas relacionados con la brevedad o extensión de los plazos que se consideran.⁷⁸

77. Véase J.M. Clark, «Competition and the Objectives of Government Policy», en E.H. Chamberlin, ed., *Monopoly and Competition and their Regulation*, Macmillan, Londres, 1954, pp. 317-27; Clark, «Toward a Concept of Workable Competition», en *Readings in the Social Control of Industry* (Blakiston, Philadelphia, 1942), pp. 452-76; Clark, «Discussion», *passim*; Joseph A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy* (Harper & Bros., Nueva York, 1942); Hayek, «The Meaning of Competition», *loc. cit.*, y Ludwig M. Lachmann, *Capital and its Structure* (London School of Economics, Londres, 1956).

78. Véanse las citas precedentes de Clark; también, Richard B. Heflebower, «Toward a Theory of Industrial Markets and Prices», en R.B. Heflebower y G.W. Stocking, eds., *Readings on Industrial Organization and Public Policy* (R.D. Irwin, Homewood, Ill., 1958), pp. 297-315. Un argumento más dudoso, la rectitud de la curva de demanda de la empresa, en la zona de importancia, ha sido esgrimido por otros economistas, entre los que son de notar A.J. Nicols, «The Rehabilitation of Pure Competition», *Quarterly Journal of Economics*, noviembre de 1947, pp. 31-63, y G. Warren Nutter, «Competition: Direct and Devious», *American Economic Review, Papers and Proceedings*, mayo de 1954.

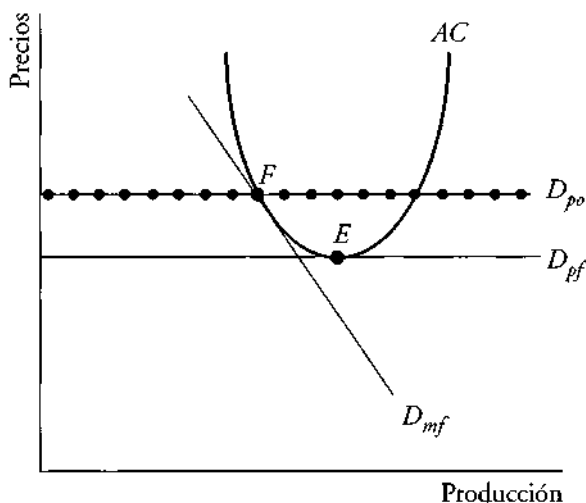
Todas esas argumentaciones, agregadas al análisis que nosotros hemos presentado en páginas anteriores, han destruido, de la manera más efectiva, la teoría de la competencia monopolística, pero, con todo, queda algo por decir. Toda la construcción, incluso en sus propios términos, tiene algo muy peculiar, aparte de su falaz enfoque de la «curva de costes»; no obstante, prácticamente nadie ha señalado estos otros graves defectos de la teoría. Dentro de una economía casi del todo «monopolísticamente competitiva», ¿cómo puede una empresa producir muy poco y cobrar demasiado? ¿Qué ocurre con los factores sobrantes? ¿Qué hacen? El hecho de que no se formulen estas preguntas obedece al descuido moderno con respecto al análisis general de los economistas de la escuela austriaca y a una indebida concentración de la atención sobre una empresa o industria aislada.⁷⁹ El excedente de factores tiene que ir a alguna parte, y siendo así, ¿no terminarán quizás al servicio de otras empresas monopolísticamente competitivas? En tal situación, la tesis se derrumba por contradecirse a sí misma. Sin embargo, los que la propugnan se han preparado una salida. Toman primero el caso de la competencia pura, con equilibrio en el punto *E*. Luego, suponen un súbito cambio hacia una situación de competencia monopolística, con la curva de demanda para la empresa en declive descendente. La curva de demanda pasa ahora de *D_p* a *D_{mo}*. Entonces la empresa restringe su producción, cosecha beneficios, atrae nuevas empresas que entran en la industria, la nueva competencia reduce la producción que cada empresa puede vender y la curva de demanda se inclina hacia abajo y hacia la izquierda, hasta ser tangente a la curva *AC* en el punto *F*. Por lo tanto —dicen los teorizantes de la competencia monopolística—, la competencia monopolística no solo sufre por ser la producción excesivamente pequeña y los costes y precios, demasiado altos en cada empresa, sino también por efecto de que haya *demasiadas empresas* en cada industria.

He aquí lo que ha ocurrido con el excedente de factores: quedan atrapados en demasiadas empresas antieconómicas.

79. Pero véase Abbott, *loc. cit.*, pp. 180-81.

Todo esto parece tener visos de verdad hasta que llegamos a darnos cuenta de que todo el ejemplo ha sido construido de una manera engañosa. Aislando una empresa o una industria, como se hace en el ejemplo, igualmente se podría partir de una situación de competencia monopolística, en el punto *F*, y luego, en forma súbita, pasar a la situación de competencia pura. Esto constituye una base de comparación no menos legítima o, mejor dicho, ilegítima. ¿Qué ocurre entonces? Como vemos en la figura 5, la curva de demanda para cada empresa se ha trasladado ahora de D_{mf} a D_{po} . Ahora será provechoso para toda empresa aumentar su producción, con lo que obtendrá ganancias. Serán atraídas a la industria nuevas empresas y la curva de demanda caerá verticalmente hasta que llegue a ser otra vez tangente con la curva AC en el punto *E*. Con esto, ¿acaso queda «probado» que hay *más* empresas dentro de una industria cuando se actúa en competencia *pura* que cuando impera la competencia monopolística?⁸⁰

FIGURA 5
CONSECUENCIAS DE UN TRASLADO DESDE
LA COMPETENCIA MONOPOLÍSTICA HACIA LA PURA



80. El autor se enteró recientemente de este especial análisis en las conferencias de la cátedra del profesor Arthur F. Burns y, que sepamos, nunca ha sido dado a la imprenta.

Aquí el error fundamental reside en no haber observado que, dentro de la situación establecida por los supuestos, *toda* modificación que determine la posibilidad de obtener ganancias tiene que atraer nuevas empresas a la industria.

Con todo, se supone que los teorizantes están comparando dos equilibrios estáticos diferentes, uno de competencia pura y otro de competencia monopolística, y no estudiando las vías de comunicación entre ambos. Por eso, los teorizantes de la competencia monopolística en modo alguno dejan resuelto el problema de los factores excedentes que se les presenta.

Pero aparte de este punto, hay más dificultades en la teoría, y uno de sus creadores, Sir Roy Harrod, es el único que ha comprendido la esencia de la dificultad central existente. Dice Harrod:

Si el empresario prevé el sentido en que irán los acontecimientos, que a su debido tiempo habrá de limitar su producción a x - y unidades, ¿por qué no hacer sus planes para disponer de una fábrica que produzca x - y unidades de manera más barata, en lugar de cargar con las molestias del exceso de capacidad? Planear una fábrica para la producción de x - y unidades sabiendo que solo podrá mantenerse una producción de x - y sin duda revela un caso de esquizofrenia.

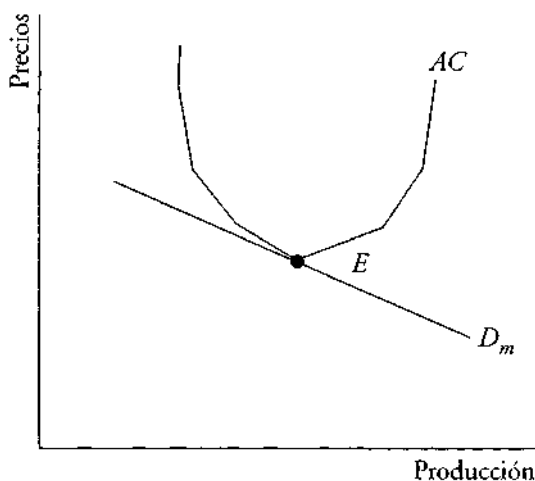
Sin embargo —dice Harrod, muy intrigado— la «doctrina aceptada» parece considerar «imposible ser empresario y no sufrir de esquizofrenia»!⁸¹ En pocas palabras, lo que la teoría supone es que una empresa que tiene que producir F a largo plazo habrá de construir, sin embargo, una fábrica cuyo coste mínimo se encuentre en el punto E . Existe, sin duda, una patente contradicción con la realidad. ¿Qué es lo que está mal? La respuesta que da el mismo Harrod es un excelente y novedoso estudio de las diferencias entre las curvas de demanda a corto plazo y a largo plazo, existiendo siempre, como factor para la planificación empresarial, la idea de lo que ocurrirá «a largo plazo». Pero ese estudio no contesta con precisión la pregunta.

81. Roy Harrod, *Economic Essays* (Harcourt Brace, Nueva York, 1952), p. 149.

La paradoja se hace «cada vez más curiosa» cuando Harrod llega a la total comprensión de que todo estriba en un tecnicismo matemático. La razón por la cual una empresa no puede jamás producir en un punto de coste óptimo reside en que: a) tiene que producir al nivel de una tangencia entre las curvas de demanda y coste medio en equilibrio, y b) si la curva de demanda está cayendo se sigue que puede ser tangente a una curva de costes en forma de U solo en algún punto más alto y más hacia la izquierda del punto mínimo. Tenemos ahora que agregar dos consideraciones. Primero, no hay razón alguna, en realidad, para que la «curva» de costes deba ser curvada. En otras épocas, las curvas de demanda figuraban curvadas en los textos; en nuestros días son a menudo líneas rectas. Mayor razón hay aun para pensar que las curvas de costes sean una serie de líneas angulares. Por supuesto que la existencia de curvas continuas es: a) más conveniente para los diagramas y b) esencial para la representación matemática; pero nunca debe permitirse que la realidad resulte falsificada con el fin de encauzarla dentro de las representaciones matemáticas. En verdad, la producción no es otra cosa que una serie de alternativas discretas, como es discreta toda acción humana, y no puede ser suavemente continua, es decir, trasladarse por medio de pasos infinitamente pequeños de uno a otro nivel de producción. Pero una vez que se reconoce la naturaleza discreta y angular de la curva de costes, el «problema» del exceso de capacidad desaparece inmediatamente (figura 6). Es así que si la curva de demanda es descendente para la empresa «monopolista», Dm , puede ahora ser «tangente» a la curva AC en E , el punto de mínimo coste, y quedará así en equilibrio final. Hay otra manera de que desaparezca este pseudoproblema, y es cuestionar todo el supuesto de tangencia.

Aparentemente, la tangencia entre coste medio y demanda, en equilibrio, se ha deducido de la propiedad del equilibrio: que los costes e ingresos de la empresa serán iguales, ya que tanto las ganancias como las pérdidas serán iguales a cero. Pero hay una pregunta clave que, o bien se ha omitido por descuido, o ha sido mal formulada: ¿Por qué razón, después de todo, habría la empresa de producir *cosa alguna*, si al hacerlo no gana nada? Pero, en estado de equilibrio, algo saldrá ganando, y será el rédito del *interés*.

FIGURA 6
DETERMINACIÓN DEL PRECIO EN UN PUNTO
DE COSTE MÍNIMO



La razón por la cual la ortodoxia moderna ha caído en este error es que omite tener en cuenta que los empresarios son también capitalistas y que, aun en caso de que en una economía de giro uniforme no se requiriera la función estrictamente empresarial, la función de adelantar capital sería todavía decididamente imprescindible.

La teoría moderna se inclina también a considerar el rédito del interés como *coste* para la empresa. Naturalmente, si eso se admite, la presencia del interés no modifica la cuestión. Pero el caso es, como lo hemos expuesto en otra parte, que el interés *no es* coste para la empresa; es algo devengado *por* la empresa.

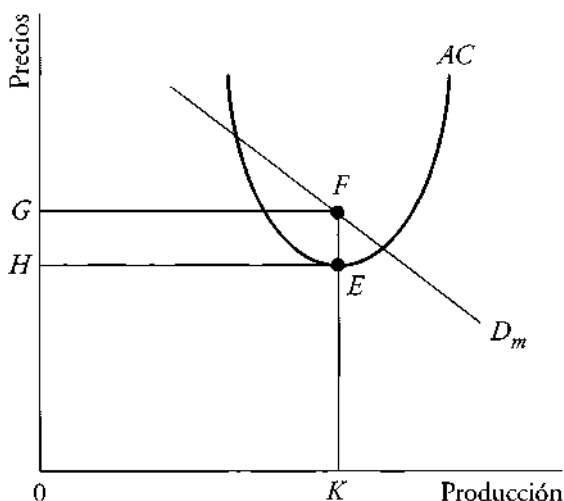
La creencia contraria se funda en una observación superficial del interés sobre préstamos y de una separación no justificada entre empresarios y capitalistas.

En realidad, los préstamos carecen de importancia y constituyen solo otra forma jurídica de la inversión empresario-capitalista. En resumen, en la economía de giro uniforme la *empresa* gana un rédito «natural» de intereses, determinado por la preferencia temporal social. De ahí que la figura 6 deba modificarse para que aparezca tal

como el diagrama de la figura 7 (dejando de lado el problema de curvas vs. ángulos).

La empresa habrá de producir OK , que es su nivel de producción óptimo, al coste medio mínimo KE . Sus curvas de demanda y coste *no serán* tangentes entre sí, pero dejarán sitio para el rédito del interés en el equilibrio representado por la zona $EFGH$. (Tampoco, como pudiera objetarse, el precio será más alto en esta versión corregida de la competencia monopolística, porque esta curva AC es en todo momento más baja que las anteriores, que habían incluido en el coste el ingreso por intereses. Si no hubieran incluido el interés, suponiéndolo igual a cero en la economía de giro uniforme, serían incorrectas, como antes hemos señalado.)⁸²

FIGURA 7
EL INGRESO POR INTERÉS EN EL EQUILIBRIO,
COMO COMPONENTE DEL PRECIO



82. Después de llegar a esta conclusión, el autor se encontró con un artículo brillante, pero descuidado, que señala que el interés es un ingreso y no un coste, y que demuestra las devastadoras consecuencias de tal hecho en cuanto a la teoría de la curva de costes. Sin embargo, el artículo no aplica satisfactoriamente la teoría al problema de la competencia monopolística. Véase André Gabor e I.F. Pearce, «A New Approach

De esta manera, queda completa y definitivamente sepultada la paradoja de la teoría sobre la competencia monopolística.⁸³

c) *Chamberlin y el coste de venta*

Uno de los aportes más importantes que se pretende ha hecho el profesor Chamberlin es su neta distinción entre «coste de venta» y «coste de producción».⁸⁴ Se dice que los «costes de producción» son los legítimos gastos en que es necesario incurrir para aumentar la oferta, con el fin de hacer frente a determinadas escalas de la demanda consumidora. En cambio, se supone que los «costes de venta» están dirigidos a influir sobre los consumidores y a *aumentar* su demanda, en cuanto al producto que elabora la empresa.

Tal distinción es completamente espuria.⁸⁵ ¿Cuál es el motivo por el que un hombre de negocios invierte dinero e incurre en *cualquier* clase de costes? Para suministrar la oferta correlativa a una demanda esperada por sus productos. Cada vez que mejora su producto, tiene la esperanza de que los consumidores responderán aumentando su demanda. En realidad, *todos* los costes en que se incurre en cuanto a la obtención de materia prima son un intento de aumentar la demanda

to the Theory of the Firm», *Oxford Economic Papers*, octubre de 1952. Si bien hay unas pocas similitudes, la crítica del profesor Dewey a la doctrina de «la capacidad en exceso» es esencialmente muy diferente de la nuestra y está basada en consideraciones mucho más «ortodoxas»; Dewey, *op. cit.*, pp. 96 y ss.

83. Ya que la teoría difundida, pero errónea, del «poder compensatorio», propugnada por J.K. Galbraith, queda dentro de la teoría de la competencia monopolística, no es necesario estudiarla aquí. Una crítica más detallada de sus numerosas falacias se encontrará en Simon N. Whitney, «Errors in the Concept of Countervailing Power», *Journal of Business*, octubre de 1953, pp. 238-53; George J. Stigler, «The Economist Plays with Blocs», *American Economic Review, Papers and Proceedings*, mayo de 1954, pp. 8-12, y David M. Wright, «Discussion», *ibíd.*, pp. 26-30.

84. Chamberlin, *Theory of Monopolistic Competition*, pp. 123 y ss. Chamberlin incluye en los costes de venta los gastos de propaganda, los de venta y de exhibición.

85. Véase Mises, *Human Action*, p. 319. También Kermit Gordon, «Concepts of Competition and Monopoly-Discussion», *American Economic Review, Papers and Proceedings*, mayo de 1955, pp. 486-87.

consumidora, para que sea mayor que lo que hubiera sido en ausencia de aquellos costes. *En consecuencia, todo coste de producción es también «coste de venta».*

Recíprocamente, los costes de venta no son los gastos directamente inútiles ni tampoco los actos de tiranía que los teorizantes de la competencia monopolística habitualmente han señalado como tales. Los diversos gastos que se titulan «costes de venta» realizan servicios bien definidos en favor del público. Fundamentalmente, le suministran información acerca de los bienes del que vende. Vivimos en un mundo donde no puede haber «conocimiento perfecto» respecto de los productos por parte de nadie, y en especial por parte de los consumidores, que se encuentran frente a miles de artículos disponibles. Los costes de venta tienen, pues, importancia para suministrar información, tanto sobre el producto como sobre la empresa. En algunos casos, como en el de las exposiciones, el propio «coste de venta» mejora en forma *directa* la calidad del producto en la mente del consumidor. Siempre se debe recordar que el consumidor no compra simplemente un *producto físico*; puede también comprar la «atmósfera», el prestigio, los servicios, etc., todo lo cual tiene realidad tangible para él y está sujeto a la correspondiente valoración.⁸⁶

La idea de que el coste de venta es en cierto modo un artificio de la «competencia monopolística» solo se origina en los peculiares supuestos de la «competencia pura». Recordemos que en el mundo «ideal» de la competencia pura, a cada empresa se le *presenta* la demanda con carácter infinitamente elástico, de manera que puede vender todo lo que quiera al precio imperante.

Por supuesto que en esa situación no es necesario incurrir en coste de venta alguno, ya que el producto tiene un mercado automáticamente asegurado. Sin embargo, en el mundo real tal conocimiento perfecto no existe y las curvas de demanda ni son dadas ni infinitamente elásticas.⁸⁷

86. Es sumamente artificial eso de llamar «coste de producción» a las cintas de colores vivos que lleva un artículo empaquetado, en tanto que se clasifica como «coste de venta» a las cintas que decoran la tienda que vende el artículo.

87. Cf. Alfred Nicols, «The Development of Monopolistic Competition and the Monopoly Problems», *Review of Economics and Statistics*, mayo de 1949, pp. 118-23.

Por eso las empresas tienen que esforzarse por aumentar la demanda de sus productos y por conseguir para sí áreas de mercado. Otro error de Chamberlin es dar por sentado que los costes de venta, tales como la publicidad, «crean» demanda consumidora. Esa es la falacia determinista. Toda persona, como dueña de sí misma, decide en cuanto a su propia escala de valores. Dentro del mercado libre, no hay quien pueda forzar a otro para que elija el artículo que elabora. Y ningún otro individuo puede jamás «crearle» su escala de valores; la valoración debe adoptarla la misma persona interesada.⁸⁸

6. LOS PRECIOS MULTIFORMES Y EL MONOPOLIO

Hasta ahora hemos llegado siempre a la conclusión de que el mercado acusa tendencia, en cualquier momento dado, al establecimiento de un *precio de mercado uniforme* para todo bien, sea en condiciones de competencia normal o de monopolio.

Un fenómeno que a veces aparece, sin embargo, es el de los precios *multiformes*. (Por supuesto, debemos contemplar el caso de un bien realmente homogéneo; de otro modo, no habría más que precios diferentes para bienes distintos.) Siendo así, ¿cómo pueden aparecer los precios multiformes?, y ¿acaso tiene de algún modo sentido atribuirles violación de las normas o de la ética, dentro de una sociedad de mercado libre?

Tenemos que empezar por separar los bienes en dos especies: los que pueden *revenderse* y los que no tienen esa cualidad. A la segunda

88. «El consumidor, según la leyenda, se encuentra simplemente indefenso ante la propaganda de «alta presión». Si eso fuera verdad, el éxito o el fracaso dependerían solamente de la manera en que se hiciera la publicidad. Sin embargo, no hay quien crea que ninguna especie de publicidad hubiera podido posibilitar que los fabricantes de velas mantuvieran sus posiciones frente a la lámpara eléctrica ni que ocurriera lo mismo a los coches de caballos frente al automóvil. Esto implica que la calidad de la mercancía anunciada es determinante en cuanto a producir el éxito de una campaña publicitaria. Las tretas y artificios de la publicidad están disponibles para los que venden el mejor producto, en medida no menor que para los que venden artículos inferiores. Pero los primeros tienen a su favor las ventajas que son consecuencia de que su producto sea de mejor calidad». Mises, *Human Action*, pp. 317-18.

categoría corresponden todos los servicios de carácter intangible, los que son consumidos directamente o se desgastan en el proceso de producción; en cualquier caso, esos mismos bienes no pueden ser revendidos por el primer adquirente. Los servicios no revendibles comprenden también el uso locativo de un bien tangible, ya que en ese caso el bien en sí no se compra, sino que se adquieren sus servicios conjuntos durante un período. Puede servir como ejemplo el «alquiler» de espacio dentro de un vagón de carga.

Ocupémonos primero de los bienes revendibles. ¿Cuándo puede haber precios multiformes para tales bienes?

Claro está que es condición necesaria la *ignorancia* por parte de algún vendedor o comprador. El precio de mercado de cierta clase de acero puede, por ejemplo, ser de una onza de oro por tonelada; pero un vendedor, únicamente por ignorancia, puede seguir vendiéndolo a media onza de oro por tonelada.

¿Qué ocurrirá? En primer lugar, alguna persona despierta le comprará el acero al vendedor desinformado y lo revenderá al precio de mercado, estableciendo así la efectiva uniformidad. En segundo lugar, se presentarán otros compradores que ofrecerán más que el primer interesado para aprovechar la ocasión, con lo cual informarán al vendedor acerca de su precio bajo. Por último, el vendedor que persiste en su ignorancia no podrá continuar comerciando durante mucho más tiempo. (Por supuesto, puede ocurrir que el vendedor tenga vehemente inclinación a vender acero por debajo del precio de mercado en virtud de motivos «filantrópicos».) Pero, si persiste, su acción se traduce sencillamente en comprar algo que para él es un bien de consumo: la filantropía, cuyo precio paga al recibir menores ingresos. Procede así como consumidor y no como empresario, tal como ocurriría si contratara a un paciente inepto a expensas de disminuir sus ganancias. Por ende, no se trataría de un ejemplo de auténtica fijación multiforme de precios, para cuyo caso el bien tiene *siempre* que ser homogéneo.

Tampoco el comprador se encuentra en situación diferente. Si el comprador es un ignorante y continúa adquiriendo acero a dos onzas de oro la tonelada, cuando el precio de mercado es de una onza de oro, algún otro vendedor pronto disipará el error al ofrecerle en

venta el acero por mucho menos. En caso de que no haya más que un solo vendedor, el comprador que adquiere más barato puede aún revender con ganancia al comprador que tenga un precio más alto. Y un comprador que persista en su ignorancia también quedará eliminado de los negocios.

No hay más que un único caso en el que existiría la posibilidad de establecer un precio multiforme para un bien susceptible de ser revendido: el de aquel adquirido por sus consumidores, sus últimos compradores. Mientras que los compradores que no adquieren para consumir habrán de estar alerta con respecto a las diferencias en los precios, y uno de ellos puede revender un bien a otro, al que le cobra un precio más alto, en cambio los consumidores definitivos no contemplan habitualmente la posibilidad de revender lo que compran. Un caso clásico se presenta cuando los turistas americanos van a un bazar oriental.⁸⁹

El turista no tiene ni tiempo ni inclinación para un estudio cuidadoso de los mercados de consumo, y, en consecuencia, todo turista ignora el precio corriente de cualquier bien.

Por lo tanto, el vendedor está en condiciones de aislar a cada comprador, cobrando mayores precios a los compradores más interesados, precios menos elevados a los que no demuestren tanto interés, y totalmente bajos a los compradores marginales, siempre por el mismo bien.

De esa manera, el vendedor alcanza un objetivo vedado en general a todos sus colegas: sacarles algo más que el «excedente del consumidor» a los compradores. En este caso se cumplen las dos condiciones: los consumidores ignoran el precio corriente y no entran al mercado para revender.

¿Acaso —como a menudo se imputa— los precios multiformes distorsionan la estructura de la producción y son hasta cierto punto algo contrario a la moral o abusivos? ¿En qué afectan a la moral? Como siempre, el vendedor se propone aumentar todo lo posible sus ganancias dentro de un intercambio voluntario y, ciertamente, no puede

89. Véase Philip H. Wicksteed, *The Common Sense of Political Economy and Selected Papers*, I (Routledge y Kegan Paul, Londres, 1933), pp. 253 y ss.

ser responsabilizado por la ignorancia del comprador. Si los compradores no se toman la molestia de obtener información sobre la situación del mercado, se hallan, entonces, dispuestos a que parte de su excedente psíquico resulte aprovechado en su regateo por el vendedor.

Tampoco se trata de un acto irracional por parte del comprador. Su manera de proceder nos indica que *prefiere permanecer en la ignorancia antes que hacer el esfuerzo o pagar la información referente a la situación del mercado*. La adquisición de conocimientos, en cualquier terreno que sea, requiere tiempo y esfuerzo, y con frecuencia cuesta dinero, por lo que es perfectamente razonable que una persona, no importa el mercado de que se trate, prefiera correr riesgos en materia de precios, utilizando sus escasos recursos en otra dirección. La elección es absolutamente clara en el caso del turista en vacaciones, pero también es posible en cualquier otro mercado. El turista impaciente que prefiere pagar más caro y no gastar tiempo y dinero en averiguaciones sobre el mercado, y el compañero suyo que dedica varios días a un estudio intensivo del mercado de bazares, proceden de acuerdo con sus preferencias y la praxeología no puede considerarse más racional al segundo que al primero. Además, no hay manera de medir los excedentes del consumidor, ganados o perdidos en el caso de ambos turistas. En consecuencia, debemos aceptar que el establecimiento de precios multiformes, en el caso de bienes revendibles, no distorsiona en absoluto la distribución de los factores productivos; por el contrario, es compatible con ella y, en el caso del turista, es la *única* manera de fijar precios compatible con la satisfacción de las preferencias del consumidor.

Debemos destacar aquí que no obstante lo mucho que el vendedor del bazar sustraiga al excedente psíquico de su cliente, no le quita todo; si así fuera, la venta no se llevaría a cabo. Puesto que el intercambio es voluntario, ambas partes siguen beneficiándose al hacerlo.

¿Y si el bien no fuera revendible? En ese caso habría mucha mayor oportunidad para la fijación de precios multiformes, puesto que para ello no se requiere la ignorancia previa.

Un vendedor puede obtener mayor precio de A que de B por un servicio intangible, sin temor de que B pueda perjudicarlo revendiendo aquel servicio al comprador A . De ahí que los casos más

reales de precios establecidos de manera multiforme se presenten en el campo de los bienes intangibles.

Supóngase ahora que el vendedor *X* haya conseguido fijar precios multiformes a sus clientes. Podría tratarse de un letrado, por ejemplo, que cobre honorarios más altos por iguales servicios cuando se trata de un cliente acaudalado.

Ya que continúa la competencia entre vendedores, ¿por qué no se presenta otro abogado y reduce el precio cobrado por *X* a sus clientes ricos?

Eso será lo que en general ocurra, y todo intento de establecer «mercados separados» entre los clientes conducirá a que el campo de la clientela más provechosa y de más altos precios termine invadido por otros competidores, con lo que al final el precio disminuirá y también lo hará la ganancia, y se restablecerá la uniformidad en los precios.

Cuando los servicios de un vendedor sean calificados por encima de lo común y exista consenso universal en admitir que no tiene competidores, él podrá sostener una estructura de precios multiformes.

Hay una condición sencilla, pero de gran importancia, que rige el establecimiento de precios multiformes: los resultados totales que produzca la multiformidad tienen que ser mayores que los alcanzados bajo la uniformidad de precios. Mientras a un comprador no le sea posible adquirir más que una sola unidad del bien, no hay problema. Si no hay, ni puede haber, más que un solo vendedor de un bien no revendible, y además cada comprador no puede comprar más que una unidad, existirá inclinación a la aparición de precios multiformes (salvo que los competidores vendan a menor precio), ya que la ganancia total del vendedor crecerá en la medida en que sustraiga los excedentes del consumidor a cada comprador.⁹⁰ Pero si un comprador puede adquirir más de una unidad, la ganancia se

90. Es difícil imaginar un caso, dentro de la realidad, al que fuera aplicable tal restricción impuesta a los compradores (denominada «discriminación en precios perfecta»). Mrs. Robinson cita como ejemplo el rescate que exige un secuestrador; pero, por supuesto, tal cosa no es pertinente dentro del mercado libre y sin trabas que proscribe el secuestro. Robinson, *op. cit.*, p. 187 n.

convierte en un problema, ya que cada comprador, frente a un precio más elevado, habrá de restringir sus compras. Esto hará que permanezcan existencias sin vender, de las cuales el vendedor se descargará *reduciendo* sus precios por debajo del hipotético precio uniforme para usufructuar en lo posible la demanda de quienes hasta ese momento eran considerados como compradores submarginales.

Así, supóngase que el precio uniforme de un bien sea diez granos de oro por unidad, y a ese precio se vendan cien unidades. El vendedor resuelve aislar a cada comprador como si fuera un mercado aparte y extraer más excedentes del consumidor.

Aparte de los compradores meramente marginales, todos los demás se encontrarán con que sus precios han aumentado. Restringirán sus compras, digamos, a un total de ochenta y cinco unidades. Las otras quince unidades se venderán mediante rebajas de precio a nuevos compradores, hasta entonces submarginales.

La multiformidad solo puede establecerse cuando los resultados totales son mayores que los obtenidos por la uniformidad. Esta no es en modo alguno la situación de que se trata, pues los compradores supramarginales pueden restringir sus compras en una medida tan grande que no llegue a ser compensada por los compradores submarginales.⁹¹

La cuestión de los precios multiformes ha tenido una acogida curiosa tanto entre los economistas como entre los legos. En algunos casos, se los considera una explotación malvada de los consumidores; en otros (por ejemplo, salud y educación) se los ha visto como algo humanitario y digno de alabanza. En realidad, no son ninguna de las dos cosas. Por cierto, no es *regla general*, en la determinación de precios, que el más interesado *deba* pagar proporcionalmente a su interés (que en la práctica se mide por su fortuna), pues de ser así todo el mundo pagaría las cosas de acuerdo con su grado de riqueza y el sistema entero, monetario y económico, se derrumbaría; no funcionarían ya la moneda. Ante tal evidencia general, parece difícil advertir *a priori* cuál es la causa por la que ciertos bienes deberían ser

91. Véase Mises, *Human Action*, pp. 385 y ss.

individualizados para este estudio. Por otro lado, los consumidores no son «explotados» si existe multiformidad. Está bien claro que los compradores marginales y los submarginales no sufren explotación: es obvio que estos últimos salen ganando.

¿Y qué pasa con los compradores supramarginales, cuyos excedentes de consumo son disminuidos? En algunos casos ganan, porque sin las ganancias más grandes que hacen posible la «discriminación en los precios» el bien no sería ofrecido en absoluto, no habría oferta.

Consideremos, por ejemplo, el caso de un médico de campaña, que tendría que abandonar su zona si se viera obligado a subsistir con los bajos ingresos resultantes de la uniformidad de sus honorarios. Y en caso de que siguiera suministrando sus servicios, el *hecho* de que los adquirentes supramarginales continuaran siendo clientes del vendedor demostraría su conformidad con un arreglo aparentemente discriminatorio. Si así no fuera, no vacilarían en boicotearlo, en forma individual o conjunta, y se pasarían a sus competidores.

Sencillamente, se negarían a pagar más que los compradores submarginales, lo que de inmediato induciría al vendedor a rebajar sus precios. Puesto que no proceden así, demuestran que, en ese caso particular, *prefieren* la multiformidad a la uniformidad.

Otro ejemplo es la educación en las escuelas privadas, accesible solo mediante becas a jóvenes capaces pero pobres, principio que los padres adinerados, a cuyo cargo se halla el coste total de la enseñanza, evidentemente no consideran injusto.

Sin embargo, si los vendedores han obtenido concesiones de privilegio monopolístico por parte del gobierno, que les permitan restringir la competencia en el campo de los compradores supramarginales, pueden así establecer la multiformidad sin disfrutar de las preferencias de tales compradores: porque en ese caso, la coerción gubernamental se ha hecho presente para impedir la libre expresión de aquellas.⁹²

92. Un ejemplo es la prestación médica, a la que el gobierno contribuye para restringir la oferta impidiendo así la rebaja de los precios. Véase el esclarecedor artículo de Reuben A. Kessel, «Price Determination in Medicine», *Journal of Law and Economics*, octubre de 1958, pp. 20-53.

Hasta ahora hemos estudiado la discriminación en los precios por parte de los vendedores, dentro del mercado consumidor. En este caso, los excedentes del consumidor se ven disminuidos. ¿Puede existir tal discriminación en los mercados de los productores? Solo cuando el bien no es susceptible de reventa los resultados totales son mayores en tanto impera la multiformidad, «y» siempre que los compradores supramarginales estén dispuestos a pagar más. Lo último ocurrirá cuando tales compradores tengan un valor descontado del producto marginal superior con respecto a ese bien en sus empresas, en relación con el de otros compradores con respecto a las suyas. En este caso, el vendedor del bien que tiene precios multiformes absorbe un ingreso anteriormente ganado por la empresa supramarginal que hace la compra.

El ejemplo más notable en esa manera de fijar los precios es el de los fletes ferroviarios con la «discriminación en contra» de las empresas cuyas cargas tienen mayor valor por unidad de peso que las embarcadas por otras empresas.

Por supuesto, las ganancias no las conserva el ferrocarril sino que, a la larga, son absorbidas por sus propios factores, tierra y trabajo.

¿Es factible la discriminación en los precios, por parte de los compradores, cuando el bien no puede revenderse (y no se supone ignorancia entre los vendedores)? No puede haberla porque el precio mínimo de reserva impuesto, digamos, por un obrero, está determinado por el coste de oportunidad perdido por él en alguna otra parte. En suma, si un hombre gana cinco onzas de oro por semana a cambio de sus servicios laborales en la empresa *A*, no aceptará dos onzas por semana (aun cuando habrá de conformarse con dos, antes que no ganar absolutamente nada), puesto que puede recibir cerca de cinco onzas en otra parte. La discriminación de precios contra los vendedores significa que un comprador estaría en condiciones de pagar, por el mismo bien, menos que lo que el vendedor puede obtener en otra parte (prescindiendo del coste de mudanza, etc.). De ahí que no pueda haber discriminación de precios contra los vendedores. Si estos adolecieran de ignorancia, como en el caso de los consumidores desprevenidos que compran en un bazar, debemos deducir que prefieren la disminución de su ingreso al coste y molestia de obtener más información acerca del mercado.

7. PATENTES Y DERECHOS DE AUTOR

Ahora, en lo que se refiere a patentes y derechos de autor, preguntamos: ¿cuál de estos dos casos —si hay alguno en esas condiciones— se encuentra en consonancia con el mercado enteramente libre, y cuál constituye el otorgamiento de un privilegio monopolístico por el Estado?

En esta parte de nuestro examen, hemos analizado la economía del mercado enteramente libre, en el que la persona y la propiedad individual no están sujetas a perturbaciones.

Tiene importancia decidir, entonces, si las patentes y derechos de autor caben dentro de una sociedad enteramente libre que no tolere la invasión sobre derechos ajenos o si, por el contrario, son efecto de la intromisión del gobierno.

Casi todos los autores han clasificado en el mismo conjunto a las patentes y los derechos de autor. La mayoría piensa que ambos son concesiones de exclusivo privilegio de monopolio, otorgadas por el Estado; unos pocos los han considerado como integrantes y partes del derecho de propiedad, dentro del mercado libre. Pero casi todo el mundo conceptúa como equivalentes a las patentes y a los derechos de autor: a unos en cuanto confieren un exclusivo derecho de propiedad en el terreno de las invenciones técnicas; a los otros, por conferir derecho exclusivo en el campo de las creaciones literarias.⁹³ Con todo, esta manera de clasificar patentes y derechos de autor es totalmente falaz; se trata de dos cosas por entero diferentes, en relación con el mercado libre.

Cierto es que una patente y un derecho de autor son exclusivos derechos de propiedad, y también es verdad que ambos son derechos de propiedad sobre *innovaciones*. Pero hay una diferencia fundamental en cuanto a la manera de darles *fuerza legal*. Si un autor o un compositor considera que su derecho de autor ha sido violado y emprende una acción judicial, tiene que «probar que el demandado ha tenido acceso a la obra que se pretende violada. Si el demandado

93. Henry George ha sido una notable excepción. Véase su excelente estudio en *Progress and Poverty* (Modern Library, Nueva York, 1929), p. 411 n.

ha producido algo idéntico a la obra del actor, puramente por casualidad, no existe violación». ⁹⁴ En otras palabras, los derechos de autor tienen fundamento en la persecución del robo implícito. El actor debe probar que el demandado robó lo creado por el primero, al reproducirlo y venderlo, violando su contrato, o el de otro, con el vendedor original. Pero si el demandado llegó de una manera independiente a la misma creación, el actor carece de todo privilegio, emanado de su derecho de autor, para impedir que el demandado haga uso de su producto y lo venda.

Por otro lado, las patentes son algo completamente distinto. Así:

Patentada una invención, usted lee un día en el periódico que John Doe, residente en una ciudad que se encuentra a 2.000 millas de la suya, ha inventado un instrumento idéntico o similar al patentado por usted y ha dado una licencia a la compañía EZ para que lo fabrique [...]. Ni Doe ni la compañía EZ han sabido nunca nada acerca de su invención. Todos creen a Doe inventor de un instrumento nuevo y original. Puede que todos sean culpables de haber violado la patente que a usted le pertenece [...]. El hecho de que la violación se haya producido, ignorándose los hechos como en verdad son, y de una manera no intencional, no habrá de constituir eficaz defensa. ⁹⁵

Por lo tanto, las patentes nada tienen que ver con el robo implícito. Confieren un privilegio exclusivo al primitivo inventor, y si algún otro, de una manera por completo independiente, inventara la misma máquina o un producto similar, este último se vería impedido por la violencia de utilizar lo que ha producido.

En otro lugar hemos visto que la piedra de toque mediante la cual abrimos juicio respecto de si cierta práctica o norma legal se encuentra o no en consonancia con el mercado libre, es la siguiente: ¿Acaso la práctica declarada ilegal importa robo implícito o explícito?

94. Richard Wincor, *How to Secure Copyright* (Oceana Publishers, Nueva York, 1950), p. 37.

95. Irving Mandell, *How to Protect and Patent Your Invention* (Oceana Publishers, Nueva York, 1951), p. 34.

En caso afirmativo, el mercado libre la declararía ilegal; en caso contrario, el mismo establecimiento de ilegalidad en sí constituye una intromisión del gobierno en el mercado libre.

Consideremos los derechos de autor. Una persona escribe un libro o compone una obra musical. Al publicar el libro o la partitura, hace imprimir en la primera página la expresión «*copyright*». Esta indica que cualquier persona adquirente del producto presta también su acuerdo, como formando parte de la operación de intercambio, a *no* copiar ni reproducir la obra para que sea vendida. Ya que el comprador no adquiere la propiedad total, sino sujeta a la condición mencionada, toda violación del contrato por su parte, o por la de un ulterior adquirente, constituye *robo implícito* y será tratada en el mercado libre como corresponde. El derecho de autor es, pues, dentro del mercado libre, un derivado lógico del derecho de propiedad.

Parte de la protección que hoy acuerdan las patentes a un inventor podría obtenerse en el mercado libre mediante una especie de protección del «derecho de autor». Ahora, los inventores tienen que *marcar* sus máquinas, indicando que se encuentran patentadas. La marca pone a los compradores sobre aviso de que el invento está patentado y de que no pueden vender ese artículo. Pero lo mismo podría hacerse ampliando el sistema de derecho de autor, y *sin* patente. En el mercado completamente libre, el inventor podría marcar como «*copyright*» su máquina, y en ese caso, todo adquirente de la máquina la comprará *con la condición* de que no habrá de reproducirla ni venderla para obtener ganancias.

Dentro del mercado libre, toda violación de ese contrato constituiría robo implícito y sería perseguida como corresponde.

La patente es incompatible con el mercado libre, *precisamente en cuanto va más allá de un derecho de autor*. La persona que no ha comprado una máquina, y que llega al mismo invento en forma independiente, en el mercado libre podrá perfectamente proceder a utilizar su invención. Las patentes impiden que una persona haga uso de su propio invento, aun cuando sea suyo todo derecho de propiedad al respecto y no haya robado la idea, ni explícita ni implícitamente, al primer inventor. Por eso las patentes constituyen privilegios de monopolio exclusivo, otorgados por parte del Estado, que invaden

los derechos de propiedad dentro del mercado. La distinción fundamental entre patente y derecho de autor no obedece, pues, a que una sea mecánica y el otro literario. El hecho de que se hayan aplicado en esa forma es un accidente histórico y no revela la diferencia básica que existe entre ambas instituciones.⁹⁶ Tal diferencia fundamental está en que el derecho de autor es atributo lógico del derecho de propiedad, dentro del mercado libre, en tanto que la patente es una invasión sobre tal derecho.

Que se hayan aplicado las patentes a los trabajos mecánicos y los derechos de autor a las obras literarias es algo particularmente inapropiado. El procedimiento inverso estaría más de acuerdo con el mercado libre. Puesto que las creaciones literarias son productos únicos del individuo, es casi imposible que otro las repita independientemente.

En consecuencia, poca diferencia produciría en la práctica el otorgamiento de *patentes*, en lugar de derechos de autor, a las producciones literarias. En cambio, los inventos mecánicos son descubrimientos relacionados con las leyes naturales, más que creaciones individuales, y por eso continuamente tienen lugar invenciones similares independientes.⁹⁷ La simultaneidad en inventos es un hecho histórico conocido. Luego, si se quiere mantener el mercado libre, tiene especial importancia que se dé a las invenciones mecánicas «*copyright*» y no patentes.

Por ello, el sistema del *common law* ha servido con frecuencia como guía adecuada para ir armonizando la legislación con el mercado libre. No es, pues, nada sorprendente que los derechos de autor del *common law* sean de aplicación al caso de manuscritos literarios *no*

96. Esto puede observarse en el terreno de los *diseños*, que pueden patentarse tanto como registrarse con carácter de propiedad intelectual (*copyright*).

97. Se encontrará una reseña legal referente a la apropiada distinción entre «*copyright*» y monopolio en F.E. Skone James, «*Copyright*», *Enciclopedia Británica*, 14.^a ed. (Londres, 1929), IV, pp. 415-16. Acerca de las opiniones de los economistas del siglo XIX sobre las patentes, véase, de Fritz Machlup y Edith T. Penrose, «*The Patent Controversy in the Nineteenth Century*», *Journal of Economic History*, mayo de 1959, pp. 1-29. También Fritz Machlup, *An Economic Review of the Patent System* (United States Printing Office, Washington, D.C., 1958).

publicados, en tanto que no existe nada que se parezca a patentes del *common law*.

Dentro del *common law*, el inventor tiene también derecho a mantener su invento sin hacerlo público y a salvo de robos, o sea que posee el equivalente del derecho de autor en cuanto a las invenciones que no se hacen públicas.

De allí que en el mercado libre no encontráramos algo como la patente. Sin embargo, existirían derechos de autor en favor de todo inventor o creador que los utilizara, y ese derecho sería *perpetuo* y no limitado a cierto número de años.

Resulta obvio que la plena propiedad de un artículo existe solo cuando corresponde permanente y perpetuamente a su dueño y a sus herederos y cesionarios. Si un decreto del Estado hace caducar en cierta fecha la propiedad de una persona, está señalando como verdadero dueño al Estado, el cual, simplemente, otorga a la persona en cuestión el uso del bien durante cierto tiempo.⁹⁸

Algunos de los defensores de las patentes afirman que no son privilegios de monopolio, sino simplemente derechos de propiedad sobre inventos y hasta sobre «ideas». Pero, como lo hemos visto, el derecho de propiedad de toda persona tiene defensa dentro de la legislación liberal común, sin que exista patente. Si alguno tiene una idea o plan y construye lo que inventó, y luego es robado de su casa, el robo es un acto de latrocinio ilegal, de acuerdo con la ley común.

En cambio, las patentes avanzan de modo real y verdadero sobre los derechos de propiedad de quienes descubren *independientemente* una idea o invento después que el titular de la patente.

En consecuencia, las patentes invaden los derechos de propiedad más de lo que los extienden. Lo engañoso del argumento de que las patentes protegen derechos de propiedad sobre ideas queda demostrado por el hecho de que no todas, sino solo ciertos tipos de ideas originales, ciertos tipos de innovaciones, se consideran patentables.

98. Por supuesto, nada podría impedir al creador o a sus herederos que voluntariamente abandonen su derecho de propiedad y lo entreguen al «dominio público», si esa fuera su voluntad.

Otro argumento usual en favor de las patentes es el relativo a que la «sociedad» simplemente hace un contrato con el inventor, comprándole su secreto para utilizarlo. En primer lugar, la sociedad podría directamente pagar un subsidio, o precio, al inventor sin necesidad de impedir a todos los inventores posteriores que comercializaran sus inventos, en ese terreno. En segundo lugar, en la economía libre nada prohíbe que un individuo —o grupo de individuos— compre secretos de invención a quienes los hayan originado. No se necesita ninguna patente monopolística para ello.

El argumento más común de los economistas en favor de las patentes es el de tipo utilitario: la vigencia de la patente durante un cierto número de años es necesaria, con el fin de que así exista aliciente para hacer los gastos necesarios en investigaciones relacionadas con inventos e innovaciones, tanto en procedimientos como en productos.

Se trata de un argumento curioso, porque de inmediato surge la pregunta: ¿Sobre qué base puede opinarse que el gasto de investigación sea «demasiado», «poco», o más o menos suficiente? He aquí un problema con el cual tropieza *toda* intervención gubernamental en el proceso productivo del mercado. Los recursos —la mejor tierra, los mejores obreros, capitales, bienes y tiempo— se encuentran limitados dentro de la sociedad, y puede optarse por innumerables maneras de emplearlos. ¿Qué fundamento tendríamos para afirmar que ciertos usos son «excesivos», que otros son «insuficientes», etcétera?

Hay quien observa la existencia de pocas inversiones en Arizona y muchas en Pensilvania, afirmando con indignación que Arizona merece mayores inversiones. Pero, ¿cuál es el principio que le permite sostener semejante cosa? El *mercado, sí*, tiene un principio racional: los mayores ingresos monetarios y beneficios, ya que estos solo pueden lograrse mediante el máximo servicio de los deseos de consumidores y productores por igual. Este principio de satisfacer hasta el punto accesible para la capacidad humana los deseos mencionados, es decir, los de todo el mundo, es lo que gobierna la aparentemente misteriosa asignación de recursos realizada por el mercado: cuánto corresponde dedicar a una empresa o a otra, así como también cuánto a cada zona, al presente o al futuro, a uno u otro artículo, o a la investigación, frente a cualquier otra especie de inversiones. El

observador que critique esa manera de asignar los recursos carece de base racional para hacerlo y pronunciarse al respecto; lo único de que dispone en cuanto a esto es su arbitrario capricho. Esto es particularmente cierto cuando se refiere a las críticas de las relaciones de *producción*. Quien se burle de los *consumidores* porque compran tal cantidad de cosméticos puede tener, acertada o erróneamente, alguna base racional para su crítica. Pero el que piensa que mayor o menor cantidad de determinado recurso debiera ser empleada de cierta manera, que las empresas comerciales son demasiado «grandes», o demasiado «pequeñas», que es «mucho» o «poco» lo que se gasta en investigaciones o se invierte en una maquinaria nueva, carece por completo de fundamento racional para las suyas. En resumen, el comercio y la industria producen para un mercado, guiados por las definitivas valoraciones de los consumidores que se encuentran en ese mercado. Los observadores de afuera podrán, si quieren, criticar aquellas valoraciones —aunque, si interfieren el proceso productivo guiándose por sus críticas valorativas, impondrán una pérdida de utilidad a los consumidores—, pero no pueden, legítimamente, criticar los *medios*: las relaciones de producción, la manera de asignar los factores, etc., a través de las cuales se sirve a aquellos fines.

Los fondos para capital son limitados y deben destinarse a diversos usos, uno de los cuales consiste en gastos de investigación. Dentro del mercado, las decisiones racionales se toman de acuerdo con las mejores expectativas empresariales, y estas ofrecen siempre un futuro incierto. Fomentar los gastos de investigación de manera coercitiva distorsionaría y trabaría, en el mercado, el proceso de satisfacer tanto a productores como a consumidores.

Muchos partidarios de las patentes creen que las condiciones competitivas ordinarias del mercado no fomentan bastante la adopción de nuevos procedimientos y que, por eso, las innovaciones deben ser promovidas coercitivamente por el gobierno. Pero el mercado decide acerca del ritmo que debe seguir la introducción de procedimientos, tal como decide en cuanto al ritmo a que debe ser industrializada una nueva zona geográfica.

En realidad, este argumento en favor de las patentes es muy parecido al que se hace respecto de las industrias jóvenes —para justificar

las tarifas aduaneras—, a saber, que la acción del mercado no es suficiente para permitir la introducción de nuevos procesos que tengan algún valor. Y la respuesta que corresponde a ambos argumentos es la misma: que la gente debe poner en la balanza la productividad superior de los nuevos procesos para compensar el coste de ponerlos en funcionamiento, es decir, frente a la ventaja resultante de que los sistemas anteriores estén ya instalados y en producción. El otorgamiento de privilegios coercitivos a la innovación determina que las valiosas fábricas existentes queden innecesariamente radiadas, y así se impone una carga excesiva sobre los consumidores, ya que las aspiraciones de estos no quedan satisfechas en la forma más económica.

De ninguna manera es evidente por sí mismo que las patentes impulsen un incremento en la cantidad absoluta de los gastos destinados a la investigación. En cambio, con seguridad, distorsionan el *tipo* de gastos de investigación que se manejan.

En tanto que es verdad que el *primero* en hacer el descubrimiento se beneficia con el privilegio, también lo es que sus competidores quedan excluidos de la producción dentro de la zona protegida por la patente durante muchos años. Y puesto que una patente suele originar otra que se relaciona con ella, dentro del mismo terreno, los competidores pueden verse indefinidamente disuadidos de hacer nuevos gastos de investigación en la zona general que está cubierta por la patente. Más aún, el propio titular de la patente no se sentirá inclinado a efectuar nuevas investigaciones en ese terreno, ya que el privilegio le permite descansar sobre sus laureles durante todo el período de vigencia de la patente, en la seguridad de que ningún competidor puede invadir sus dominios. El acicate de la competencia, en cuanto a futuras investigaciones, queda eliminado. Los gastos para investigaciones son, pues, *sobreestimulados* en las primeras etapas, en las que ninguno es titular de patente, y se ven *indebidamente restringidos* en el período que sigue al otorgamiento de la patente.

Además, algunos inventos se consideran patentables, mientras que otros no. Así, pues, el sistema de patentes tiene el efecto ulterior de estimular artificialmente la investigación, dentro de la zona de *lo patentable*, mientras la restringe de igual manera en el campo de *lo no patentable*.

Los fabricantes no han estado, en modo alguno, unánimemente a favor de las patentes.

R.A. Macfie, líder del movimiento para la abolición de las patentes que floreció en Inglaterra durante el siglo XIX, era presidente de la Cámara de Comercio de Liverpool.⁹⁹

El fabricante I.K. Brunel, ante una comisión de la Cámara de los Lores, deploró el efecto producido por las patentes, al estimular el inútil empleo de recursos en la búsqueda de inventos patentables no puestos a prueba, recursos que se habrían podido utilizar mejor en la producción. Y Austin Robinson señaló que muchas industrias se desenvuelven sin patentes:

En la práctica, los privilegios legales de los monopolios acordados por las patentes son, a menudo, tan difíciles de mantener que los fabricantes competidores han preferido en algunas industrias reunir sus patentes y buscar suficiente resarcimiento de la invención técnica en la ventaja de la prioridad que las anteriores experiencias generalmente acuerdan y en la subsiguiente buena voluntad que de ahí puede resultar.¹⁰⁰

Arnold Plant ha resumido de la manera siguiente el problema de los gastos competitivos en investigaciones e innovaciones:

Tampoco puede darse por sentado que los investigadores habrían de dejar de ser utilizados, en caso de que los empresarios perdieran el monopolio sobre la explotación de los inventos. La gente de negocios se vale de ellos hoy para que produzcan invenciones no patentables, y no lo hacen solo por el provecho que les reporta la prioridad. Dentro de una competencia activa ningún negocio puede permitirse quedar a la zaga de sus competidores. La reputación de una empresa depende de su capacidad para mantenerse a la cabeza, para ser la primera que dentro del mercado aparece con nuevas mejoras en sus productos y nuevas reducciones en los precios.¹⁰¹

99. Véase el esclarecedor artículo de Machlup y Penrose, *op. cit.*, pp. 1-29.

100. Citado por Edith Penrose en *Economics of the International Patent System* (Johns Hopkins Press, Baltimore, 1951), p. 36; véase también *ibíd.*, pp. 19-41.

101. Arnold Plant, «The Economic Theory, concerning Patents for Inventions», *Economica*, febrero de 1934, p. 44.

Finalmente, el mercado mismo, por supuesto, proporciona una vía fácil y efectiva para aquellos que consideran insuficientes los gastos que se hacen en cierta dirección. *Pueden hacer esos gastos ellos mismos.* Aquellos que verían complacidos que se hicieran y explotaran más inventos quedan por eso en libertad de reunirse y dar subsidios para que tales esfuerzos se realicen, en la forma que consideren mejor.

De ese modo, como consumidores, podrían añadir recursos para la investigación y la innovación, y no forzarían a otros consumidores a perder utilidad mediante el otorgamiento de concesiones de monopolio y de la distorsión de las asignaciones del mercado. Sus gastos voluntarios se convertirían *en parte del mercado mismo* y expresarían las valoraciones finales del consumidor. Más aún, los inventores posteriores no quedarían limitados en su acción. Los afectos a la invención podrían concretar sus fines sin recurrir al Estado y sin imponer pérdidas a un gran número de personas.

Capítulo undécimo

El dinero y su poder adquisitivo

I. INTRODUCCIÓN

El dinero ha figurado hasta ahora en casi todo nuestro estudio. En el capítulo 3 vimos de qué manera la economía evolucionó desde el trueque hasta el cambio indirecto, las formas de cambio indirecto y los tipos de asignación de recursos y gastos que tienen lugar en una economía monetaria. En el capítulo 4 estudiamos los precios monetarios y su formación; analizamos la utilidad marginal del dinero y demostramos cómo la teoría monetaria puede incluirse dentro de la teoría de la utilidad por medio del teorema de la regresión monetaria. El capítulo 6 nos mostró que el cálculo monetario en el mercado es esencial para una economía desarrollada y compleja, y también analizamos la estructura, pre-ingreso y post-ingreso, de las demandas y ofertas monetarias en el mercado temporal. Y desde el capítulo 2 en adelante todo nuestro estudio se ha relacionado con una economía de intercambio monetario.

Ha llegado el momento de reunir entre sí los hilos de nuestro análisis del mercado, completando nuestro estudio del dinero y de los efectos que causan los cambios en las relaciones monetarias sobre el sistema económico. En este capítulo continuaremos avanzando en el análisis, siempre dentro del marco de la economía de mercado libre.

2. LA RELACIÓN MONETARIA:

LA DEMANDA Y LA OFERTA DE DINERO

La moneda es una mercancía que sirve como medio general de intercambio; en consecuencia, su utilización penetra en todo el sistema económico. Como toda mercancía, tiene demanda y oferta en el

mercado, aunque su situación especial le confiere muchos rasgos que tienen carácter único. En el capítulo 4 vimos que su «precio» carece, en el mercado, de expresión única. Todas las demás mercancías son susceptibles de expresarse en términos de unidades monetarias y, en consecuencia, tienen precios singularmente identificables. La mercancía dinero, en cambio, solamente puede tener expresión mediante el conjunto de todas las demás mercancías, es decir, todos los bienes y servicios que pueden comprarse con dinero en el mercado. Tal conjunto carece de unidad que pueda expresarse en forma única y, como lo veremos, las variaciones dentro del conjunto no pueden medirse. Con todo, no por eso el concepto de «precio» o «valor» del dinero, o «poder adquisitivo de la unidad monetaria», es menos real e importante. Simplemente, debe tenerse en cuenta que, según lo expuesto en el capítulo 4, no existe un «nivel de precios» o unidad de medida con la cual pueda expresarse el valor de conjunto de la moneda. Este valor de intercambio adquiere también particular importancia debido a que, contrariamente a lo que ocurre con otras mercancías, el principal objeto de la mercancía moneda es ser intercambiada hoy o en el futuro por bienes de consumo o de producción.

La *demanda total de dinero* en el mercado consta de dos factores: la *demanda de moneda para intercambios* (de los vendedores de todos los demás bienes que desean adquirir dinero) y la *demand por retención monetaria* (la demanda de dinero de aquellos que ya lo poseen y desean retenerlo). Como la moneda es una mercancía que penetra en todo el mercado y todo el mundo oferta y demanda dinero continuamente, y como la proporción de la existencia actual de moneda en relación con la nueva producción es alta, será conveniente analizar la oferta y la demanda de moneda en términos del análisis de *la demanda total vs. el stock* que presentamos en el capítulo 2.¹

1. Véase Edwin Cannan, «The Application of the Theoretical Analysis of Supply and Demand to Units of Currency», F.A. Lutz y L.W. Mints ed., *Readings in Monetary Theory* (Blakiston, Filadelfia, 1951), pp. 3-12, y Cannan, *Money* (Staples Press, Londres, 1929), pp. 10-19, 65-78.

En contraste con lo que ocurre con otras mercancías, cada uno tiene, en el mercado, tanto demanda de intercambio como demanda por retención, con respecto a la moneda. La demanda de intercambio es la *demanda pre-ingreso* (véase el capítulo 6). El vendedor de trabajo, tierra, bienes de capital o de consumo debe ofrecer los bienes y demandar dinero a cambio para obtener un ingreso monetario. Aparte de las consideraciones especulativas, el vendedor de productos confeccionados tiende, como vimos, a tener una curva de oferta perfectamente inelástica (vertical), ya que para él carece de utilidad retener el bien. Pero la curva de oferta que tiene un artículo en cuanto a dinero es equivalente a una curva (parcial) de demanda de dinero, en términos del bien que se ofrece. En consecuencia, las curvas de demanda (de intercambio) de la moneda, en términos de tierra, bienes de capital y bienes de consumo tenderán a ser perfectamente inelásticas.

En lo que respecta a los servicios laborales, la situación es más complicada: ya vimos que tiene utilidad retener el trabajo —satisfacer el ocio— y también que la curva general de oferta de un factor trabajo puede ser de «pendiente ascendente» o de «pendiente descendente», según cómo sean las utilidades marginales individuales del dinero y las desutilidades marginales del ocio a que se renuncia. Para determinar la curva de demanda de dinero para el factor trabajo, sin embargo, podemos ser más precisos. Para comprender por qué, valgámonos de un ejemplo hipotético relativo a la curva de oferta del factor trabajo (en su uso general). Con un tipo de salario de cinco granos de oro por hora, se venderán 40 horas semanales de un servicio laboral. Supongamos ahora que el tipo de salario se aumenta a 8 granos de oro por hora. Algunas personas trabajarían más horas, porque tienen un mayor incentivo monetario para sacrificar el ocio. Podrían trabajar 50 horas por semana. Otros podrían decidir sacrificar algún dinero del ingreso aumentado, recibiendo cierta parte del aumento en forma de ocio. Podrían trabajar 30 horas. Lo primero representaría una curva de oferta de trabajo en aquel nivel de precio con «pendiente ascendente», lo segundo, una curva con «pendiente descendente». Pero ambas tendrían una cosa en común. Procedamos a multiplicar horas por tipo de salario en ambos casos, para llegar al

ingreso monetario total de los trabajadores en las diversas situaciones. En el caso originario, un trabajador ganaba 40 veces 5, es decir, 200 granos de oro por semana. El hombre que tenga una curva de oferta con pendiente descendente ganará 30 veces 8, es decir, 240 granos de oro por semana. El que tenga una curva de oferta con pendiente ascendente ganará 50 veces 8, es decir, 400 granos de oro por semana. En ambos casos, *la persona gana más dinero con el tipo de salario más elevado.*

Esto siempre es cierto. Es obvio en el primer caso, pues el tipo de salario más alto induce a vender más trabajo, pero también lo es en el segundo, pues el ingreso monetario más elevado permite también a la persona complacer sus deseos de mayor ocio, precisamente *debido a* que está obteniendo un *mayor ingreso monetario*. En consecuencia, el que tiene una curva de oferta con pendiente descendente, es decir, con inclinación ascendente hacia atrás, nunca quedará tan «atrás» como para ganar *menos dinero* con tipos salariales más elevados.

De manera que una persona ganará siempre más dinero con un tipo de salario más elevado y menos con uno más bajo. Pero ¿qué significa *ganar* dinero? No es más que otro modo de decir *comprar* dinero. Eso es precisamente lo que se hace. La gente *compra* dinero mediante la venta de bienes o servicios que posee o que puede crear. Tratemos ahora de examinar la demanda de dinero en relación con los diversos poderes adquisitivos o «valores de intercambio» que alternativamente posee el dinero. Un valor de intercambio más bajo del dinero equivale a precios más elevados para los bienes, en términos monetarios. Por el contrario, un valor de intercambio más alto del dinero equivale a precios más bajos para los bienes. En el mercado de trabajo, el mayor valor de intercambio del dinero se traduce en tipos de salario más bajos, y su menor valor de intercambio en tipos de salario más elevados.

De ahí que, para el mercado de trabajo, nuestra ley pueda enunciarse en los siguientes términos; *cuanto más alto sea el valor de intercambio del dinero, menor será la cantidad de dinero demandada; cuanto más bajo sea el valor de intercambio del dinero, mayor será la cantidad demandada de este* (es decir, cuanto más bajo sea el tipo de

salario, menos dinero se ganará; cuanto más alto sea el tipo de salario, más dinero se ganará). En consecuencia, dentro del mercado de trabajo, la estructura de demanda de dinero *no es* vertical, sino descendente al aumentar el valor de intercambio del dinero, tal como ocurre con toda curva de demanda.

Agregando las curvas de demanda de dinero verticales que hay en los demás mercados a la curva de demanda descendente en el mercado de trabajo, llegamos a una curva de demanda de intercambio descendente para el dinero.

Dentro de la demanda total de moneda es más importante, por ser más volátil, la demanda *por retención* de dinero. Es la demanda *post-ingreso* que todos tienen. Como vimos, después de obtener su ingreso, cada uno debe decidir el destino de sus activos monetarios, según tres direcciones: gastos de consumo, gastos de inversión y aumento de su saldo en efectivo (atesoramiento neto). Además, está frente a la elección adicional de reducir su saldo en efectivo («desatesoramiento neto»). Cuánto decida retener como saldo en efectivo, queda exclusivamente determinado por la utilidad marginal del dinero de su saldo en efectivo, dentro de su particular escala de valores. Hasta este momento, hemos estudiado ampliamente los orígenes de las utilidades y las demandas de bienes de consumo y de bienes de producción. Debemos ahora examinar el bien que nos queda: *el dinero en el saldo en efectivo*, su utilidad y su demanda.

Antes de estudiar los orígenes de la demanda de efectivo, sin embargo, tenemos que determinar la forma que tiene la curva de demanda por retención de dinero (o «saldo en efectivo»). Supongamos que las utilidades marginales de una persona son tales como para que quiera conservar en su saldo en efectivo 10 onzas de dinero durante cierto tiempo. Ahora supongamos que el valor de intercambio del dinero, es decir, el poder adquisitivo de la unidad monetaria, aumente (mientras que las demás cosas permanecen sin variación). Eso significa que 10 onzas de oro obtienen mayores logros que los que conseguían antes de la modificación del poder adquisitivo de la unidad monetaria. La consecuencia será que se incline a extraer una parte de las 10 onzas de su saldo en efectivo y gastarla en bienes, cuyos precios habrán bajado. Por eso, *cuanto más elevado sea el poder adquisitivo de*

la unidad monetaria (valor de cambio del dinero), más baja será la demanda de dinero para el saldo en efectivo. Por el contrario, el menor poder adquisitivo de la unidad monetaria significará que el anterior saldo en efectivo vale menos en términos reales que lo que valía antes, en tanto que los más altos precios de los bienes no fomentan su adquisición. Como resultado, cuanto más bajo sea el poder adquisitivo de la unidad monetaria, mayor será la cantidad demandada para el saldo en efectivo.

Resultado de ello es que *la curva de demanda por retención para el saldo en efectivo disminuye a medida que el valor de intercambio del dinero aumenta*. Esta curva de demanda descendente, agregada a la curva de demanda descendente de dinero para intercambio, nos da la *curva de demanda total de dinero* del mercado, también descendente al igual que la de cualquier otra mercancía.

Hay una tercera curva de demanda que merece ser mencionada. Es la demanda para *usos no monetarios* del metal monetario, que carece relativamente de importancia dentro de una economía monetaria avanzada pero, sin embargo, existe. En el caso del oro, esto significa o bien utilizations de consumo, tales como los usos ornamentales, o bien usos productivos para fines industriales. En cualquier caso, esta curva de demanda *también* desciende a medida que aumenta el poder adquisitivo de la unidad monetaria. A medida que el «precio» (poder adquisitivo de la unidad monetaria) del dinero aumenta, pueden obtenerse más bienes por medio del gasto de una unidad de dinero, de lo que resulta que el coste de oportunidad para utilizar oro para fines no monetarios aumenta, y es menor la demanda para esa finalidad. Por el contrario, a medida que disminuye el poder adquisitivo de la unidad monetaria, es mayor el incentivo para utilizar oro para uso directo. Esta curva de demanda se agrega a la curva de demanda total de dinero con el fin de obtener la curva de demanda total de la mercancía dinero.²

En un momento cualquiera, hay una *existencia total dada* de la mercancía dinero. En todo momento, esa existencia será *propiedad*

2. De aquí en adelante, por razones de conveniencia, incluimos esta demanda no monetaria en la «demanda total de moneda».

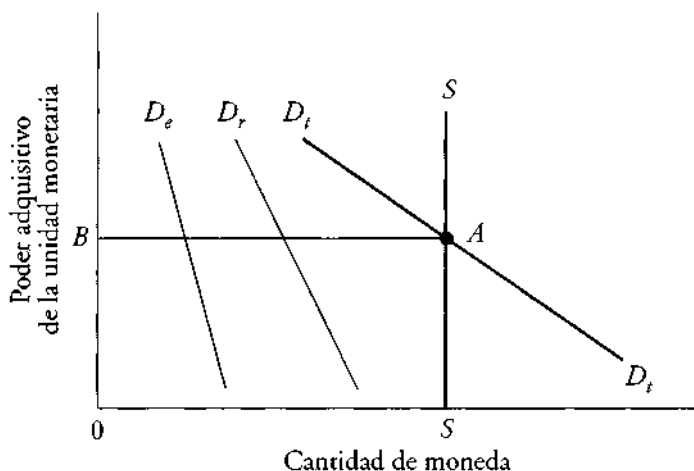
de alguien. Por lo tanto, es peligrosamente engañoso adoptar la costumbre de los economistas norteamericanos a partir de la época de Irving Fisher, en cuanto a considerar el dinero como algo que de algún modo «circula» o, peor aun, como dividido entre «dinero circulante» y «dinero inactivo».³ Ese concepto evoca la imagen de que el primero de alguna manera se mueve en todo momento, mientras que el segundo permanece ocioso en «tesoros», lo cual es un gran error. En realidad no existe lo que se llama «circulación» y no hay un campo en el que se «mueva» el dinero. En cada momento todo el dinero es propiedad de alguien, es decir, se encuentra dentro del saldo en efectivo de alguna persona. Por tal motivo, sea cual fuere la existencia de dinero, las acciones de la gente determinarán la demanda total por tenencia de dinero, es decir, la demanda total de dinero que acabamos de estudiar. Pues aun el dinero pre-ingreso adquirido en intercambio debe conservarse, por lo menos momentáneamente, en un saldo en efectivo antes de ser transferido al saldo de algún otro. Toda demanda total es, en consecuencia, por tenencia, y eso está de acuerdo con nuestro análisis de la demanda total realizado en el capítulo 2.

Luego la existencia total de dinero se ajusta en el mercado a la cantidad total de dinero demandado. La figura 1 presenta el diagrama correspondiente a tal situación.

Sobre el eje vertical está el poder adquisitivo de la unidad monetaria aumentando hacia arriba. Sobre el eje horizontal está la cantidad de dinero aumentando hacia la derecha. D_e es la curva de demanda monetaria de intercambio agregada descendente e inelástica. D_r es la demanda por retención o demanda de dinero para saldo en efectivo. D_t es la demanda total por tenencia de dinero (la demanda de oro no monetario se omite por razones de conveniencia). En algún punto, cortando la curva D_r , se encuentra la línea vertical SS , que es la existencia total de dinero en la comunidad, dada por la cantidad OS .

3. Irving Fisher, *The Purchasing Power of Money* (2.ª ed., Macmillan, Nueva York, 1913).

FIGURA 1
 DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO
 PARA EL VALOR DE INTERCAMBIO DEL DINERO



La intersección de estas dos últimas curvas determina el punto de equilibrio *A* para el valor de intercambio del dinero dentro de la comunidad. El valor de intercambio o poder adquisitivo de la unidad monetaria quedará fijado pues en *OB*.

Supongamos ahora que el poder adquisitivo de la unidad monetaria sea ligeramente más elevado que *OB*. En ese punto, la demanda de dinero será menor que su *stock*. La gente no se inclinará a retener dinero con ese valor de intercambio y estará dispuesta a venderlo por otros bienes. Tales ventas harán subir los precios de los bienes y harán bajar el poder adquisitivo de la unidad monetaria hasta que se alcance el punto de equilibrio. Por otro lado, supongamos que el poder adquisitivo de la unidad monetaria sea menor que *OB*. En ese caso, será mayor la demanda de dinero de la gente, por intercambio o por retención, en relación con el *stock* de dinero disponible. El consiguiente exceso de demanda sobre la oferta volverá a elevar el poder adquisitivo de la unidad monetaria hasta *OB*.

3. MODIFICACIONES EN LA RELACIÓN MONETARIA

Por eso el poder adquisitivo del dinero está determinado por dos factores: *la estructura de la demanda total por tenencia de dinero y la cantidad de dinero en existencia*. Es fácil advertir en un diagrama lo que ocurre cuando varía uno u otro de esos elementos. Así, supongamos que la demanda total aumenta (se traslada hacia la derecha). Luego (véase la figura 2) la curva de demanda total de dinero se ha trasladado de $D_t D_t$ a $D'_t D'_t$. Al punto de equilibrio anterior de poder adquisitivo de la unidad monetaria, que era A , ahora la demanda de dinero excede la existencia disponible por AE . Las ofertas empujan el poder adquisitivo de la unidad monetaria hacia arriba, hasta que alcance el punto de equilibrio C . Lo inverso será válido en cuanto a un traslado de la curva de demanda total hacia la izquierda —una disminución de la configuración de la demanda total—. Siendo así, el poder adquisitivo de la unidad monetaria se reducirá en igual relación.

El efecto de un cambio en el *stock* total, mientras permanece constante la curva de demanda, es tal como el que se muestra en la figura 3.

La cantidad total de existencias monetarias aumenta de OS a OS' . Al nuevo nivel de *stock*, hay un exceso AF sobre la demanda total de

FIGURA 2
EFECTO DE UN CAMBIO EN LA DEMANDA TOTAL DE MONEDA

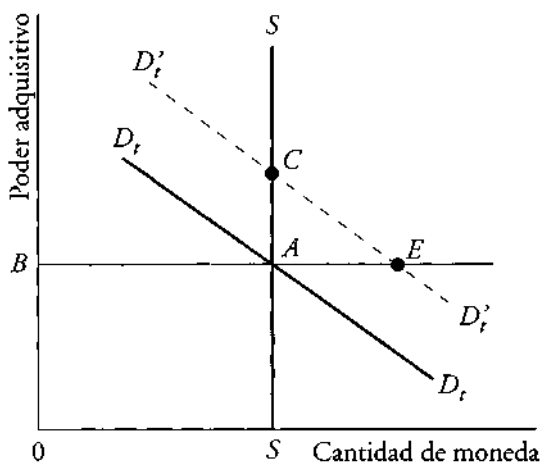
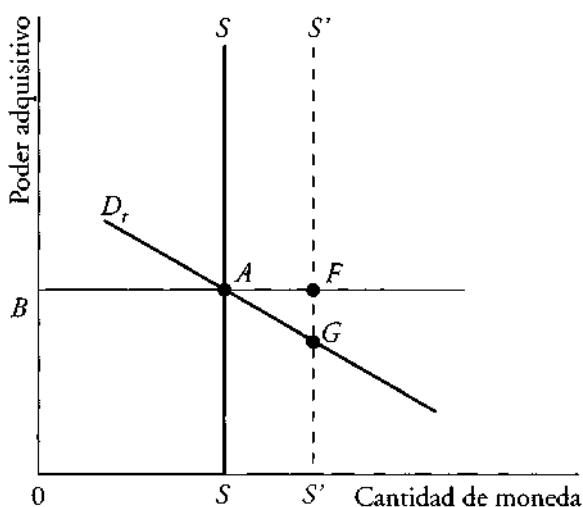


FIGURA 3

EFECTO DE UN CAMBIO EN EL STOCK MONETARIO TOTAL



dinero. Se venderá el dinero con un poder adquisitivo menor, para inducir a la gente a que lo tome, y el poder adquisitivo de la unidad monetaria disminuirá hasta alcanzar un nuevo punto de equilibrio G . Por el contrario, si el *stock* de dinero disminuye, habrá exceso de demanda de dinero al poder adquisitivo existente y este se elevará hasta que se haya alcanzado el nuevo punto de equilibrio.

Así, el efecto que tiene la cantidad de dinero sobre su valor de intercambio queda presentado sencillamente en nuestro análisis y en nuestros diagramas.

Ahora debería quedar en evidencia lo absurdo de clasificar las teorías monetarias en divisiones mutuamente excluyentes (tales como «teoría de la oferta y la demanda», «teoría cuantitativa», «teoría del saldo en efectivo», «teoría de la mercancía» y «teoría del ingreso y el gasto»),⁴ porque todos esos elementos se encuentran en este análisis. El dinero es una mercancía, su oferta o cantidad es importante para la determinación de su valor de intercambio, la demanda de dinero para mantener

4. Una típica clasificación semejante puede encontrarse en Lester V. Chandler, *An Introduction to Monetary Theory* (Harper & Bros., Nueva York, 1940).

como saldo en efectivo también tiene importancia para ese propósito, y el análisis es aplicable a las situaciones de ingreso y de gasto.

4. UTILIDAD DEL STOCK MONETARIO

En el caso de los bienes de consumo, no vamos más allá de las utilidades subjetivas según las escalas de valores de la gente, sin interesarnos en el porqué de esas preferencias; la ciencia económica debe detenerse una vez que se ha establecido el orden de preferencia. En el caso del dinero, sin embargo, nos vemos frente a un problema diferente, puesto que su utilidad (dejando de lado la utilización no monetaria de la mercancía dinero) depende únicamente de su uso como medio general de intercambio. De ahí que la utilidad subjetiva del dinero depende del valor de intercambio subjetivo que tenga, y debemos proseguir nuestro análisis de la demanda de dinero más que lo que sería necesario en otro caso.⁵ En consecuencia, los diagramas precedentes, en los que relacionamos la demanda de dinero con su poder adquisitivo, son particularmente apropiados. Respecto de otros bienes, la demanda en el mercado es un medio para canalizar las mercancías hacia los consumidores. En cuanto al dinero, en cambio, su «precio» es precisamente la variable de la que depende la estructura de la demanda y con la cual casi la totalidad de la demanda de dinero se pone a tono. En otras palabras: cualquier *otro* bien, si careciera de precio o de un valor de cambio objetivo, sería apropiado libremente como si fuera un regalo; pero el dinero sin precio no se usaría en absoluto, puesto que su posibilidad de utilización solamente consiste en que permite disponer de otros bienes que están en el mercado. Para lo único que se usa el dinero es para intercambiarlo por bienes; si no tuviera precio carecería de valor de intercambio; por ende, no sería intercambiable y no se usaría.

Estamos ya en los umbrales de una gran ley económica, verdad sobre la que nunca se podrá poner suficiente énfasis, teniendo en cuenta el daño que se ha causado al dejar de lado esta norma a lo largo de

5. Véase Mises, *Theory of Money and Credit*, p. 98. Toda la obra es indispensable para el análisis del dinero. Véase también Mises, *Human Action*, caps. XVII y XX.

toda la historia. El aumento en la oferta de un bien de producción incrementa, *ceteris paribus*, la oferta de un bien de consumo. Puede demostrarse que el aumento en la oferta de un bien de consumo (cuando no ha habido disminución en la oferta de otro bien) significa un claro *beneficio social*, pues el «ingreso real» de alguien habrá aumentado, sin que haya disminuido el de ningún otro.⁶

El dinero, por el contrario, solamente es útil para fines de intercambio. Por sí mismo, no puede consumirse y no se lo puede utilizar directamente como bien de producción en los procesos productivos. Por lo tanto, el dinero *per se* es improductivo; la suya es una existencia inanimada que nada produce. La tierra y el capital se presentan siempre en forma de algún bien específico, de algún instrumento específico productivo. El dinero permanece siempre en el saldo en efectivo de alguien.

Los bienes son útiles y escasos, y todo el aumento de bienes es un beneficio social. Pero el dinero no es útil directamente, sino solamente en los intercambios. Y acabamos de ver que, a medida que el *stock* de dinero experimenta cambios dentro de la sociedad, su valor objetivo de intercambio se modifica de forma inversa (aunque no necesariamente de un modo proporcional) hasta que la relación monetaria esté de nuevo en equilibrio. Cuando hay menos dinero, el valor de intercambio de la unidad monetaria se eleva, y cuando hay más disminuye. Llegamos a la conclusión de que jamás hay «poco» dinero o «demasiado», y de que, *cualesquiera que sean las existencias sociales de dinero, sus beneficios siempre se aprovechan hasta su máxima extensión*. El aumento en la oferta de dinero no confiere ningún beneficio social; simplemente beneficia a algunos a expensas de otros, como se explicará más adelante. De manera similar, la disminución de las existencias de dinero no involucra ninguna pérdida social, pues solamente se lo usa debido a su poder adquisitivo en el intercambio; y un aumento en las existencias de dinero simplemente diluye el poder adquisitivo de cada unidad monetaria; a la inversa, una disminución de las existencias aumenta el poder adquisitivo de cada unidad.

6. Véase más adelante el capítulo 12 para un estudio del concepto de beneficio social o utilidad social.

El famoso ejemplo puesto por David Hume proporciona una visión muy simplificada del efecto que producen las modificaciones en las existencias de dinero, pero para este texto constituye una ilustración válida acerca de lo absurda que es la creencia de que con un incremento en la oferta de dinero se pueda determinar un beneficio social o aliviar alguna escasez económica. Consideremos un hecho milagroso: toda persona despierta una mañana encontrando que se ha duplicado su activo monetario. ¿Acaso la riqueza, o el ingreso real de la sociedad se ha duplicado? No, por cierto. El hecho es que el ingreso real —los bienes y servicios realmente ofrecidos— permanecen sin cambio alguno. Lo que ha cambiado es simplemente la unidad monetaria, que ha sido diluida —y su poder adquisitivo bajará en la medida suficiente (es decir, que aumentarán los precios de los bienes) como para que la nueva relación monetaria tienda al equilibrio—.

En consecuencia, una de las leyes económicas más importantes es: *toda oferta de dinero se utiliza siempre hasta su máxima extensión y, por eso, no puede conferirse ninguna utilidad social aumentando la provisión de dinero.*

Algunos autores han deducido de esta ley que todo factor dedicado a la extracción de oro se usa de modo improductivo debido a que el aumento en su provisión no proporciona ningún beneficio social. De ahí deducen que el gobierno debiera restringir la cantidad de oro que se debe extraer. Tales críticas no toman en cuenta que el oro, la *mercancía* monetaria, no solamente se usa como dinero sino también con fines no monetarios, sea en el consumo o en la producción. De esto resulta que un aumento en la provisión de oro, aunque no confiera beneficio *monetario* alguno, proporciona un beneficio social al aumentar la oferta de oro para uso directo.

5. LA DEMANDA DE DINERO

a) *El dinero en la economía de giro uniforme y en el mercado*

Es cierto, como dijimos, que el único uso del dinero es el intercambio. Sin embargo, no debe deducirse de eso, como lo hicieron algunos autores, que el intercambio deba llevarse a cabo *de inmediato*.

En realidad, la razón para que exista demanda de dinero y para que se mantengan saldos en efectivo es que el individuo conserva su dinero en reserva para intercambios futuros. Esa es la función de los saldos en efectivo —esperar un momento propicio para realizar un intercambio—.

Supongamos que haya quedado establecida una economía de giro uniforme. En un mundo así, en el que no existiera la incertidumbre, no habría riesgo de pérdidas en las inversiones y tampoco necesidad de mantener saldos en efectivo disponibles para el caso de que se presentara una emergencia en cuanto a hacer gastos de consumo. En consecuencia, todos invertirían sus existencias totales de dinero en la compra de bienes, presentes o futuros, de acuerdo con sus preferencias temporales. Nadie mantendría su dinero en su saldo en efectivo. Sabiendo que necesitará gastar cierta cantidad de dinero para consumo dentro de seis meses, una persona lo prestará durante ese período para que se lo devuelvan precisamente en el momento en que deba gastarlo. Pero si nadie está dispuesto a mantener un saldo en efectivo, como no sea por un instante, no habrá tenencia de dinero y no existirá razón para su existencia. En suma, en un mundo sin incertidumbre el dinero sería inútil o estaría muy cerca de serlo.

En el mundo real de incertidumbre, a la inversa de lo que ocurre en la economía de giro uniforme, aun el dinero «ocioso» que se mantiene como saldo en efectivo tiene algún uso para su dueño. En realidad, si no lo tuviera no lo mantendría como saldo en efectivo. Su utilización se funda precisamente en que el individuo no tiene certeza respecto de aquello en que habrá de gastarlo, o en cuanto al momento preciso en que lo gastará en el futuro.

Los economistas han intentado reducir mecánicamente la demanda de dinero a diversos orígenes.⁷ Sin embargo, tal determinación mecánica no existe. Cada individuo decide por sí mismo, de acuerdo con sus propias valoraciones, su demanda de saldos en efectivo, y lo único que podemos hacer es descubrir diversas influencias que distintos acontecimientos catalácticos pueden haber ejercido sobre la demanda.

7. J.M. Keynes, *Treatise on Money* (Harcourt, Brace, Nueva York, 1930) es un ejemplo clásico de este tipo de análisis.

b) *La demanda especulativa*

Una de las influencias más claras que afectan la demanda de dinero es la *expectativa de cambios futuros en el valor de intercambio del dinero*. Así, suponiendo que se espera que en cierto momento futuro el poder adquisitivo de la unidad monetaria disminuya bruscamente, la reacción en la estructura de la demanda de dinero dependerá de la cantidad de gente que tiene aquella expectativa y del énfasis con que se atiene a ella. También depende del momento en el futuro en que se espera la modificación. Cuanto más alejado en el tiempo se encuentre cualquier acontecimiento económico, en mayor medida será descontado su impacto en el presente, por intermedio de la tasa de interés. Sin embargo, cualquiera que sea el nivel del impacto, *una disminución futura esperada en el poder adquisitivo de la unidad monetaria tenderá a rebajar su poder adquisitivo actual*. Esto se debe a que una *disminución esperada en el poder adquisitivo* significa que las unidades de dinero actuales son hoy más valiosas que lo que serán en el futuro, en cuyo caso se producirá un descenso en las configuraciones de demanda de dinero a medida que la gente se inclina a gastar más dinero hoy que en una fecha futura. Una expectativa general de un descenso inminente en el poder adquisitivo de la unidad monetaria disminuirá la demanda de dinero, y así tenderá a descender en el presente.

Por el contrario, la expectativa de un aumento en el poder adquisitivo de la unidad monetaria en un futuro cercano tenderá a aumentar la demanda de dinero mediante el «atesoramiento» (el agregado de dinero a los saldos en efectivo), con la expectativa de un futuro aumento del valor de intercambio de la unidad monetaria. El resultado será un aumento *actual* del poder adquisitivo de esta.

Un descenso en el poder adquisitivo de la unidad monetaria esperado para el futuro hará disminuir hoy su poder adquisitivo, y un aumento en el poder adquisitivo de la unidad monetaria esperado conducirá a un aumento actual. La demanda especulativa de dinero funciona de la misma manera que la demanda especulativa respecto de cualquier bien. La previsión anticipada de un acontecimiento futuro acelera el ajuste de la economía hacia esa situación. Así como

la demanda especulativa de un bien acelera el ajuste en una posición de equilibrio, la previsión anticipada de una modificación en el poder adquisitivo de la unidad monetaria acelera el ajuste hacia esa posición. Además, como en el caso de cualquier bien, los errores en la anticipación especulativa se «autocorrigen». Muchos autores piensan que en el caso del *dinero* no existe tal «autocorrección». Afirman que, mientras que puede existir una demanda «real» o latente de bienes, el dinero no se consume y por lo tanto carece de esa demanda latente. Manifiestan que el poder adquisitivo de la unidad monetaria y la demanda de dinero solamente pueden explicarse como una carrera perpetua entre un gato y un ratón, más bien carente de significado, en la cual todos simplemente tratan de anticiparse a las previsiones de todos los demás.

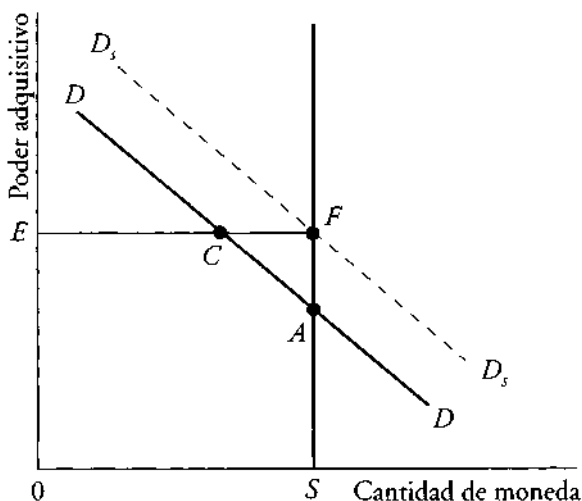
Sin embargo, *existe* una demanda de dinero «real» o latente. El dinero puede no ser consumido físicamente, pero se lo usa, y por ese motivo tiene utilidad dentro del saldo en efectivo. Esa utilidad importa más que la especulación sobre un aumento en el poder adquisitivo de la unidad monetaria. Esto queda demostrado por el hecho de que la gente *realmente* mantiene efectivo, aun en caso de que prevea un descenso en el poder adquisitivo de la unidad monetaria. Tales tendencias pueden verse reducidas pero siguen existiendo, y, como vimos, así tiene que ocurrir en un mundo de incertidumbre. De hecho, si no hubiera disposición para mantener efectivo no existiría economía de intercambio monetario.

Por eso la demanda especulativa se anticipa a las demandas no especulativas latentes, cualquiera que sea su fuente o inspiración. Supongamos ahora que existe una expectativa general en cuanto a un aumento del poder adquisitivo de la unidad monetaria (caída de los precios) que no se refleja en las ofertas y demandas latentes. Es cierto que, en principio, esta anticipación, *ceteris paribus*, eleva la demanda de dinero y el poder adquisitivo de la unidad monetaria, pero esa situación no perdura, pues ahora que se ha alcanzado un pseudo-«equilibrio» quienes se anticiparon especulativamente y que «en realidad» no tenían una mayor demanda de dinero lo venden (comprando bienes) para cosechar sus ganancias. Esto significa que la demanda latente empieza a actuar, y con ese poder adquisitivo de

la unidad monetaria es menor que las existencias de dinero. La presión de los gastos vuelve a hacer que descienda, entonces, el poder adquisitivo de la unidad monetaria al verdadero punto de equilibrio. Esto puede representarse en un diagrama como el de la figura 4.

El *stock* de moneda es OS ; la demanda real o latente de dinero es DD , con el verdadero punto de equilibrio en A . Supongamos ahora que la gente, erróneamente, hace en el mercado la previsión de que en el futuro próximo la demanda real será tal como para que el poder adquisitivo de la unidad monetaria se eleve hasta OE . Luego, la curva de demanda total de dinero se traslada a D_sD_s , incluyendo en ella la demanda especulativa. El poder adquisitivo de la unidad monetaria se traslada a OE , de acuerdo con las previsiones. Pero ahora, los especuladores se disponen a realizar sus ganancias, ya que su verdadera demanda de dinero en realidad está representada por DD y no por D_sD_s . Al nuevo precio OE , en verdad hay un exceso de dinero sobre las cantidades demandadas, CF . Los vendedores se precipitan a vender sus existencias de dinero y compran bienes, y el poder adquisitivo de la unidad monetaria cae nuevamente hacia el equilibrio.

FIGURA 4
AUTOCORRECCIÓN DE LA ANTICIPACIÓN ESPECULATIVA
DE LA DEMANDA MONETARIA



En consecuencia, en lo que respecta al dinero, tal como en el caso de los bienes específicos, las previsiones anticipadas están sujetas a autocorrección, no a «autocumplimiento». Aceleran el proceso de ajuste del mercado.

c) *Influencias seculares sobre la demanda de dinero*

Las influencias a largo plazo sobre la demanda de dinero tienden a ser múltiples en una economía progresiva, y en ambas direcciones. Por otro lado, una economía progresiva proporciona cada vez más ocasiones para nuevos intercambios, a medida que se ofrecen más mercancías en el mercado y aumenta el número de etapas de producción. Estas mayores oportunidades tienden a incrementar más todavía la demanda de dinero. En caso de que una economía se deteriore, existen menos oportunidades de intercambio; por ende, disminuirá la demanda de dinero proveniente de aquella fuente.

El factor a largo plazo que más contrarresta esta tendencia y tiende a una *disminución* de la demanda de dinero es la formación del *sistema de clearing*.⁸ Se trata de un dispositivo por medio del cual se economiza dinero, y este desempeña la función de medio de intercambio *sin encontrarse físicamente* presente en el intercambio.

Una forma simplificada de *clearing* puede ocurrir entre dos personas. Por ejemplo, *A* puede comprar un reloj a *B* por tres onzas de oro; al mismo tiempo, *B* compra un par de zapatos a *A* por una onza de oro. En vez de hacer dos transferencias de dinero, y que en total cambien de manos cuatro onzas de oro, acceden a realizar una operación de *clearing*. *A* paga a *B* dos onzas de oro e intercambian el reloj y los zapatos. Así, cuando se hace *clearing* y solamente se transfiere realmente el importe neto de dinero, las partes pueden efectuar las mismas transacciones pagando iguales precios y utilizando mucho menos efectivo. De este modo, la demanda de dinero tiende a disminuir.

8. Sobre el sistema de *clearing* véase Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 281-286.

Sin embargo, es obvio que hay poco campo para el *clearing* mientras todas las transacciones sean en *efectivo*, porque así las personas tienen que intercambiar entre sí todos los bienes *al mismo tiempo*. Pero el campo para el *clearing* se ve, en gran medida, ampliado cuando empieza a haber transacciones a crédito. Tales créditos pueden ser a muy corto plazo. Así, supongamos que *A* y *B* entran en frecuentes tratos durante un año o un mes, y que acuerdan no pagarse el efectivo de inmediato, sino que se otorgan mutuamente un crédito hasta el fin de cada mes. *B* puede entonces comprar zapatos a *A* cierto día, y *A* comprar a *B* un reloj otro día. Al final del periodo, las deudas se cancelan y compensan y el deudor neto paga una suma global de dinero al acreedor neto.

Cuando comienza a actuar el crédito, el sistema de *clearing* puede extenderse a tantas personas como se considere conveniente. Cuanta más gente toma parte en operaciones de *clearing* (a menudo en lugares denominados «casas de *clearing*»), más compensaciones se llevan a cabo y más dinero se economiza. Al final de la semana, por ejemplo, puede haber cinco personas que toman parte en el *clearing*, y *A* puede deber a *B* 10 onzas. En tal caso, habrá una transacción de deuda por valor de 50 onzas pero las potenciales transacciones en efectivo pueden quedar arregladas sin que se use una sola onza de efectivo.

Luego el *clearing* es un proceso de cancelaciones recíprocas de deudas en dinero. Permite una vasta cantidad de intercambios monetarios, sin real posesión y transferencia de dinero, con lo cual se reduce muchísimo la demanda de dinero. Sin embargo el *clearing* no puede abarcarlo todo, pues debe haber algún dinero físico que *podría* utilizarse para liquidar la transacción y tiene que existir dinero físico para cuando no hay una cancelación del 100% (cosa que rara vez ocurre).

d) *¿Es ilimitada la demanda de dinero?*

Es una falacia común pretender rechazar el concepto de «demanda de dinero» afirmando que es ilimitada. Esa idea implica una concepción equivocada de la naturaleza misma de la demanda y confunde

el dinero con la riqueza o el ingreso. Se basa en la noción de que «la gente quiere tener todo el dinero que pueda conseguir». En primer lugar, eso es cierto en lo que se refiere a *todos* los bienes. A la gente le gustaría tener muchos más bienes que los que hoy puede conseguir. Pero la *demanda* en el mercado no se refiere a todos los ingresos posibles dentro de las escalas de valores de las personas, sino a la *demanda efectiva*, a deseos que se hacen efectivos cuando existe «demanda» al respecto, es decir, por el hecho de que alguna otra cosa «se ofrece» a cambio. O bien es demanda por retención, que toma la forma de una sustracción de un bien de la venta. Por supuesto que la demanda efectiva de dinero no es ni puede ser ilimitada; se encuentra limitada por el valor en que se aprecian los bienes que una persona puede vender y por el importe del dinero que quiere gastar en bienes y no conservar como saldo en efectivo.

Además, lo que se requiere y lo que se demanda no es «dinero» *per se*, sino dinero por su poder adquisitivo o dinero «real», expresado en cierto modo en términos de lo que adquirirá (como veremos más adelante, este poder adquisitivo del dinero no puede ser *medido*). Una mayor cantidad de dinero no representa beneficio alguno si su poder adquisitivo queda correlativamente diluido.

e) *El poder adquisitivo de la unidad monetaria y la tasa de interés*

Hemos estado estudiando el dinero, y continuaremos haciéndolo en esta sección, mediante la comparación de posiciones de equilibrio, pero sin seguir, todavía, paso a paso la manera en que ocurre el cambio de una posición a otra. Pronto veremos que, en el caso del precio del dinero, en contraste con el de los demás precios, el verdadero camino hacia el equilibrio, necesariamente, introduce cambios que modifican el punto de equilibrio mismo. Esto tiene importantes consecuencias teóricas. No obstante, aún podemos seguir hablando como si el dinero fuese «neutral», es decir, como si no condujera a aquellos cambios, pues tal supuesto es perfectamente viable para tratar los problemas que analizamos hasta ahora. Esto es, en esencia, cierto, a causa de que estamos en condiciones de valernos de un concepto

general del «poder adquisitivo del dinero» sin intentar definirlo concretamente en términos de conjuntos específicos de bienes. Ya que el concepto de poder adquisitivo de la unidad monetaria tiene relevancia e importancia aun cuando su contenido específico varíe y no pueda medirse, se justifica que demos por sentado que el dinero es neutral, mientras no necesitemos un concepto más preciso del poder adquisitivo de la unidad monetaria.

Ya vimos de qué modo las variaciones en la relación monetaria modifican el poder adquisitivo de la unidad monetaria. En la determinación de la tasa de interés, debemos ahora modificar el análisis que hicimos en el capítulo 6 para tomar en cuenta la asignación del *stock* monetario individual, sumando o restando del saldo en efectivo. Una persona puede canalizar su dinero hacia el consumo, hacia la inversión o hacia el aumento del saldo en efectivo. Las preferencias temporales rigen la *proporción* destinada a bienes presentes o a bienes futuros, es decir, a *consumo* o a *inversión*. Supongamos que la «demanda de dinero» de una persona aumente y que, por tal razón, decida dedicar cierta proporción de su ingreso monetario a incrementar su saldo en efectivo. *No hay razón alguna para suponer que ese aumento afecte en absoluto la proporción entre consumo e inversión*. Si bien esto podría ocurrir, implicaría un cambio en la demanda de dinero y en la *preferencia temporal*.

Si la demanda de dinero aumenta, *tampoco hay motivos para suponer que deba afectar ni un ápice la tasa de interés*. No es necesario en absoluto que se produzca un aumento en la demanda de dinero para que se eleve la tasa de interés, o que deba ocurrir una disminución para reducirla, ni lo contrario. En verdad, no hay conexión causal entre ambas; una está determinada por las valoraciones del dinero y la otra por las valoraciones referentes a la preferencia temporal.

Volvamos a la sección del capítulo 6 sobre la preferencia temporal y el *stock* monetario individual. ¿Acaso no vimos allí que un aumento en el *stock* monetario individual reduce la tasa efectiva de preferencia temporal y que, por el contrario, una disminución la aumenta? ¿Por qué esto no puede aplicarse aquí? Simplemente porque estábamos tratando acerca de las existencias de dinero de cada individuo y suponiendo que el valor de cambio «real» de cada unidad de

dinero permanecía idéntico. Sus preferencias temporales se refieren a unidades monetarias «reales», no simplemente al dinero en sí mismo. En caso de que el *stock* monetario de una sociedad varíe o de que se modifique la demanda de dinero, el valor de intercambio objetivo de una unidad monetaria (su poder adquisitivo) también variará. Si el poder adquisitivo de la unidad monetaria baja, una cantidad *mayor* de dinero en manos de un individuo no necesariamente disminuirá la tasa de preferencia temporal dentro de su escala, porque es posible que la *mayor* cantidad de dinero compense la baja del poder adquisitivo de la unidad monetaria y que el «*stock* de dinero real» sea, en consecuencia, el mismo que antes. Nuevamente, esto demuestra que la relación monetaria es *neutral* respecto de la preferencia temporal y de la tasa pura de interés.

Por lo tanto, un incremento en la demanda de dinero tiende a reducir los precios a su alrededor, sin modificar la preferencia temporal ni la tasa de interés. Así, supongamos que el ingreso social total sea 100, de lo cual 70 se canaliza hacia la inversión y 30, hacia el consumo. La demanda de dinero aumenta, de modo que la gente decide atesorar un total de 20. Los gastos serán ahora de 80 en lugar de 100, ya que 20 se destinan a saldos en efectivo. En el próximo período, el ingreso será solamente 80, puesto que los gastos en un período determinan el ingreso que se asignará en el período siguiente.⁹ Si las preferencias temporales permanecen iguales, la proporción entre inversión y consumo dentro de la sociedad seguirá siendo aproximadamente igual, es decir, 56 para inversión y 24 para consumo. Los precios y los valores monetarios nominales y los ingresos decrecen y nos quedamos con la misma estructura de capital, el mismo ingreso *real*, la misma tasa de interés, etc. Las únicas cosas que se han modificado son: los precios nominales, que han decrecido, y la proporción entre saldos totales en efectivo e ingresos monetarios, que ha aumentado.

Una disminución en la demanda de dinero tendrá el efecto opuesto. El «desatesoramiento» aumentará los gastos y los precios y, *ceteris*

9. Ya que ninguno puede recibir un *ingreso* en dinero a menos que algún otro haga un *deseMBOLSO* en dinero por obtener sus servicios. (Véase el capítulo 3.)

paribus, mantendrá intactos el ingreso real y la estructura de capital. La única modificación estará en una *menor* proporción de saldos en efectivo respecto del ingreso monetario.

En consecuencia, el único resultado necesario de un cambio en la estructura de la demanda monetaria es una modificación, en la misma dirección, de la proporción entre saldos totales en efectivo e ingresos totales en dinero, y en el valor real de los saldos en efectivo. Dado cierto *stock* de dinero, un repentino requerimiento de efectivo disminuirá los ingresos monetarios hasta que se haya alcanzado el aumento de los saldos en efectivo que se desea.

Si decrece la demanda de dinero, ocurre el movimiento inverso. El deseo de reducir los saldos en efectivo es causa de un aumento de los ingresos en dinero. El efectivo total sigue siendo el mismo, pero su proporción respecto de los ingresos y su valor real disminuyen.¹⁰

f) *El atesoramiento y el sistema keynesiano*

1. El ingreso social, los gastos y el desempleo

Para la mayoría de los autores, el «atesoramiento» —aumento de la demanda de dinero— es una catástrofe para la cual no hay alivio. La palabra misma «atesoramiento» es sumamente inapropiada para usarla en materia económica, ya que se encuentra cargada de segundos significados relacionados con una péfida acción antisocial. Pero

10. Estrictamente, la condición *ceteris paribus* tenderá a ser violada. Un aumento en la demanda de dinero tiende a reducir los precios en dinero, y en consecuencia reducirá los costes en dinero de la extracción de oro. Esto estimulará la producción por extracción minera de oro hasta que el retorno devengado por la extracción vuelva a ser igual al de otras industrias. Así, la disminución de la demanda de dinero también atraerá nuevo dinero para satisfacer la demanda. Una disminución en la demanda de dinero elevará los costes de la extracción minera de oro y, por lo menos, reducirá la tasa de nueva producción. No reducirá en realidad las existencias totales de dinero, a menos que la tasa de la nueva producción quede por debajo de la tasa de uso y desgaste. Jacques Rueff, «The Fallacies of Lord Keynes *General Theory*», en Henry Hazlitt ed., *The Critics of Keynesian Economics* (D. Van Nostrand, Princeton, 1960), pp. 238-263.

«atesorar» o «desatesorar» no es antisocial en absoluto. El «atesoramiento» es, simplemente, un aumento en la demanda de dinero, lo que significa que la gente consigue lo que desea, es decir, un aumento del valor real de sus saldos en efectivo y de la unidad monetaria.¹¹ Por el contrario, si la gente desea una *disminución* de su saldo en efectivo o en el valor de la unidad monetaria, puede conseguirlo por medio del «desatesoramiento». Ninguna otra relación económica de importancia —ingreso real, estructura de capital, etc.— tiene que variar en modo alguno. Luego el proceso de atesoramiento o desatesoramiento simplemente significa que la gente quiere algo, sea un aumento o una disminución de saldos en efectivo, o del valor real de la unidad monetaria, y que si se desea es posible obtener tal resultado. ¿Qué hay de malo en eso? Simplemente vemos aquí otra manifestación de la «soberanía» de los consumidores o individuos dentro del mercado libre.

Además, no hay una forma teórica de definir el «atesoramiento» fuera de decir que es una simple adición al propio saldo en efectivo en cierto período. Sin embargo, la mayoría de los autores utiliza el término de una manera normativa, implicando que existe algún vago «modelo» bajo el cual es legítimo un saldo en efectivo y por encima del cual es antisocial y malo. Pero todo límite cuantitativo que se fije a la demanda de dinero será completamente arbitrario e infundado.

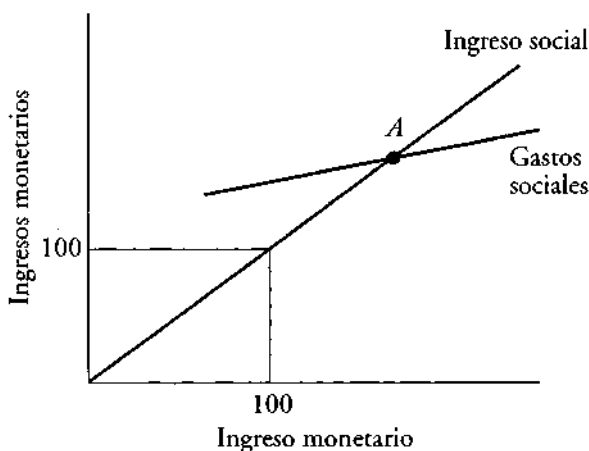
Uno de los dos principales pilares del sistema keynesiano (que felizmente empieza a desvanecerse, después de haber conmovido al mundo económico en las décadas de 1930 y 1940) es la afirmación de que los ahorros solamente se igualan a las inversiones a través del terrible camino de una disminución del ingreso social. El fundamento (implícito) del keynesianismo está en el aserto de que, con un cierto nivel de ingreso social total, los gastos totales provenientes de tal ingreso serán menores que el ingreso y el remanente será atesorado. Eso reducirá el ingreso social total para el próximo período, ya que, como vimos, el ingreso total de un «día» es igual y está determinado por los gastos totales del día anterior.

11. Véase el excelente artículo de W.H. Hutt, «The significance of price flexibility», en Hazlitt ed., *The Critics*, etc., pp. 383-406.

La «función consumo» keynesiana desempeña su rol al establecer una pretendida ley, según la cual existe cierto nivel de ingreso total *A*, por encima del cual los gastos serán menores que los ingresos (atesoramiento neto) y por debajo del cual los gastos serán mayores que los ingresos (desatesoramiento neto). Pero la base de la preocupación keynesiana es el atesoramiento, cuando el ingreso total tiene que disminuir. Puede expresarse tal situación mediante un diagrama como el de la figura 5.

En este gráfico, el ingreso en dinero se presenta tanto en el eje horizontal como en el vertical. Luego una línea recta a 45° entre los ejes es igual al ingreso social.¹² Para ejemplificar, digamos que un ingreso social de 100 sobre el eje horizontal corresponderá a un ingreso social de 100 sobre el eje vertical o será igual a él. Las coordenadas de

FIGURA 5
RELACIÓN ENTRE EL INGRESO SOCIAL
Y LOS GASTOS SOCIALES DE ACUERDO CON KEYNES



12. El término que se emplea en general es ingreso «nacional». Sin embargo, en una economía de mercado libre, la nación no constituirá un límite económico importante, más que la aldea o la región. Por lo tanto, es más conveniente dejar los problemas regionales para otro análisis y concentrarnos en el ingreso social acumulado; esto es particularmente cierto, puesto que las regiones no presentan problema alguno para la teoría económica hasta que sus gobiernos empiezan a intervenir en el mercado libre.

esta figura se encontrarán en un punto equidistante entre los dos ejes. La ley keynesiana afirma que los gastos sociales serán menores que el ingreso social por encima del punto *A*, y mayores que el ingreso social por debajo del punto *A*; de manera que *A* es el punto de equilibrio donde se igualan el ingreso social y el gasto. Si el ingreso social es más elevado que *A*, los gastos sociales serán menores que el ingreso y esto, en consecuencia, hará disminuir el ingreso día a día hasta que se alcance el punto de equilibrio *A*. Si el ingreso social es más bajo que *A*, se producirá un desatesoramiento y los gastos serán más elevados que el ingreso hasta que, por fin, se alcance nuevamente el punto *A*.

Más adelante investigaremos la validez de esta supuesta ley y la «función consumo» sobre la que se basa. Pero supongamos que, por ahora, la aceptamos como válida; el único comentario que podría hacerse resulta impertinente: ¿Y qué hay con eso? ¿Qué pasa si hay un descenso en el ingreso nacional? Ya que el descenso solamente tiene que ser en términos *monetarios*, y el ingreso real, el capital real, etc., pueden permanecer idénticos, ¿por qué alarmarse? La única modificación radica en que los atesores han alcanzado sus objetivos al aumentar sus saldos en efectivo y el valor real de la unidad monetaria. Por supuesto, el cuadro es bastante más complejo en el proceso de transición hasta alcanzar el equilibrio, y de ello nos ocuparemos más adelante (aun cuando nuestra conclusión final no variará). Pero el sistema keynesiano intenta establecer, infructuosamente, el carácter pernicioso de la posición de equilibrio.

En consecuencia, son inútiles los elaborados intentos de los keynesianos para demostrar que los gastos en el mercado libre se ven limitados —el consumo limitado por su «función», la inversión, por carecer de oportunidades y por la *preferencia por la liquidez*—. Aun si eso fuera correcto (y no lo es), el resultado carecería de importancia. Nada hay de malo en el atesoramiento, o desatesoramiento, ni en niveles *altos* ni en niveles *bajos* (sea cual fuere su significado) del ingreso social en términos monetarios.

El intento keynesiano de dar algún significado a su doctrina se apoya sobre un único punto, y es que *el ingreso social en dinero y el nivel de ocupación son correlativos y que este último es función del*

primero. Esto da por sentado que existe cierto nivel de «plena ocupación» del ingreso social, por debajo del cual hay una desocupación cada vez mayor. Esto puede representarse como se hace en el diagrama de la figura 6.

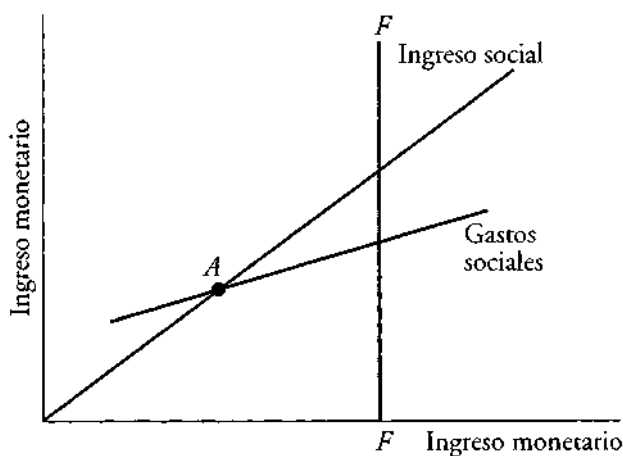
Sobre el diagrama anterior se superpone una línea vertical FF , que representa el punto de la presunta «plena ocupación» del ingreso social. Si la intersección A se encuentra debajo (hacia la izquierda) de la línea FF , hay permanente desocupación, en correspondencia con la distancia entre A y FF .

Los keynesianos también han intentado, con escaso éxito, dar significado a una posición de equilibrio en la que A cae hacia la derecha de la línea FF , lo cual identificaron con la inflación. Como veremos más adelante, la inflación es un proceso dinámico cuya esencia es el cambio. El sistema keynesiano se centra alrededor de la posición de equilibrio y, por eso, no se encuentra en buenas condiciones para analizar una situación inflacionaria.

Por ende, la clave de la crítica keynesiana a la economía de mercado libre radica en la desocupación involuntaria supuestamente causada por un nivel demasiado bajo del gasto y el ingreso social.

FIGURA 6

RELACION ENTRE EL PLENO EMPLEO, EL INGRESO SOCIAL Y LOS GASTOS SOCIALES DE ACUERDO CON KEYNES



Pero ¿cómo puede ser así, si antes hemos explicado que no puede haber desocupación involuntaria dentro del mercado libre? La respuesta ha quedado en evidencia e incluso se advierte en muchas de las obras keynesianas: el equilibrio de subocupación keynesiano solamente ocurre en caso de que *los tipos de salario monetarios se mantengan rígidos en la baja*, es decir, cuando la curva de oferta de trabajo por debajo del «pleno empleo» sea infinitamente elástica.¹³ Así, supongamos que haya «atesoramiento» (aumento de demanda de dinero) y que el ingreso social disminuya. El resultado es un descenso en las curvas de demanda monetaria por factores laborales, así como también en todas las otras curvas de demanda monetaria. Supondríamos que la curva general de oferta de factores laborales es vertical. Como *solamente* se modifican los tipos de salario en dinero mientras que los tipos de salario *reales* (en términos de poder adquisitivo) permanecen idénticos, no se producirán desplazamientos en cuanto a preferencias entre trabajo y ocio, y las existencias totales de trabajo que se ofrecen en el mercado permanecerán constantes. En cualquier caso, no se presentará desocupación involuntaria alguna.

¿Cómo, entonces, puede surgir el caso keynesiano? ¿Cómo puede permanecer horizontal la oferta de trabajo con el anterior tipo de salario en dinero? Solamente de dos maneras: 1) Si la gente voluntariamente se pone de acuerdo con los sindicatos, que exigen que nadie se emplee con un tipo de salario en dinero más bajo que el anterior. Y, dado que están en baja los precios de venta, el mantenimiento del anterior tipo de salario en dinero equivale a pedir un tipo de salario real más alto. Ya vimos que la elevación de los tipos de salarios reales

13. Así, véase el revelador artículo de Franco Modigliani, «Liquidity Preference and the Theory of Interest and Money», en Hazlitt ed., *The Critics*, etc., pp. 156-169. Véanse también los artículos de Erik Lindahl, «On Keynes: Economic System», *The Economic Record*, mayo de 1954, pp. 19-32; noviembre de 1954, pp. 159-171; también Wassily W. Leontief, «Postulates: Keynes' *General Theory* and the Classicists», en S. Harris ed., *The New Economics* (Knopf, Nueva York, 1952), pp. 232-242. Para encontrar una crítica empírica de la supuesta correspondencia keynesiana entre producción acumulada y ocupación, véase George W. Wilson, «The Relationship Between Output and Employment», *Review of Economics and Statistics*, febrero de 1960, pp. 37-43.

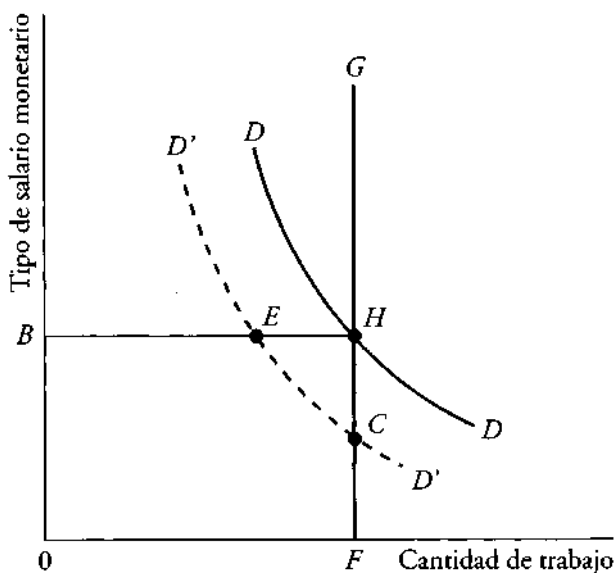
por acción de los sindicatos causa desocupación. Pero esta desocupación es *voluntaria*, ya que los trabajadores consienten en la imposición de un tipo de salario real mínimo por debajo del cual no aceptan emplearse, de común acuerdo con el sindicato. 2) Si el gobierno o el sindicato imponen en forma coercitiva un tipo de salario mínimo. Pero esto constituye un ejemplo del mercado adulterado, no del mercado libre, al que aquí limitamos nuestro análisis.

Las situaciones (1) y (2) pueden diagramarse como en la figura 7.

La curva de demanda de trabajo originaria es DD (para simplificar la exposición, suponemos que el concepto «demanda de trabajo» en general posee significado). Las existencias totales de trabajo dentro de la sociedad son OF o, por lo menos, ese es el *stock* que se presenta en el mercado. Ahora, un aumento en la demanda de dinero traslada todas las curvas de demanda hacia abajo, mientras bajan todos los precios en dinero. Si hay libertad para que bajen los tipos de salario, el punto de intersección se trasladará de H a C , y los tipos

FIGURA 7

DESEMPLEO RESULTANTE DE FIJAR LOS TIPOS DE SALARIO MONETARIOS A NIVELES MÁS ALTOS QUE LOS DE MERCADO



nominales de salario se reducirán, de acuerdo con eso, de FH a FC . Sigue habiendo «plena ocupación» al nivel OF . Supongamos, sin embargo, que un sindicato fije un tipo de salario mínimo en dinero de OB (o FH). En tal caso, la curva de oferta de trabajo se convierte en BHG ; horizontal hasta FG y vertical de ahí en adelante. La nueva curva de demanda $D'D'$ cortará ahora la oferta de trabajo en el punto E , en lugar de hacerlo en el punto C . La cantidad total de trabajo que ahora tiene ocupación se reduce a BE , y EH es ahora desocupación como resultado de la acción del sindicato.

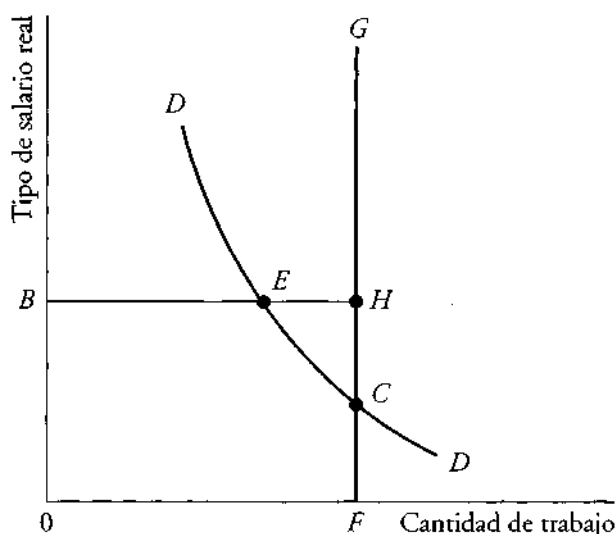
La exposición propia de Keynes tiende a referirse en términos de magnitudes reales y no monetarias —ingreso social real, gastos reales, etc.—.¹⁴ Semejante análisis oscurece las consideraciones dinámicas, ya que las transacciones tienen lugar, por lo menos superficialmente, en términos monetarios dentro del mercado. Sin embargo, si se prosigue el análisis en términos reales, la conclusión esencial de nuestro análisis permanece sin modificación. En lugar de bajar, las curvas de demanda en términos *reales* permanecerán ahora iguales. Esto también es cierto para el mercado de trabajo. En vez de ser representado en un diagrama como una línea horizontal con los tipos de salario existentes, el efecto de la acción sindical tendría que mostrarse como un *aumento* horizontalmente impuesto en los tipos de salario reales (resultante de mantener los salarios en dinero constantes en tanto que los precios de venta disminuyen). El diagrama que tiene relevancia se muestra en la figura 8. Los hechos representados en este diagrama son los mismos que aparecen en el anterior: la desocupación causada por los sindicatos (EH) al exigir un salario en dinero (y en términos reales) excesivamente elevado (OB).

Esencialmente, la «revolución keynesiana» ha sido la tesis según la cual *puede* haber un equilibrio con desocupación dentro del mercado libre. Como vimos, el único sentido en el que eso puede ser verdad ya era conocido muchos años antes de Keynes: que la difundida imposición sindical de tipos salariales excesivamente elevados es causa de desocupación.

14. Esto es lo que el estudio de Keynes sobre «unidades de salario» llegaba a significar. Véase Lindahl, «On Keynes' Economics System-Part I», *op. cit.*, p. 20.

FIGURA 8

DESEMPLEO RESULTANTE DE FIJAR LOS TIPOS DE SALARIO REALES A NIVELES MÁS ALTOS QUE LOS DE MERCADO



Keynes creía que, mientras otros elementos del sistema económico, incluyendo los precios, se fijan básicamente en términos reales, los trabajadores negocian sus salarios solamente en términos *monetarios*; por tanto, los sindicatos exigen salarios mínimos en dinero pero aceptan pasivamente la reducción de los salarios reales en forma de precios en aumento. En consecuencia, la receta keynesiana para eliminar la desocupación se funda esencialmente en la «ilusión monetaria» —que los sindicatos impondrán tipos mínimos de salario en dinero, pero que son muy tontos para imponer *per se* tipos de salario reales mínimos—. Sin embargo, los sindicatos han aprendido acerca de los problemas del poder adquisitivo y la distinción entre tipos de salario monetarios y reales; y es que, en realidad, no hace falta mucha capacidad de razonamiento para darse cuenta de eso.¹⁵ Irónicamente, la advocación de Keynes en favor de la inflación, basándose

15. Véase Lindahl, *op. cit.*, pp. 25, 159 y ss. Los artículos de Lindahl proporcionan un buen resumen, tanto como una crítica, del sistema keynesiano.

en la «ilusión monetaria», se fundamentó en la experiencia histórica (que examinaremos más adelante en forma completa) relativa a que, durante una inflación, los precios de venta se elevan con mayor rapidez que los tipos de salario. Con todo, una economía en la cual los sindicatos imponen tipos de salario mínimos es precisamente aquella en la cual se pecatarán de cualquier pérdida en sus salarios tanto reales como monetarios. En consecuencia, la inflación no puede usarse como medio para engañar a los sindicatos y aliviar la desocupación.¹⁶ El keynesianismo ha sido considerado, por lo menos, como un sistema «práctico». Se sostiene que, cualesquiera que sean sus defectos teóricos, es adecuado para el sindicalismo moderno. Sin embargo, es precisamente en el mundo moderno donde la doctrina de Keynes es menos apropiada o práctica.¹⁷

Los keynesianos hacen la objeción de que, si se permitiera que los tipos rígidos de salario en dinero se convirtieran en flexibles hacia abajo, disminuiría aún más la demanda monetaria de bienes y, en consecuencia, los ingresos en dinero. Pero eso implica confundir totalmente los *tipos de salario* con *la paga en conjunto*, es decir, el ingreso total que va a los salarios.¹⁸ Que los primeros se reduzcan no significa que el segundo disminuya. Por el contrario, como vimos, el ingreso total se encuentra determinado por el gasto total en el período anterior. Los tipos de salario más bajos harán que sean contratados aquellos que quedaron sin ocupación a causa de los anteriores tipos de salario excesivamente elevados. El hecho de que ahora el trabajo sea más barato en relación con el factor tierra determinará que los inversores destinen más recursos al trabajo que antes,

16. Además, en el mejor de los casos, la inflación es ineficiente y un sustituto distorsivo de las tasas de salarios flexibles, pues afecta a la economía íntegra, en tanto que las tasas de salarios en particular solamente inciden en la medida necesaria para «limpiar» el mercado en cuanto al factor laboral en particular. Así, los tipos de salarios flexibles afectarán solamente a los campos donde sean necesarios para eliminar la desocupación precisamente en esas áreas. Véase Henry Hazlitt, *The Failure of the «New Economics»* (D. van Nostrand Princeton, 1959), pp. 278 y ss.

17. L. Albert Hahn, *The Economics of Illusion* (Squier Publishing Co., Nueva York, 1949), pp. 50 y ss., 166 y ss. y *passim*.

18. Hutt, «The Significance of Price Flexibility», *loc. cit.*

en comparación con el factor tierra, y la ocupación de trabajo antes desempleado aumentará la producción y, por ende, el ingreso real conjunto. Más aún, hasta en el caso de que también declinen las pagas totales, los precios y los tipos de salario pueden ajustarse, pero de esto nos ocuparemos en la próxima sección, cuando veamos la preferencia por la liquidez.

2. La «preferencia por la liquidez»

Aquellos keynesianos que reconocen las graves dificultades que presenta su sistema recurren a la última cuerda que hay en su arco: «La preferencia por la liquidez». Los que son inteligentes admitirán que la desocupación involuntaria es un caso raro o «especial»; Lindahl hasta llega a decir que eso podría ser solamente un fenómeno de equilibrio inmediato y nunca de largo plazo.¹⁹ Ni Modigliani ni Lindahl, sin embargo, son suficientemente profundos en su crítica al sistema keynesiano, sobre todo en lo que respecta a la doctrina de la «preferencia por la liquidez».

El sistema keynesiano, tal como queda bien claro con las representaciones matemáticas que de él presentan sus adeptos, está gravemente aquejado por el pecado matemático-económico de la «mutua determinación». La utilización de funciones matemáticas reversibles a voluntad es apropiada en física, donde se desconocen las causas de los movimientos observados. Como no conocemos las causas, toda ley matemática que explique o describa los movimientos será reversible, y, en cuanto a lo que nos concierne, cualquiera de las variables dentro de la función es tan «causa» como la otra. Sin embargo, en praxeología, la ciencia de la acción humana, sabemos que la acción es motivada por una causa. Ese conocimiento nos suministra axiomas verdaderos, de los cuales se deducen leyes verdaderas. Esto se hace paso a paso, dentro de una relación lógica de causa y efecto. Ya que las causas primeras son conocidas, los efectos consiguientes también

19. La crítica de Lindahl a *The Keynesian Revolution*, de Lawrence Klein, en *op. cit.*, p. 162. Véase también Leontief, *loc. cit.*

lo son. Por lo tanto, la ciencia económica descubre relaciones unilineales de causa y efecto, y no vagas relaciones «mutuamente determinantes».

Esta prevención metodológica es particularmente aplicable a la teoría keynesiana del interés, puesto que los keynesianos consideran la tasa de interés: a) como *determinante* de la inversión y b) como determinada por la demanda de dinero con el fin de conservarlo «para propósitos especulativos» (preferencia por la liquidez). En la práctica, sin embargo, tratan a esta última *no* como determinante de la tasa de interés, sino como *determinada* por ella. La metodología de la «mutua determinación» ha dejado en la sombra este juego de prestidigitación. Los keynesianos objetan que todas las curvas de demanda y oferta son «mutuamente determinables» en su relación con el precio, pero eso no es correcto. Las curvas de demanda se ven determinadas por la escala de utilidad, y las curvas de oferta, por la especulación, por la cantidad producida por ciertos factores trabajo y tierra dados, lo cual es, en definitiva, regido por las preferencias temporales.

Por eso, los keynesianos tratan la tasa de interés *no* como creen que es —determinada por la preferencia por la liquidez—, sino como una especie de fuerza misteriosa e inexplicada, que se impone sobre los demás elementos del sistema económico. Así, el estudio keynesiano de la preferencia por la liquidez se concentra alrededor de una «propensión a mantener efectivo» a medida que la tasa de interés se eleva o disminuye. De acuerdo con la teoría de la preferencia por la liquidez, una reducción en la tasa de interés aumenta la demanda de efectivo para «propósitos especulativos» (preferencia por la liquidez), y un aumento en la tasa de interés disminuye la preferencia por la liquidez.

El primer error que contiene tal concepto es la arbitraria separación de la demanda de dinero en dos partes: la «demanda para transacciones», que se pretende determinada por la dimensión del ingreso social, y la «demanda especulativa», determinada por la tasa de interés. Hemos visto que toda clase de influencias se agolpa sobre la demanda de dinero. Pero solamente son influencias que actúan *a través* de las escalas de valores individuales, y no existe sino *una sola*

demanda final de dinero, puesto que cada individuo posee una única escala de valores. No hay modo alguno de dividir la demanda de dinero en dos partes y hablar de ellas como si fueran entidades independientes. Por otra parte, existen mucho más que dos influencias que actúan sobre la demanda. En último análisis, la demanda de dinero, como la de todo bien, no puede reducirse a determinantes simples; es resultado de decisiones independientes y libres, dentro de las escalas de valores individuales. En consecuencia, no existe «demanda para transacciones» que sea únicamente determinada por la dimensión del ingreso.

La «demanda especulativa» es verdaderamente misteriosa. Modigliani explica esa «preferencia por la liquidez» de la manera siguiente:

[...] debiéramos esperar que todo descenso en la tasa de interés [...] fomentará que un número creciente de inversores potenciales mantenga sus activos en forma de dinero, en vez de hacerlo en títulos; es decir, que debiéramos esperar que una reducción en la tasa de interés aumentará la demanda de dinero como activo.²⁰

Como vimos, esto está sujeto a la crítica de que la tasa de interés resulta *determinante*, sin ser *en sí* explicada por causa alguna. Además ¿qué significa aquella afirmación? Una reducción en la tasa de interés, de acuerdo con los keynesianos, significa que se obtiene un menor interés de los títulos y, en consecuencia, hay mayor incentivo para mantener efectivo. Eso es correcto (mientras nos permitamos pensar en términos de que la tasa de interés es *determinante* en lugar de *determinada*), pero sumamente inadecuado, puesto que si una tasa de interés más baja «es incentivo» para mantener mayores tenencias en efectivo, también fomenta el mayor *consumo*, ya que este también se hace más atractivo. En realidad, uno de los graves defectos del enfoque de la «preferencia por la liquidez» reside en que los keynesianos nunca piensan en términos de que los que se deciden al mismo tiempo son *tres* «márgenes». Solamente piensan en términos de dos a la vez. De ahí que Modigliani diga: «Hecho un plan

20. Modigliani, *op. cit.*, pp. 139-140.

de consumo y ahorro, el individuo tiene que decidir en cuanto a sus activos»; es decir, que luego los destina parte a dinero en efectivo y parte a títulos.²¹ En otras palabras, la gente empieza por decidir en lo relativo a consumo y ahorro (en el sentido de no consumir) y luego decide respecto de la inversión o atesoramiento de tales ahorros. Pero esta es una construcción absurdamente artificial. La gente decide entre las tres alternativas que se le presentan, balanceando una contra cada una de las otras dos. Decir que la gente decide primero entre consumir y no consumir, y luego elige entre atesorar e invertir, es tan engañoso como decir que la gente primero elige qué cantidad va a atesorar y luego decide entre consumo e inversión.²²

En consecuencia, la gente destina su dinero eligiendo entre consumo, inversión y atesoramiento. *La proporción entre consumo e inversión refleja las preferencias temporales del individuo.*

El consumo refleja deseos de bienes presentes, y la inversión deseos de bienes futuros. El aumento de la demanda de dinero *no* afecta la tasa de interés en caso de que la proporción entre consumo e inversión (es decir, la preferencia temporal) permanezca idéntica.

Debemos reiterar que la tasa de interés es *determinada* por las preferencias temporales, que también determinan las proporciones entre consumo e inversión. Pensar que la tasa de interés «induce» a atesorar o ahorrar más o menos importa una total incompreensión del problema.²³

Admitiendo, pues, que la preferencia temporal determina las proporciones de consumo e inversión y que la demanda de dinero

21. *Ibíd.*, p. 137.

22. Véase la crítica de la teoría keynesiana por Tjardus Greidanus, *The Value of Money*, 2.^a ed. (Staples Press, Londres, 1950), pp. 194-215, y de la teoría de la preferencia por la liquidez por D.H. Robertson, «Mr. Keynes and the Rate of Interest», *Readings in Theory of Income Distribution*, pp. 439-441. En contraste con la famosa frase de Keynes acerca de que la tasa de interés es «la recompensa por desprenderse de la liquidez», Greidanus señala que la compra de bienes de consumo (o hasta de bienes de producción, en el sentido que da Keynes al «interés») sacrifica la liquidez y sin embargo no rinde «recompensa» de «interés». Greidanus, *op. cit.*, p. 211. Véase también Hazlitt, *The Failure*, etc., pp. 186 ss.

23. Mises, *Human Action*, pp. 529-530.

determina la proporción de dinero que se atesora, ¿la demanda de dinero desempeña algún papel para fijar la tasa de interés? Los keynesianos afirman que existe relación entre la tasa de interés y una demanda «especulativa» de efectivo. Si esta última aumenta, también se eleva la primera. Pero esto no es necesariamente cierto. El atesoramiento puede salir de tres fuentes alternativas: a) de fondos que antes se destinaban al consumo, b) de fondos que iban a inversiones, y c) de una mezcla de ambos, que deje sin variación la anterior proporción entre inversión y consumo. La situación (a) traerá una *reducción* del interés; la situación (b), un aumento en la tasa de interés. Así, el atesoramiento puede reflejar un aumento o un descenso en la tasa de interés, o bien no modificarla en absoluto, según las *preferencias temporales* hayan aumentado, disminuido o permanecido sin cambios.

Los keynesianos sostienen que la demanda especulativa de efectivo depende de la tasa de interés y es determinada por ella de la manera siguiente: en caso de que la gente anticipe que la tasa de interés subirá en el futuro próximo, su preferencia por la liquidez aumentará a la espera de esa subida. Sin embargo, esto difícilmente puede formar parte de una teoría de *equilibrio* a largo plazo como la que Keynes intenta establecer. La especulación, por su propia naturaleza, desaparece en la economía de giro uniforme y, en consecuencia, ninguna teoría causal puede basarse en ella. Además ¿qué es una tasa de interés? Un error keynesiano grave y fundamental es la persistencia en considerar que la tasa de interés es una tasa contractual sobre préstamos, en lugar de márgenes de precio entre las distintas etapas de la producción. La primera, como vimos, es solamente un reflejo de la última. La vehemente expectativa de un rápido aumento en la tasa de interés significa una fuerte expectativa de aumento de los márgenes de precio o tasa de rendimiento neto. Una caída de los precios implica que, en general, los empresarios esperan que los precios de los factores bajarán *aún más* en el futuro próximo, en comparación con sus precios de venta. Pero no se requiere ningún laberinto keynesiano para explicar semejante fenómeno; con lo único que nos encontramos es con una situación en la que los empresarios, esperando que los precios de los factores bajen pronto, cesan en sus inversiones

y aguardan la llegada de ese feliz acontecimiento para que su ingreso sea mayor. Eso *no es* «preferencia por la liquidez» sino *especulación sobre las modificaciones de los precios*. Nuestro previo análisis acerca de la relación entre los precios y la demanda de dinero requiere una modificación, causada por un hecho que pronto investigaremos en detalle: que los precios no varían de un modo igual y proporcional.

La expectativa de una reducción de los precios de los factores acelera el movimiento hacia el equilibrio y, por lo tanto, hacia la tasa de interés pura, determinada por la preferencia temporal.²⁴

Por ejemplo, en caso de que los sindicatos mantengan los salarios artificialmente altos, el «atesoramiento» aumentará mientras los sindicatos puedan mantener las tasas salariales por encima de la tasa de equilibrio en la cual pueda sostenerse el «pleno empleo». Este atesoramiento disminuye la demanda de dinero para factores y aumenta más todavía la desocupación, pero solamente debido a la rigidez de los tipos de salarios.²⁵

El último fantasma de los keynesianos consiste en que la gente puede llegar a tener una demanda ilimitada de dinero, de manera que los atesoramientos aumenten en forma indefinida. Esto se denomina «infinita» preferencia por la liquidez, y es el único caso en que los neokeynesianos como Modigliani creen que la desocupación involuntaria puede ser compatible con la libertad de precios y salarios. La preocupación keynesiana es que la gente atesore en lugar de comprar títulos por temor a la bajada de las acciones. Traduciendo esto a

24. Hutt llega a la conclusión de que el equilibrio «se consigue cuando todos los servicios y productos tienen un precio tal que i) se ponen al alcance del bolsillo de la gente (es decir, pueden adquirirse con los ingresos monetarios existentes); ii) en una relación tal con los precios previstos, como para que ninguna postergación de gastos para adquirirlos pueda ser atrayente. Por ejemplo, los productos y servicios que se usan en la fabricación de bienes de inversión deben tener un precio tal que los ingresos monetarios futuros previstos puedan pagar los servicios y la depreciación de nuevos equipos o reparaciones». Hutt, «The Significance of Price Flexibility», *op. cit.*, p. 394.

25. «Las postergaciones [de compras] se producen debido a que se considera que una reducción de costes [u otros precios] es menor que lo que finalmente tiene que ocurrir o a causa de que la tasa de disminución de costes es insuficientemente rápida». *Ibid.*, p. 395.

términos «naturales» de mayor importancia, eso significaría, como ya expusimos, no invertir debido a expectativas de inminentes aumentos en la tasa natural de interés. Sin embargo, lejos de actuar para detener esa expectativa, *acelera* el ajuste siguiente. Además, la demanda de dinero no podría ser infinita, ya que la gente siempre tiene que seguir consumiendo, cualesquiera que sean sus expectativas. Luego, necesariamente, la demanda de dinero jamás podría ser infinita. El nivel de consumo existente, a su vez, requerirá cierto nivel de inversión. Mientras continúen las actividades productivas, no tiene por qué haber, ni es posible que la haya, desocupación duradera, independientemente del grado de atesoramiento que exista.²⁶

La demanda de dinero para conservarlo emana de la general incertidumbre del mercado. Sin embargo, los keynesianos atribuyen la preferencia por la liquidez, no a la incertidumbre general, sino a la incertidumbre específica respecto de los precios futuros de los títulos. Con seguridad se trata de una manera de ver altamente superficial y limitativa.

En primer lugar, esa causa de la preferencia por la liquidez solamente podría ocurrir en un mercado de títulos sumamente imperfecto. Como Lachmann señaló hace años en un artículo poco apreciado, la fórmula causal de Keynes, según la cual «la tendencia a la baja» es lo que causa la «preferencia por la liquidez» (demanda de efectivo) y las tasas de interés elevadas, solamente podría tener lugar en ausencia de un mercado de valores a término o a *futuro* organizado. Si ese mercado existiera, tanto los bajistas como los alcistas del mercado de valores podrían expresar sus expectativas mediante transacciones a término que no requieren efectivo alguno. Cuando el mercado de valores se encuentra plenamente organizado respecto del tiempo, el propietario de títulos de 4% que ve un aumento en la tasa de interés no tiene incentivo para intercambiarlos por dinero efectivo,

26. Tal como señala Hutt, si podemos imaginar una situación de preferencia por la liquidez infinitamente elástica (y jamás existió tal situación), «podemos imaginar que los precios bajen rápidamente y se mantengan a tono con las expectativas de modificaciones de precios, pero sin llegar nunca a cero, persistiendo en todo momento la plena utilización de los recursos». *Ibíd.*, p. 398.

puesto que siempre puede «cubrirse» vendiéndolos a término²⁷. La tendencia a la baja determinaría un descenso en el precio a término de los títulos, seguido inmediatamente por una bajada de los precios actuales. De modo que la tendencia a la baja especulativa determinaría, por lo menos, un aumento temporario en la tasa de interés, pero que *no estaría* acompañado por un aumento en la demanda de dinero en efectivo. Luego todo intento de relacionar la preferencia por la liquidez o demanda de efectivo con la tasa de interés es inútil.

El hecho de que tal mercado de valores no haya sido organizado indica que los negociantes no se encuentran tan preocupados por las subidas de la tasa de interés como lo cree Keynes. Si lo estuvieran, y aquel temor apareciera como un fenómeno de importancia, con seguridad se habría organizado un mercado a futuro en materia de títulos.

Además, como vimos, las tasas de interés sobre préstamos no son más que un reflejo de los márgenes de precio, de modo que la predicción de tasas de interés más elevadas en realidad significa la expectativa de *precios* más bajos y, en especial, de costes más reducidos, de lo cual resulta una mayor demanda de dinero. Y toda especulación dentro del mercado libre se corrige por sí misma y acelera el ajuste, en lugar de ser causa de trastornos económicos.

g) *El poder adquisitivo y los términos de intercambio como componentes de la tasa de interés*

Muchos economistas, empezando con Irving Fisher, han afirmado que la tasa de interés de mercado, además de contener componentes específicamente empresariales superpuestos sobre la tasa de interés pura, contiene también el «precio» o «componente del poder adquisitivo». Cuando en general se espera que el poder adquisitivo del dinero aumente, la teoría afirma que la tasa de interés del mercado

27. L.M. Lachmann, «Uncertainty and Liquidity Preference», *Economica*, agosto de 1937, p. 301.

debe disminuir en forma correlativa; cuando se espera que el poder adquisitivo de la unidad monetaria se reduzca, asegura que la tasa de interés del mercado aumentará de manera correlativa.

Estos economistas se equivocaron al concentrar su atención sobre la *tasa de préstamos* en lugar de hacerlo sobre la tasa natural (la tasa de rendimientos). Detrás de esa teoría se encontraba el siguiente razonamiento: si se espera una modificación del poder adquisitivo del dinero, la tasa pura de interés (determinada por las preferencias temporales) ya no será la misma en «términos reales». Supongamos que 100 onzas de oro se intercambian por 105 en un año, es decir, que la tasa de interés es de 5%. Ahora, súbitamente, se presenta una expectativa general de que el poder adquisitivo del dinero aumentará. En tal caso, un *menor* importe de retorno, digamos, 102 onzas, puede dar un rédito del 5% de interés real en términos de poder adquisitivo. En consecuencia, una expectativa general de aumento en el poder adquisitivo rebajará la tasa actual de interés en el mercado, en tanto que la expectativa general de una reducción de poder adquisitivo la elevará.²⁸

Hay un defecto fatal dentro de ese razonamiento, y que por lo común se acepta. Supongamos, por ejemplo, que se espera que los precios en general se reduzcan en un 50% el año próximo. ¿Acaso alguien estaría dispuesto a hacer un préstamo de 100 onzas para que se le devuelvan 53 onzas al cabo de un año? ¿Por qué no? Con eso ciertamente la tasa de interés real se mantendría en 5%. Pero ¿por qué razón los supuestos prestamistas simplemente no habrían de conservar en su poder el dinero y *duplicar* sus activos reales, como resultado del descenso de precios? Y será precisamente eso lo que harán; con seguridad no regalarán dinero, aun cuando sus activos reales sean mayores que antes. Fisher sencillamente se desembaraza del asunto, diciendo que el premio en el poder adquisitivo no podría nunca convertir en negativa la tasa de interés. Pero ese fallo desvirtúa la teoría íntegra.

28. Irving Fisher. *The Rate of Interest*, Nueva York, 1907, capítulos V, XIV; id., *The Purchasing Power of Money*, pp. 56-59.

La raíz de la dificultad reside en desconocer la tasa natural de interés. Consideremos la tasa de interés en esos términos. Supongamos luego que se paguen 100 onzas por factores que dentro de un año se transformarán en un producto que se venda por 105 onzas de oro para obtener una ganancia de interés de 5 y un retorno por intereses de 5%. Se presenta ahora la expectativa de que los precios se reduzcan, en general, *a la mitad* dentro del término de un año. El precio de venta del producto será 53 onzas dentro de un año; ¿qué ocurre ahora?; ¿acaso los empresarios comprarán los factores por 100 y venderán a 53 meramente porque se mantiene su tasa de interés real? Por supuesto que no. Solamente procederán así en caso de que no anticipen la modificación en el poder adquisitivo. Pero en la medida en que *sea* anticipada, conservarán el dinero, en lugar de comprar factores. Lo que, *inmediatamente*, rebajará los precios de los factores a los niveles futuros que para ellos se esperan, digamos, de 100 a 50.

Lo que ocurre con la *tasa de préstamos* es, desde el punto de vista analítico, algo muy trivial. Es simplemente reflejo de la tasa natural, y depende de la manera en que las expectativas y apreciaciones de la gente, dentro del mercado de préstamos, se comparan con las que actúan en el mercado de valores y otros mercados. Para la economía libre, carece de sentido comenzar a analizar por separado el mercado de préstamos. El análisis del problema de Fisher —la relación entre la tasa de interés y las variaciones de precios— debiera concentrarse sobre la tasa *natural* de interés. El estudio de la relación entre los movimientos de precios y la tasa (natural) de interés debería dividirse en dos partes: primero, en el supuesto de que se tenga «dinero neutral» —que todos los precios varíen por igual y al mismo tiempo— y, segundo, analizando situaciones en las que el factor y el producto varíen con tasas diferentes. Tales variaciones deberían analizarse primero sin tomar en consideración que hubieran sido *previstas* por la gente en el mercado.

Supongamos, en primer lugar, que todos los precios varían por igual y al mismo tiempo. En vez de pensar en términos de 100 onzas tomadas en préstamo en el mercado crediticio, consideremos la tasa natural. Un inversor adquiere factores en el período 1 y luego vende

el producto, digamos, en el período 3. Como vimos, el tiempo es la esencia de la estructura de producción. Todos los procesos toman tiempo, y los dueños de capital pagan dinero a los dueños de factores previamente a la producción y a la venta, ya que los factores se compran antes de que se vendan los productos. ¿Cuál es el efecto de un aumento de precios general (es decir, de una reducción del poder adquisitivo de la unidad monetaria)? El resultado es que el empresario obtiene una aparente ganancia adicional. Supongamos que normalmente compra factores originarios por 100 y luego vende el producto por 120 dos años después, con un retorno por interés del 10% anual. Supongamos ahora que una disminución en la demanda de dinero, o un aumento en las existencias de dinero, impulsa un movimiento general de aumento en los precios y que todos los precios se duplican en el plazo de dos años. Así, nada más que por el transcurso del tiempo, un empresario que compra factores por 100 venderá por 240 onzas dentro de dos años. En lugar de un ingreso neto de 20 onzas, es decir, el 10% anual, obtiene 140 onzas, es decir, 70% anual.

Al parecer, el aumento de precios crea una tendencia inherente a las ganancias en gran escala, que no son simples recompensas individuales por predicciones más acertadas. Sin embargo, un análisis más cuidadoso revela que no se trata de ninguna ganancia extra, pues las 240 onzas dentro de dos años son más o menos equivalentes, en términos de poder adquisitivo, a 120 onzas en la actualidad. La tasa *real* de retorno neto, basada en los servicios prestados por el dinero, es de 10%, como siempre lo fue. Por supuesto, todo ingreso neto inferior significaría una reducción del ingreso real. Un retorno de solamente 120 onzas, por ejemplo, significará un ingreso drásticamente negativo, pues se invertirán 100 onzas contra un ingreso bruto equivalente solamente a 60 onzas. A menudo se ha demostrado que un período de alza de precios engaña a los hombres de negocios, haciéndoles pensar que sus ganancias monetarias incrementadas son ganancias reales, mientras que solamente mantienen tasas de retorno reales. Consideremos por ejemplo los «costes de reposición» —los precios que el comerciante tendrá que pagar *ahora* por los factores—. El dueño de capital que obtiene 240 onzas por una inversión

de 100 onzas, deja de tomar en cuenta el hecho —desfavorable— de que ahora el conjunto de factores le cuesta 200 onzas en vez de 100. Los hombres de negocios que en tales circunstancias consideran sus ganancias monetarias como si fueran ganancias reales y las consumen pronto descubrirán que en realidad están consumiendo su capital.

En el caso de precios a la baja ocurre lo contrario. El dueño de capital compra factores en el período 1 y vende el producto en el período 3, cuando los precios en general son más bajos. Si los precios van a bajar a la mitad dentro de dos años, una inversión de 100 seguida por ventas a 60 en realidad no implica la tremenda pérdida que parece significar, porque el rendimiento de 60 equivale en términos reales, tanto en poder adquisitivo en general como en cuanto a la reposición de los factores, a las 120 onzas anteriores. Su tasa real de retorno sigue siendo la misma. Como consecuencia de ello, los hombres de negocios tenderán a *exagerar sus pérdidas* en un período de contracción de precios. Tal vez esta sea una de las principales razones a que responde la arraigada creencia que tiene la mayoría de los comerciantes de que siempre ganan durante una expansión general de precios, y pierden durante un período de contracción general. Esa creencia es puramente ilusoria.

En estos ejemplos, la tasa natural de interés del mercado ha contenido un *componente de poder adquisitivo*, que corrige las tasas reales en forma positiva en términos monetarios durante una expansión general, y en forma negativa en la contracción general. La tasa de préstamos simplemente será un reflejo de lo que haya estado ocurriendo con respecto a la tasa natural. Hasta aquí, este estudio es similar al de Fisher, salvo que estos efectos son de cambios *reales*, no anticipados, y que la tesis de Fisher no puede tomar en cuenta el caso de la tasa de interés negativa. Hemos visto que, lejos de resignarse a una pérdida monetaria, aun cuando su ingreso real sea el mismo, los empresarios suspenderán sus compras de factores hasta el momento en que los precios de esos factores se reduzcan a su futuro nivel más bajo. Pero ese proceso de movimientos de precios anticipados no ocurre solamente en el caso extremo de que se espere un rendimiento «negativo». *Ocurre siempre que se prevé una variación en los*

precios. Así, supongamos que todos los empresarios, en general, prevean que los precios se duplicarán dentro de dos años. El hecho de que se prevea un alza llevará a un aumento en el nivel *actual* de precios, que se acercará a un nivel de precios duplicados. Una anticipación en la bajada conduce a una caída inmediata de los precios de los factores. Si todas las modificaciones fueran previstas por todo el mundo, no habría ocasión para que actuara el componente del poder adquisitivo. Simplemente, los precios bajarían inmediatamente hasta su nivel futuro.

El componente del poder adquisitivo *no es*, como se ha pensado, reflejo de las *expectativas* de variación en el poder adquisitivo. Es reflejo de la modificación misma; *en verdad, si la modificación estuviera completamente prevista, el poder adquisitivo variaría inmediatamente, y no habría ocasión para que el componente del poder adquisitivo actuara dentro de la tasa de interés*. Las previsiones aceleran el ajuste del poder adquisitivo de la unidad monetaria a las condiciones modificadas.

Hasta ahora hemos distinguido tres componentes en la tasa natural de interés (todos reflejados en la tasa de interés para préstamos). Uno es la tasa pura de interés —resultado de las preferencias temporales individuales y que tiende a ser uniforme a través de toda la economía—. En segundo lugar se encuentran las tasas de interés empresariales específicas. Estas se diferencian entre una empresa y otra, de modo que no son uniformes. Se estiman por anticipado, y son las tasas que el inversor debe prever que recibirá, antes de ingresar en la actividad. Un emprendimiento riesgoso, en caso de que tenga algún éxito, tenderá a devengar mayor retorno neto que aquellos otros que, en general, se prevén como más «seguros». El tercer componente de la tasa natural de interés es el componente del poder adquisitivo, que corrige las modificaciones generales en el poder adquisitivo de la unidad monetaria a causa de los inevitables retardos temporales en la producción. Será positivo en una expansión y negativo en la contracción, pero efímero. Cuanto más se prevean las modificaciones en el poder adquisitivo de la unidad monetaria, *menos* importante será el componente del poder adquisitivo, y más rápido será el ajuste dentro del poder adquisitivo *mismo*.

Aún hay un cuarto componente en la tasa natural de interés. Existe en la medida en que las modificaciones *no* son neutrales (y nunca lo son). Algunas veces los precios de los productos suben y bajan más rápido que los precios de los factores; otras, suben y bajan con más lentitud, y en ocasiones es una mezcla con algunos precios de factores y otros de productos que aumentan con mayor rapidez. Siempre y cuando *exista* una divergencia general en el ritmo del movimiento entre los precios del producto y los de factores originarios, se presenta el componente de los *términos de intercambio* en la tasa natural de interés.

Históricamente, se ha visto que los precios de los productos aumentan o disminuyen con mayor rapidez que los precios de los factores originarios. En el primer caso, durante el período de transición habrá una modificación favorable en las condiciones de negociación para la actividad de los dueños de capital, pues los precios de venta aumentan *más rápido* que los precios de los factores originarios. Eso eleva la tasa general de retorno y constituye un componente positivo general por términos de intercambio para la tasa natural de interés. Por supuesto, también eso tenderá a quedar reflejado en la tasa de interés para préstamos. En caso de una contracción, una bajada más lenta en los precios de los factores creará un componente negativo de condiciones de negociación para la tasa de interés. Los componentes son precisamente inversos cuando los precios de los factores varían más rápido que los de los productos. Si no existe un cambio general en los «términos de intercambio» para los capitalistas-empresarios, no aparecerá el componente de los términos de intercambio en la tasa de interés.

Las modificaciones en los términos de intercambio que aquí estudiamos son aquellas que resultan puramente de diferencias en la velocidad de reacción ante las condiciones cambiantes. *No* incluyen modificaciones básicas en los términos de intercambio como resultado de variaciones en las preferencias temporales tales como las que antes estudiamos.

Es claro que todos los componentes de la tasa de interés, aparte de la tasa pura —empresarial, del poder adquisitivo y de términos de intercambio— son «dinámicos» y son resultado de la incertidumbre.

Ninguno de esos componentes existiría en la economía de giro uniforme y, en consecuencia, en ella la tasa de interés de mercado sería igual a la tasa pura determinada tan solo por las preferencias temporales. En la economía de giro uniforme, los únicos ingresos netos estarían constituidos por un ingreso uniforme de interés puro y salarios para el factor trabajo (los ingresos de la tierra quedarían capitalizados dentro del retorno por interés).

6. LA OFERTA DE DINERO

a) *El stock de la mercancía moneda*

El *stock* total de dinero dentro de una sociedad es el número total de onzas disponibles de la mercancía monetaria. En este libro, deliberadamente hemos utilizado la expresión «onzas de oro» en lugar de «dólares», u otro nombre para el dinero, precisamente en razón de que este tipo de denominaciones confunde a los efectos del estudio del mercado libre. Es más preciso hablar de *unidades de peso* de oro o plata.

El *stock* total, de un período a otro, se incrementará por la nueva producción y disminuirá por su utilización —sea en la producción industrial como factor no monetario, o por el uso y desgaste de las monedas—. Dado que una de las cualidades de la mercancía dinero es su durabilidad, la tendencia habitual es hacia un aumento a largo plazo en la oferta de dinero, por lo cual se producirá una gradual declinación a largo plazo en el poder adquisitivo de la unidad monetaria. La utilidad social solamente se verá favorecida en cuanto al hecho de que habrá más oro o plata disponibles para fines *no monetarios*.

Vimos en el capítulo 3 que la forma física de la mercancía monetaria no significa diferencia alguna. Puede presentarse según sus usos no monetarios, en forma de joyas, en lingotes o barras de metal, o bien en forma amonedada. En el mercado libre, la transformación de oro de una forma a otra sería un negocio como cualquier otro, se cobraría un precio de mercado por el servicio prestado y se obtendría un retorno por interés puro en la economía de giro uniforme.

Ya que el oro empieza en barras y termina amonedado, parece ser que este último mereciera un pequeño premio sobre el equivalente en peso del primero. A menudo la barra es un bien de capital respecto de la moneda ya acuñada. Algunas veces, sin embargo, las monedas vuelven a fundirse con el fin de realizar grandes transacciones, de modo que el premio para el oro amonedado sobre la barra no es algo seguro y ajeno a toda incertidumbre. En caso de que, como generalmente ocurre, la acuñación cueste más que la fundición, las monedas merecerán el premio equivalente sobre el metal en barras. Ese premio se denomina *brassage*.

La ciencia económica no puede predecir los detalles de la estructura de ningún mercado. El mercado de la emisión privada de oro en barras o en monedas puede desarrollarse como uno de bienes homogéneos, tal como el mercado de trigo, o las monedas pueden ser estampadas y marcadas por quienes las fabrican para certificar la calidad de su producto. Es probable que el público solamente compre monedas de marca para asegurarse la debida calidad.

El argumento contrario a la libre acuñación privada se basa en que la estandarización obligatoria de las denominaciones de las monedas es más ventajosa que la diversidad de monedas que se produciría en un sistema libre. Pero si el mercado lo encuentra más conveniente, la demanda del consumidor conducirá a las emisoras privadas a acuñar en ciertas denominaciones estándar. Por otro lado, si se prefiere una mayor diversidad, los consumidores reclamarán y obtendrán una cantidad de monedas más variadas.²⁹

29. Para una exposición sobre la viabilidad de la acuñación privada véase Spencer, *op. cit.*, pp. 438-439; Charles A. Conant, *The Principles of Money and Banking* (Harper & Bros., Nueva York, 1905), I, pp. 127-132; Lysander Spooner, *A Letter to Grover Cleveland* (B.R. Tucker, Boston, 1886), p. 79; B.W. Barnard, «The Use of Private Tokens for Money in the United States», *The Quarterly Journal of Economics* (1916-1917), pp. 617-626. Entre autores recientes, partidarios de la acuñación privada, se cuentan: Everett Ridley Taylor, *Progress Report on a New Bill of rights* (Deable, California, 1954); Oscar B. Johannsen, «Advocates Unrestricted Private Control over Money and Banking», *The Commercial and Financial Chronicle*, 12 de junio de 1958, pp. 2622 ss.; Leonard E. Read, *Government—An Ideal Concept* (Foundation for Economic Education, Irvington-on-Hudson, 1954), pp. 82 ss. Un economista hostil al

b) *Los derechos sobre el dinero: las casas de depósitos*

El capítulo 2 describió la diferencia entre «derechos sobre bienes presentes» y «derechos sobre bienes futuros». El mismo análisis se aplica al dinero, así como al trueque. Un derecho sobre dinero futuro es una letra de cambio —la evidencia de una transacción a crédito—. El tenedor de la letra —el acreedor— la redime en la fecha de su vencimiento a cambio de dinero que el deudor paga. Un derecho sobre dinero presente, sin embargo, constituye un bien enteramente distinto. *No* es una evidencia de una transacción *incompleta*, un intercambio de un bien presente por otro futuro, como lo es la letra; es simplemente una prueba de la propiedad de un bien presente. No se trata de algo sin completar, o de un intercambio dentro del mercado a término. Por eso la presentación de esa prueba no significa *completar* una transacción o algo equivalente a un reclamo por un préstamo por parte de su acreedor; se trata simplemente de que una persona *retoma posesión* de su propio bien. En el capítulo 2 dimos como ejemplos de un derecho sobre bienes presentes los recibos de almacenes de depósito y las acciones emitidas sobre un capital. Sin embargo, las acciones o títulos no pueden redimirse con partes del activo fijo de una compañía, debido a las reglamentaciones sobre propiedad que las mismas compañías fijan en sus estatutos y en su contrato social. Además, no hay garantías en cuanto a que el activo tenga algún valor fijado monetariamente. En consecuencia, nos limitaremos a los *recibos de almacenes de depósitos*, que también tienen mayor relevancia en cuanto a la oferta de dinero.

Cuando una persona deposita bienes en un almacén de depósitos se le entrega un recibo, y paga al propietario del almacén cierta suma por el servicio de almacenamiento o resguardo. El depositante mantiene la propiedad de los bienes, mientras que el dueño del almacén de depósitos actúa como guardián de los valores depositados. Ante la presentación del recibo de depósito, está obligado a restituir el bien

control del mercado sobre la mercancía dinero ha admitido recientemente la viabilidad de la acuñación privada, sometida a una mercancía patrón. Milton Friedman, *A Program for Monetary Stability* (Fordham University Press, Nueva York, 1960), p. 5.

que se depositó. Un almacén de depósitos que se especializa en dinero recibe el nombre de «banco».

En el mercado, los derechos sobre bienes suelen considerarse como si fueran los bienes mismos. Si no existen sospechas de fraude o robo, la prueba de la propiedad de un bien depositado en un almacén de depósitos se considera como equivalente al bien mismo. En muchos casos, para los individuos es ventajoso intercambiar los derechos o evidencias —*sustitutos de los bienes*— en lugar de los propios bienes. Es más conveniente transferir un papel de una persona a otra, y se elimina el gasto de trasladar los bienes. En consecuencia, cuando Jones vende su trigo a Smith, en vez de trasladar el trigo de un lugar a otro, puede simplemente acordar una transferencia del certificado de depósito mismo, de Jones a Smith. Los bienes permanecen en el mismo almacén hasta que Smith los necesite o hasta que el recibo sea transferido a otra persona. Desde luego que, por una razón u otra, Smith puede preferir mantener los bienes en su propio depósito, en cuyo caso se los traslada de un lugar a otro.

Tomemos el caso de un almacén propiedad de la Trustee Warehouse Co., que mantiene diversos bienes en sus cajas o tesoros de seguridad. Supongamos que esa compañía haya merecido la reputación de ser muy confiable y a prueba de robos. En consecuencia, la gente se sentirá inclinada a dejar sus bienes en ese almacén durante un lapso considerable y, si se trata de bienes que no se utilizan con frecuencia, probablemente transferirán los *certificados de bienes* (los recibos de depósito, o prueba de la propiedad de los bienes) sin rescatar aquellos. De ese modo, los certificados de bienes actúan en el intercambio como sustitutos de bienes. Supongamos que la Trustee Warehouse Co. percibe que eso sucede y se convence de que se le presenta una buena oportunidad para el fraude. Puede tomar los bienes de los depositantes que tiene en calidad de resguardo y entregarlos en préstamo a otras personas en el mercado. Sobre esos préstamos puede ganar intereses, ya que, mientras solo un pequeño porcentaje de depositantes reclame en forma simultánea la redención de sus certificados, nada tiene que temer. O bien, alternativamente puede emitir falsos recibos de depósito sobre bienes que no están presentes y darlos en préstamo en el mercado. Esta es la práctica más

sutil. Los pseudo-recibos serán intercambiados en el mercado sobre la misma base que los verdaderos, ya que nada indica que no sean legítimos.

Debería resultar evidente que esa práctica constituye un fraude descarado. El almacén de depósitos toma los bienes ajenos y los utiliza para sus propios fines de ganar dinero. No es un *préstamo*, puesto que no se paga interés alguno por la utilización del dinero. O, en caso de que se impriman recibos de depósito espurios, se emiten *evidencias relativas a bienes* que se venden o prestan sin que tales bienes existan.

El dinero es el bien que más se presta a tales prácticas, ya que, como vimos, por lo general no se usa directamente, sino tan solo para intercambios. Además, se trata de un bien homogéneo y, en consecuencia, una onza de oro es intercambiable por cualquier otra. Como resulta conveniente transferir en intercambio papeles en lugar de transportar oro, las casas de depósitos (o bancos) que se ganan la confianza del público descubrirán que pocas personas reclaman la redención de sus certificados. Los bancos se sentirán particularmente tentados de cometer fraude y emitir pseudo-certificados monetarios para su circulación, en forma paralela a los de dinero auténtico, como aceptables sustitutos monetarios. El hecho de que el dinero sea un bien homogéneo significa que a la gente no le importa que el dinero que recibe sea o no el mismo que depositó originariamente, lo cual hace que los fraudes bancarios sean más fáciles de realizar.

Si bien «fraude» es una expresión dura, es adecuada para describir esta práctica, aun cuando la legislación no la reconozca como tal, ni tampoco quien comete el hecho. Realmente, es difícil admitir la diferencia económica o moral entre la emisión de pseudo-certificados y la apropiación de bienes ajenos, o una estafa abierta, o, más directamente, la falsificación. La mayoría de los sistemas legales actuales no ponen tal práctica fuera de la ley; de hecho, se considera como un procedimiento bancario básico. No obstante, la ley liberal del mercado libre debería prohibirlo. El mercado puramente libre es por definición aquel en el cual el robo y el fraude (o robo implícito) son ilegales y no se los puede permitir bajo ningún concepto.

Por otro lado, desprenderse de bienes o de dinero que se tiene en depósito, o emitir recibos de depósito espurios, constituye un negocio

peligroso aun cuando la ley lo permita. En caso de que la casa de depósitos, o banco, fallara una vez en cuanto al cumplimiento de sus obligaciones contractuales, su fraude quedaría descubierto y se produciría un contagio de pánico que la llevaría rápidamente a la quiebra. Tal falencia, sin embargo, no sería similar a la quiebra de una empresa especulativa común. Es más bien semejante al caso de un desfalco, en el que el autor se ve descubierto antes de que haya podido devolver los fondos que «tomó en préstamo».

Aun en caso de que el recibo no diga nada en su texto acerca de que la casa de depósitos deba conservar en su tesoro los bienes recibidos, esa convención está *implícita* en la emisión misma del recibo, pues es obvio que si se emiten pseudo-recibos se hace imposible que el banco los redima todos, y en consecuencia de hecho queda perpetrado el fraude. Si un banco tiene en su caja fuerte veinte libras de oro de propiedad de sus depositantes, y certificados redimibles a la vista por treinta libras, hay billetes por valor de diez libras que son fraudulentos. *Cuáles* son en particular los recibos fraudulentos es un punto que solamente puede quedar determinado *después* de un contagio bancario al quedar insatisfechos los últimos demandantes.

En un mercado libre puro, en el que, por definición, no puede existir fraude, todos los recibos de los bancos deberán ser genuinos, es decir que solamente representarán realmente el oro o plata depositados en los tesoros. En tal caso, todos los *sustitutos de dinero* bancarios (recibos de casa de depósitos) serán también *certificados monetarios*, o sea que cada certificado representa en forma auténtica la existencia real del dinero que está depositado en los tesoros. La cantidad de oro que se mantiene en los tesoros de los bancos para efectivizar los recibos se denomina «reserva» bancaria, y la política de no emitir sino recibos genuinos es, en consecuencia, una política de «100% de reservas» de efectivo para hacer frente a las obligaciones (que deben pagarse a la vista).³⁰ Sin embargo, la expresión «reserva» es engañosa, porque

30. Los depósitos a plazo fijo son legalmente derechos futuros, ya que los bancos tienen un derecho legal para demorar treinta días el pago. Más aún, no son admisibles como medio de cambio definitivo. Este último hecho no es, sin embargo, determinante, ya que un afianzado derecho sobre un sustituto monetario es, en sí,

da por sentado que el *banco* es dueño del oro y que, de manera independiente, decide qué cantidad de ese oro va a mantener. En realidad, no es el banco el dueño del oro, sino sus depositantes.³¹

Mucho se ha dicho y escrito respecto de la forma física de los recibos monetarios y, con todo, la forma física carece de importancia económica. Puede revestir la forma de un *billete de papel* o de una *moneda representativa* (que, en esencia, es un billete impreso en una moneda, en lugar de serlo sobre un papel) o de un crédito del banco asentado en los libros (*depósito a la vista*). El depósito a la vista no lo tiene el dueño en su poder de manera tangible, pero puede ser transferido a quien se desee mediante una orden escrita al banco. Esa orden se denomina *cheque*. El depositante puede elegir la forma de recibo que prefiere obtener de acuerdo con su conveniencia. Sea cual fuere esa forma, no hay diferencia alguna desde el punto de vista económico.

c) *Los sustitutos monetarios y la oferta de dinero*

Puesto que los sustitutos monetarios se intercambian en el mercado como dinero, debemos considerarlos parte de la oferta de dinero. Luego se hace necesario distinguir entre dinero (*en el sentido más*

parte de la oferta de dinero. Los saldos en efectivo «ociosos» se conservan como «depósitos a plazo», tal como el oro en lingotes es una forma más «ociosa» de dinero que las monedas acuñadas. El factor decisivo es tal vez que el límite de treinta días es virtualmente letra muerta, puesto que si un banco «de ahorro» lo impusiera, la secuela sería un «contagio bancario» y amenaza de quiebras. Además, a veces los pagos efectivos se hacen con «cheques de caja» sobre depósitos «a la vista», y deberían considerarse como parte de la oferta de dinero. Si los bancos quisieran actuar como auténticos bancos *de ahorro*, tomando y dando prestado el *crédito*, podrían emitir reconocimientos de deuda (IOU) con vencimiento en fechas futuras. Así, no se podría producir confusión, o posible «falsificación».

31. Documentos tales como conocimientos de embarque, cédulas de empeño y *warrants* han sido recibos de depósito originados en los objetos específicos depositados, contrastando con los «depósitos generales» en los que un bien homogéneo puede ser dado en devolución. Véase Stanley Jevons, *Money and the Mechanism of Exchanges* (16.ª ed., Kegan Paul, French, Truber & Co., Londres, 1907), pp. 201-211.

amplio) —el medio común de intercambio— y *dinero propiamente dicho*. El dinero propiamente dicho es el medio de intercambio definitivo o *dinero estándar*, que es la mercancía dinero, en tanto que la oferta de dinero (en un sentido más amplio) incluye todo el dinero estándar más los sustitutos monetarios que se mantienen en los saldos en efectivo de las personas. En los casos mencionados, el oro era el dinero propiamente dicho o dinero estándar, mientras que los recibos —los derechos sobre oro a la vista— eran los sustitutos monetarios.

La relación que existe entre estos elementos puede ejemplificarse así: supongamos una comunidad de tres personas, *A*, *B* y *C*, y tres casas de depósitos *X*, *Y* y *Z*. Supongamos que cada persona tiene 100 onzas de oro en su poder y ninguna depositada en casas de depósitos. Luego, respecto de la comunidad:

Oferta total de dinero propiamente dicho = 300 onzas (de <i>A</i> , <i>B</i> y <i>C</i>)	
Oferta total de sustitutos monetarios = 0 onzas	
Oferta total de dinero (en el sentido más amplio)	= 300 onzas

En este caso, la oferta total de dinero es idéntica a la oferta total de dinero propiamente dicho.

Supongamos ahora que *A* y *B* depositan cada uno sus 100 onzas de oro en las casas de depósitos *X* e *Y* respectivamente, en tanto que *C* conserva en su poder su oro. La oferta total de dinero es siempre igual a la totalidad de los saldos individuales. Ahora, su composición es la siguiente:

- A. 100 onzas del sustituto monetario *X*
- B. 100 onzas del sustituto monetario *Y*
- C. 100 onzas de dinero en oro propiamente dicho

La oferta total de dinero (en el sentido más amplio) = saldos totales en efectivo = 200 onzas de sustitutos monetarios + 100 onzas de dinero propiamente dicho.

El efecto de depositar dinero propiamente dicho en las casas de depósitos, o bancos, es cambiar la *composición* de la oferta total de dinero en los saldos en efectivo; sin embargo, el importe total permanece, sin modificación, en 300 onzas. Los sustitutos monetarios de diversos bancos han reemplazado la mayor parte del dinero *estándar* que está en las tenencias de efectivo individuales. De manera similar, en caso de que *A* y *B* hubieran retirado sus depósitos, el importe total habría permanecido sin modificación, mientras que su composición retornaría a su forma originaria.

¿Qué ocurre con las 200 onzas de oro depositadas en los tesoros de los bancos? Ya no forman parte de la oferta de dinero; se mantienen en *reserva* para responder a los sustitutos de dinero en circulación. Como se encuentran en reserva, no forman parte de los saldos en efectivo de ningún individuo; los saldos en efectivo no consisten en el oro, sino en constancias de propiedad del oro. Solamente el dinero propiamente dicho, que está fuera de las reservas de los bancos, forma parte de los saldos en efectivo individuales y, en consecuencia, integra la oferta de dinero de la comunidad.

Así, mientras todos los sustitutos monetarios son certificados monetarios, el aumento o disminución de sustitutos monetarios en circulación no tiene efecto alguno sobre la oferta total de dinero. Lo único que se ve afectado es su *composición*, y tales modificaciones de la composición carecen de importancia económica.

Sin embargo, cuando se permite legalmente a los bancos que abandonen la reserva del 100% y emitan pseudo-recibos, los efectos económicos son muy diferentes. Podemos denominar a los sustitutos monetarios que no son certificados genuinos de dinero sustitutos monetarios *en descubierto*, ya que no representan, auténticamente, dinero. La emisión de sustitutos de dinero en descubierto se agrega a los saldos en efectivo individuales y, por eso, también a la oferta total de dinero. Los sustitutos monetarios en descubierto no están compensados por nuevos depósitos de dinero, y de este modo constituyen adiciones netas a la oferta total. *Todo aumento o disminución en la oferta de sustitutos monetarios en descubierto aumenta o disminuye en la misma medida la oferta total de dinero (en el sentido más amplio).*

Así, la oferta total de dinero se compone de los siguientes elementos: *oferta de dinero propiamente dicho fuera de las reservas; más oferta de certificados de dinero; más oferta de sustitutos monetarios en descubierto.* La oferta de certificados de dinero no tiene efecto alguno sobre la dimensión de la oferta de dinero; el aumento de tal factor solamente disminuye la dimensión del primer factor. La oferta de dinero propiamente dicho y los factores que determinan su disminución ya fueron analizados. Depende de la producción anual comparada con el uso y desgaste anual y, de ese modo, en el mercado no intervenido, la oferta de dinero propiamente dicho solo se modifica lentamente. En cuanto a los sustitutos monetarios en descubierto, puesto que, en esencia, son un fenómeno del mercado adulterado y no del libre, los factores que rigen su oferta se estudiarán con más detalle en el capítulo 12.

Sin embargo, mientras tanto, analizaremos con mayor detenimiento la diferencia entre los bancos con reserva de 100% y los que tienen reserva parcial o fraccionaria. Supongamos que el Banco Star opera con reserva de 100% y se ha establecido con un capital de 100 onzas de oro, invertido por sus accionistas en edificio y equipos. En el balance —el activo a la izquierda y las obligaciones y el capital a la derecha— la situación del banco aparece así:

I. BANCO STAR	
<i>Activo</i>	<i>Pasivo</i>
Equipos..... 100 onzas	
	Capital..... 100 onzas

El Banco Star se encuentra listo para empezar sus operaciones. Varias personas vienen y depositan oro en el banco, que a cambio emite recibos de casa de depósitos, los cuales dan a los depositantes (los verdaderos dueños del oro) derecho a hacerlos efectivos a la vista en cualquier momento. Supongamos que después de algunos meses se han depositado y almacenado 5.000 onzas de oro en el tesoro del banco. Su balance será ahora el siguiente:

II. BANCO STAR	
<i>Activo</i>	<i>Pasivo</i>
Oro.....5.000 onzas	Certificados de depósito... 5.000 onzas
Equipos..... 100 onzas	
5.100 onzas	
	Capital 100 onzas
	5.100 onzas

Los recibos de depósito funcionan y se intercambian como sustitutos monetarios en *reemplazo* del oro almacenado en el banco, y no en adición a él. Todos los recibos de depósito son certificados monetarios, la reserva del 100% se ha mantenido y no se ha producido intervención alguna en el mercado libre. Los recibos de la casa de depósitos pueden asumir la forma de impresos (billetes) o de créditos en los libros (depósitos a la vista) transferibles mediante una orden escrita o «cheque». Ambas son económicamente idénticas.

Pero supongamos ahora que no se exige el cumplimiento estricto de la ley y el banco ve la posibilidad de ganar dinero fácilmente dedicándose al fraude, es decir, prestando una parte del oro que pertenece a los depositantes e incluso emitiendo pseudo-recibos de depósito sobre oro inexistente, y dándolos en préstamo a personas que desean tomarlos.³² Digamos que el Banco Star, no conforme con el mero ingreso por intereses que obtiene como honorarios por su servicio de casa de depósitos, imprime pseudo-recibos de depósito por valor de 1.000 onzas y los presta en el mercado crediticio a empresas comerciales y a consumidores que quieren tomar dinero en préstamo. El balance del Banco Star sería así:

32. Podríamos preguntar por qué los dueños del banco no se quedan con el santo y la limosna y se prestan el dinero a sí mismos. La respuesta es que en un tiempo lo hicieron con muchísima frecuencia, como lo enseña la historia de los primitivos bancos norteamericanos. Reglamentaciones legales los obligaron a abandonar semejante práctica.

III. BANCO STAR

<i>Activo</i>	<i>Pasivo</i>
Oro 5.000 onzas	Certificados de depósito... 6.000 onzas
Pagarés de deudores 1.000 onzas	
Equipos 100 onzas	
6.100 onzas	
	Capital 100 onzas
	6.100 onzas

Los certificados de la casa de depósitos siguen funcionando como sustitutos monetarios en el mercado, y vemos que el nuevo dinero ha sido creado de la nada por el banco, como por arte de magia. Este proceso de creación de dinero se ha llamado también «monetización de deudas», término apropiado, ya que describe el caso único de que una *obligación* pueda transformarse en dinero, que es el *activo* supremo. Es obvio que cuanto más dinero crea el banco más ganancias tendrá, ya que todo ingreso obtenido sobre dinero recién creado será ganancia pura. El banco ha estado en condiciones de poder modificar las condiciones del sistema de mercado libre, en el cual solamente puede obtenerse dinero por compra, extracción minera o donación. En cualquiera de esas vías se requiere un servicio productivo, sea el propio, el de un antepasado o de un benefactor, para conseguir el dinero. La intervención inflacionaria del banco ha creado otra vía hacia el dinero: la creación de nuevo dinero de la nada, emitiendo certificados que corresponden a un oro inexistente.^{33, 34}

33. Con esto no se quiere implicar que los banqueros, sobre todo en los tiempos actuales, lleven a cabo siempre, a sabiendas, prácticas fraudulentas. Sin embargo, estas se encuentran de hecho embebidas, y soportadas legalmente, y por doctrinas económicas complicadas pero falaces, que indudablemente es raro hallar a un banquero que considere que su práctica común es fraudulenta.

34. Se encontrará un brillante estudio sobre la reserva bancaria fraccional en Amasa Walter, *The Science of Wealth* (3.^a ed., Little, Brown & Co., Boston, 1867), pp. 138-168, 184-232.

d) *Una acotación sobre ciertas críticas a la reserva del 100%*

Es común que se critique el sistema de reservas bancarias de 100%, diciendo que de esa manera un banco no podría ganar ingreso alguno, o siquiera cubrir sus gastos de almacenamiento, impresos, etc. Por el contrario, un banco puede perfectamente estar en condiciones de funcionar al igual que lo hace toda casa de depósito de mercancías, es decir, cobrando a los clientes por los servicios prestados y obteniendo el ingreso habitual por intereses sobre sus operaciones.

Otra difundida objeción es la que se refiere a que una política de reservas de 100% eliminaría totalmente el crédito. ¿Cómo podrían los comerciantes tomar prestado dinero para inversiones a corto plazo? La respuesta es que los comerciantes seguirán tomando en préstamo *fondos ahorrados* de cualquier persona o institución. Los «bancos» seguirán prestando sus propios fondos, provenientes del ahorro (capital o superávit acumulados) o pueden tomar en préstamo fondos de personas y volverlos a su vez a prestar a empresas comerciales, ganando la diferencia entre los intereses.³⁵ Obtener dinero en préstamo (por ejemplo, lanzando un empréstito) es una operación crediticia; una persona intercambia su dinero presente por una obligación exigible sobre dinero futuro. El banco prestatario le paga un interés sobre su préstamo y, a su vez, intercambia el dinero así obtenido contra promesas, efectuadas por prestatarios comerciantes, de pagar dinero en el futuro. Esta última es una nueva operación crediticia en la cual el banco actúa como prestador y los comerciantes actúan como prestatarios. La ganancia del banco está constituida por la diferencia de los intereses que hay entre los dos tipos de transacción crediticia; la paga es por los servicios que el banco presta como intermediario para canalizar los ahorros del público hacia la inversión. Además, no hay ninguna razón especial para que el mercado crediticio a *corto*

35. Los bancos suizos, con éxito y durante mucho tiempo, han emitido al público bonos con diversos plazos de vencimiento, y recientemente bancos de Bélgica y Holanda han seguido el ejemplo. En el mercado puramente libre, sin duda tales prácticas tendrían aún expansión. Benjamin H. Beckhart, «To Finance Term Loans», *The New York Times*, 31 de mayo de 1960.

plazo, más que cualquier otro, deba gozar de un subsidio que consiste en la creación de dinero.

Por último, hay una importante crítica a la política de reserva de 100% determinada por los gobiernos; se refiere a que, aun cuando tal política fuera en sí beneficiosa, establecería un precedente para otras intervenciones gubernamentales dentro del sistema monetario, incluso en cuanto a modificar precisamente el requisito en cuestión por un decreto gubernamental. Tales críticas abogan por la «libertad bancaria», es decir, por la no interferencia gubernamental en los asuntos bancarios. Aparte de la exigencia del cumplimiento de sus obligaciones —dicen— se debería permitir que los bancos hicieran todas las emisiones ficticias que quisieran. Sin embargo, mercado libre no significa libertad para cometer fraudes o alguna otra forma de latrocinio. Todo lo contrario. La crítica podría evitarse imponiendo el requisito de reserva de 100% no como una arbitraria orden administrativa sino como parte de la defensa legal de la propiedad contra el fraude, como lo ha dicho Jevons. «Es común que se sostenga, como regla general del derecho, que toda cesión de bienes que no existen carece de validez»,³⁶ y solamente es necesario examinar y hacer cumplir esta regla general para poner fuera de la ley los sustitutos ficticios de dinero. La actividad bancaria podría ser perfectamente libre, y, sin embargo, no apartarse de las reservas de 100%.³⁷

7. LAS GANANCIAS Y LAS PÉRDIDAS DURANTE LOS CAMBIOS EN LA RELACIÓN MONETARIA

La modificación en la relación monetaria implica necesariamente pérdidas y ganancias, puesto que el dinero no es algo neutral, y las modi-

36. Jevons, *Money and the Mechanism of Exchange*, pp. 211-212.

37. «Si las promesas monetarias fueran siempre de carácter especial, no podría haber perjuicio posible en permitir perfecta libertad para la emisión de billetes. El emisor meramente se constituiría en guardián de una casa de depósitos y estaría obligado a mantener cada lote especial de monedas listo para cancelar cada uno de los correspondientes billetes». *Ibid.*, p. 208.

ficaciones de precios no tienen lugar de manera simultánea. Supongamos —algo que pocas veces tendrá confirmación en la práctica— que la situación de equilibrio final, resultante de un cambio en la relación monetaria, sea la misma en todos los aspectos (incluso precios relativos, valores individuales, etc.) que la del equilibrio anterior, con excepción del cambio del poder adquisitivo del dinero. En realidad, como veremos, es casi indudable que se producirán muchas modificaciones en esos factores en la nueva situación de equilibrio. Pero aun en el caso de que no las hubiese, el *movimiento* de los precios desde una situación de equilibrio a la otra no tendrá lugar de forma suave y simultánea. *No* tendrá lugar de acuerdo con el famoso ejemplo de David Hume y John Stuart Mill, en el que todo el mundo encuentra, al despertar, que su provisión de dinero se ha duplicado durante la noche. Las modificaciones en la demanda de dinero, o las existencias de dinero, se producen paso a paso, y su efecto se ejerce primero en una zona de la economía y luego en la otra, pues el mercado es una trama compleja e interactiva y, debido a que algunas personas reaccionan con más rapidez que otras, los movimientos de precios son diferentes en lo que respecta a la velocidad de reacción ante la situación modificada.

Como hemos anticipado, puede quedar enunciada la siguiente ley: cuando una modificación en la relación monetaria determina que los precios aumenten, la persona cuyos precios de venta aumentan antes de que suban los precios de compra gana, mientras que aquella cuyos costes suben antes que sus precios de venta pierde. Quien más gana en el periodo de transición es aquel cuyos precios de venta suben primero y los de compra, en último término. Por el contrario, cuando bajan los precios, la persona cuyos precios de compra bajan antes que sus precios de venta gana, y aquella cuyos precios de venta bajan antes que sus precios de compra incurre en pérdidas.

En primer lugar, debería quedar en evidencia que nada hay en la subida de precios que determine ganancias, ni en la bajada de precios, que haga sufrir pérdidas. En ambas situaciones, algunas personas ganan y otras pierden con la modificación; las primeras son las que, como consecuencia de las variaciones, obtienen las diferencias positivas más grandes y más extensas entre sus precios de venta y los

de compra. Cuáles son las personas que ganan y cuáles las que pierden debido a cualquier modificación dada constituye un interrogante empírico que depende de la ubicación de las modificaciones en los elementos de la relación monetaria, condiciones institucionales, previsiones, rapidez de reacción, etc.

Consideremos las ganancias y pérdidas ocurridas como consecuencia de un aumento en el *stock* de dinero. Supongamos que partimos de una situación de equilibrio monetario. La situación monetaria de toda persona se encuentra en equilibrio, con sus existencias y su demanda de dinero en estado de igualdad. Supongamos ahora que el señor Jones descubre una cantidad de oro desconocida hasta el momento. Ha tenido lugar una modificación en los datos y elementos de juicio de que dispone el señor Jones, quien posee ahora un exceso de *stock* de oro, en comparación con la demanda que de él tiene. Jones procede a gastar su excedente de saldo en efectivo. Ese nuevo dinero se invierte, digamos, en adquirir los productos de Smith. Luego este último se encuentra con que su saldo en efectivo excede su demanda de dinero, y gasta su excedente en comprar los productos de algún otro.

El aumento en la provisión de Jones también hace subir el precio de venta de Smith y su ingreso. El precio de venta de Smith ha aumentado antes que sus precios de compra. Invierte el dinero en la compra de los productos de Robinson, con lo cual hace subir los precios de venta de este último, en tanto que la mayoría de los precios de compra no han subido. Mientras el dinero se transfiere de una mano a otra, los precios de compra suben cada vez más. El precio de venta de Robinson aumenta, por ejemplo, pero ya uno de los productos que compra —el de Smith— ha aumentado. A medida que el proceso continúa, cada vez son más los precios de compra que suben. En consecuencia, las personas que están mucho más alejadas «en la lista» de los que reciben el nuevo dinero se encuentran con que sus precios de compra han aumentado, en tanto que sus precios de venta aún no lo han hecho.

Por supuesto, las modificaciones en la oferta de dinero y en los precios bien pueden ser insignificantes, pero el proceso ocurre, sea grande o pequeña la modificación en las existencias de dinero. Es obvio

que, mientras mayor sea el aumento en las existencias de dinero, mayor *ceteris paribus* será su impacto sobre los precios.

Vimos que el aumento en las existencias de dinero conduce a una disminución del poder adquisitivo de la unidad monetaria, y que la disminución de las existencias de dinero lleva al aumento del poder adquisitivo de la unidad monetaria. Sin embargo, no se trata de un simple aumento o disminución del poder adquisitivo de la unidad monetaria. Como las modificaciones en las existencias de dinero no ocurren de una manera simultánea y automática, *el nuevo dinero entra en el sistema en algún punto específico* y luego se va difundiendo en toda la economía. Las personas que primero lo reciben son las que obtienen mayores ganancias, y aquellas que lo reciben en último término son las que más pierden, ya que todos sus precios de compra han aumentado antes que sus precios de venta. Desde el punto de vista monetario, las ganancias de, más o menos, la mitad de los primeros que reciben el nuevo dinero se encuentran compensadas con las pérdidas de la segunda mitad. Por el contrario, si el dinero, de algún modo, desaparece del sistema, digamos por el uso y consumo o por haberse extraviado, el perdedor inicial disminuirá los gastos y será el más perjudicado, mientras que los últimos que sentirán el impacto de una reducción en la oferta de dinero son los que más ganan, porque una disminución en la oferta de dinero se traduce en pérdidas para los primeros que sufren una disminución en sus precios de venta, antes de que sus precios de compra se vean disminuidos; esto se traduce en ganancias para los últimos cuyos precios de compra bajan antes de que sus ingresos se reduzcan.³⁸

Este análisis fundamenta nuestra afirmación precedente de que no existe utilidad ni desutilidad social ni con el aumento ni con la reducción de la oferta de dinero. Esto también es válido en lo que respecta al período de transición. El aumento de la cantidad de oro es socialmente útil (es decir, beneficioso para algunos, sin ocasionar perjuicio a otros) solamente hasta el punto en que posibilita un incremento del uso directo y no monetario del oro.

38. Véase Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 131-145.

Si, como supusimos hasta ahora, los precios relativos y las valoraciones permanecen iguales en todas partes, el nuevo equilibrio será idéntico al antiguo, salvo en lo referente a la modificación de precios. En tal caso, las ganancias y las pérdidas serán temporales y desaparecerán con el advenimiento del nuevo equilibrio. Sin embargo, en realidad casi nunca ocurre tal cosa, puesto que, si los valores permanecen congelados para la gente, la modificación de los ingresos relativos en dinero durante la transición misma produce un cambio en la estructura de la demanda. Quienes salgan ganando durante el período de transición tendrán una estructura de preferencias y demanda diferente de la de los perdedores. De ello resultará que la demanda misma variará en su estructura, y el nuevo equilibrio tendrá un conjunto de precios relativos diferente. De manera similar, probablemente, el cambio no resultará neutral en lo que respecta a las preferencias temporales. Los que ganan en forma constante tendrán, sin duda, una estructura de preferencias temporales diferente de la que tienen los que pierden continuamente y, por ello, podrá ocurrir un cambio permanente en las preferencias temporales en general. Por supuesto, la ciencia económica no puede predecir cuál será el cambio y en qué dirección se producirá.

Puede verse que los cambios monetarios tienen esta «fuerza impulsiva», aun en el caso fantástico de que, de un día para otro, automáticamente, a todo el mundo se le dupliquen sus saldos de efectivo, porque el hecho de que las existencias de todos se dupliquen no significa en manera alguna que ¡todos los precios se dupliquen de modo automático! Cada individuo tiene una configuración diferente de demanda monetaria, y es imposible predecir la *forma que asumirá* cada una de ellas. Algunos gastarán proporcionalmente más cantidad de su nuevo dinero, y otros conservarán proporcionalmente más, en sus saldos en efectivo. Muchas personas tenderán a gastar sus nuevos saldos en efectivo en bienes diferentes de los que compraban con su dinero anterior. El resultado será que la estructura de la demanda cambiará, y el poder adquisitivo de la unidad monetaria disminuido no duplicará todos los precios; algunos aumentarán más, otros menos que el doble.³⁹

39. Véase Mises, *Human Action*, pp. 413-416.

8. LA DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS:

EL LADO DE LOS BIENES Y EL LADO DE LA MONEDA

Estamos ahora en situación de reunir todos los determinantes que configuran los precios de los bienes. En los capítulos 4 a 9 analizamos todos los determinantes de los precios de bienes particulares. En este capítulo hemos analizado la determinación del poder adquisitivo del dinero. Podemos ver ahora cómo se entremezclan ambos conjuntos de determinantes.

Como vimos, un precio en particular está determinado por la demanda total del bien (en intercambio y por retención) y el *stock* de ese bien. El precio aumenta a medida que lo hace la demanda, y disminuye a medida que el *stock* aumenta. Por eso podemos decir que la demanda es un «factor de aumento» del precio y el *stock* un «factor de disminución». La demanda en *intercambio* de cada bien —la cantidad de dinero que se gastará en intercambio para obtener el bien— es igual al *stock* de dinero que hay en la sociedad, menos las demandas en intercambio relativas a todos los demás bienes y la demanda de dinero por retención. En suma, la cantidad que se gasta en X bienes es igual a la oferta total de dinero menos el importe que se gasta en otros bienes y el importe que se mantiene en los saldos en efectivo.

Supongamos que no tenemos en cuenta las dificultades involucradas, y consideramos ahora el precio de «todos los bienes», es decir, la recíproca del poder adquisitivo del dinero. El precio de los bienes en general será ahora determinado por la demanda monetaria por todos los bienes (factor de aumento) y el *stock* de todos los bienes (factor de disminución). Cuando se consideran todos los bienes, la demanda de intercambio por los bienes es igual al *stock* de dinero menos la demanda de dinero por retención. (A diferencia de lo que ocurre en el caso de un bien individual, no hay necesidad de restar los gastos de la gente en los *otros* bienes.) La demanda total de bienes, pues, es igual al *stock* total de dinero, menos la demanda por retención del dinero, más la demanda por retención de todos los bienes.

Los determinantes últimos del precio de todos los bienes son: el *stock* de dinero y la demanda por retención de todos los bienes

(factores de aumento), y el *stock* de todos los bienes y la demanda por retención del dinero (factores de disminución). Consideremos ahora el lado opuesto: el poder adquisitivo de la unidad monetaria. Vimos que está determinado por la demanda de dinero (factor de aumento) y las existencias de dinero (factor de disminución). La demanda de dinero en intercambio es igual a las existencias de todos los bienes menos la demanda por retención de todos los bienes. Por eso, los determinantes últimos del poder adquisitivo de la unidad monetaria son: las existencias de todos los bienes y la demanda de dinero por retención (factores de aumento) y el *stock* de dinero y la demanda por retención de bienes (factores de disminución). Vemos que esto es exactamente lo contrario de lo que ocurre con los determinantes del precio de todos los bienes, el cual, a su vez, es el recíproco del poder adquisitivo de la unidad monetaria. Así, el análisis de los precios del lado del dinero y del lado de los bienes se encuentra en perfecta armonía. Ya no es necesario realizar una división arbitraria entre un análisis tipo trueque de los precios relativos de los bienes y un análisis holístico del poder adquisitivo de la unidad monetaria. Sea que se trate de un bien o de todos, el precio o precios *aumentarán, ceteris paribus*, en caso de que el *stock* de dinero aumente; *disminuirán* cuando el *stock* del bien, o de los bienes, aumente; *disminuirán* cuando la demanda de dinero por retención aumente, y *aumentarán* cuando la demanda por retención del bien, o de los bienes, aumente. Para cada bien individual, también aumentará el precio cuando la demanda específica para ese bien aumente; pero, a menos que esto sea reflejo de una caída en la demanda social de dinero por retención, tal cambio en la demanda significará también una disminución de la demanda de algún otro bien y una consiguiente declinación en el precio de este. De ahí que las modificaciones de las demandas específicas no cambiarán el valor del poder adquisitivo de la unidad monetaria.

En una economía progresiva, es probable que la tendencia secular para los cuatro factores determinantes sea: en el *stock de dinero*, que aumente gradualmente a medida que la producción de oro se agrega al total anterior; en las existencias de bienes, que aumenten a medida que se acumula la inversión de capital; en la *demandada por*

retención de bienes, que desaparezca a causa de la desaparición de las especulaciones de corto plazo en el largo plazo, porque esta es la principal razón para tal demanda; en cuanto a la *demanda por retención del dinero*, nada sabemos, pues el *clearing*, por ejemplo, opera en el sentido de reducir esa demanda en un cierto lapso y, por otro lado, el mayor número de transacciones tiende a aumentarla. El resultado es que no podemos decir con precisión cómo se orientará el poder adquisitivo de la unidad monetaria en una economía progresiva, aunque una apreciación aproximada sería que declinará como resultado de la influencia de la existencia incrementada de bienes. Por cierto, la influencia del lado de los *bienes* opera en dirección a una disminución de los precios; no podemos hacer predicciones en cuanto al lado del dinero.

Así, los determinantes últimos del poder adquisitivo de la unidad monetaria, tanto como los de los precios específicos, son las *utilidades* subjetivas de los individuos (las determinantes de la demanda) y los *stocks* objetivos de bienes —como indica la teoría austriaca «wickstediana» del precio de todos los aspectos del sistema económico—.

Una acotación final de advertencia: es necesario recordar que *el dinero nunca puede ser neutral*. Un conjunto de condiciones que tiende a elevar el poder adquisitivo de la unidad monetaria nunca puede contrarrestar de una manera precisa otro conjunto de condiciones que tiende a rebajarlo. Así, supongamos que un aumento en las existencias de bienes tiende a elevar el poder adquisitivo de la unidad monetaria mientras que, al mismo tiempo, un aumento en la oferta de dinero tiende a rebajarlo. Una modificación jamás puede contrarrestar la otra, pues un cambio rebajará un conjunto de precios más que otros, en tanto que otro elevará un sector diferente dentro de todo el conjunto total de precios. Los grados en que ocurran los cambios en los dos casos dependerán de los bienes en particular, de los individuos de que se trate y de sus valoraciones específicas. De modo que, aun en caso de que podamos formar un juicio histórico (y no científico-económico) según el cual el poder adquisitivo de la unidad monetaria ha permanecido aproximadamente igual, las relaciones entre los precios han variado dentro del conjunto y, en consecuencia, tal apreciación jamás puede ser exacta.

9. EL INTERCAMBIO INTERREGIONAL

a) *La uniformidad geográfica del poder adquisitivo del dinero*

El precio de toda mercancía tiende a ser igual en toda el área que la utiliza. Como vimos, el hecho de que el algodón en Georgia, por ejemplo, tenga un precio más bajo que en Nueva York no viola esta regla. Mientras en Nueva York el algodón es un bien de consumo, en Georgia es un *bien de capital* en relación con el de Nueva York. El algodón no es en Georgia la misma mercancía que el algodón en Nueva York, debido a que los bienes tienen que ser antes tratados en un lugar y luego transportados a los lugares donde se consumen.

El dinero no es una excepción a la regla según la cual el precio de toda mercancía tenderá a ser uniforme dentro del área en que se utilice. En realidad, el campo de acción para la mercancía dinero es más amplio. Otras mercancías se producen en ciertos centros y después tienen que ser transportadas a otros centros, donde se consumen. Por ese motivo, no son el mismo «bien» en distintas ubicaciones geográficas; en los centros de producción son *bienes de capital*. Es cierto que el dinero debe ser previamente extraído de las minas y luego transportado. Pero, una vez fuera de la mina, la mercancía dinero solamente se usa para intercambio y, con tal propósito, en adelante se la transporta de un lado a otro dentro del mercado mundial. En consecuencia, no existe una ubicación realmente importante en cuanto al dinero, como bien de capital, distinta de la que tiene como bien de consumo. Mientras que todos los demás bienes primero se producen y después se trasladan al lugar donde se usan y consumen, el dinero se utiliza para intercambio en todo el mercado y se traslada de un lado a otro. En consecuencia, la tendencia hacia la uniformidad geográfica en el poder adquisitivo del dinero sigue siendo válida para las mercancías físicas oro o plata, y no es necesario tratarlas como bienes diferentes en un lugar u otro.

Por lo tanto, el poder adquisitivo del dinero será idéntico en todo lugar donde se use. En caso de que el poder adquisitivo de la unidad monetaria sea más bajo en Nueva York que en Detroit, la oferta de dinero por intercambio de bienes disminuirá en Nueva York y

aumentará en Detroit. Si en Nueva York los precios de los bienes son más elevados que en Detroit, allí la gente gastará menos que lo que hasta entonces gastaba y más en Detroit, y tal variación se reflejará en el movimiento de dinero. Esa acción tenderá a elevar el poder adquisitivo del dinero en Nueva York y a reducirlo en Detroit, hasta que el poder adquisitivo sea igual en ambos lugares. Así, el poder adquisitivo del dinero tenderá a permanecer igual en todos los lugares donde se lo use, existan o no fronteras nacionales.

Algunos sostienen que, por el contrario, *realmente* existen diferencias permanentes en el poder adquisitivo del dinero de un lugar a otro. Por ejemplo, señalan el hecho de que los precios de las comidas son más elevados en los restaurantes de la ciudad de Nueva York que en los de Peoria. Sin embargo, para la mayoría de la gente, Nueva York ofrece ciertas ventajas bien definidas en comparación con Peoria. Existe una diversidad mucho más amplia de bienes y servicios al alcance del consumidor, entre ellos teatros, conciertos, colegios, joyas de alta calidad, vestimentas, comisionistas de valores, etc. Hay una gran diferencia entre la mercancía «servicio de restaurante» en Nueva York y la misma mercancía en Peoria. La primera permite al comprador permanecer en Nueva York y disfrutar de sus diversas ventajas. Así, ambos son bienes distintos, y el hecho de que el precio del servicio de restaurante sea mayor en Nueva York significa que la mayoría de los individuos en el mercado valoran mucho más el primero y lo consideran una mercancía de más alta calidad.⁴⁰

Sin embargo, los costes de transporte realmente introducen otro dato en este análisis. Supongamos que el poder adquisitivo de la unidad monetaria en Detroit sea ligeramente más elevado que en Rochester. En este caso, presumiríamos que el oro se trasladará rápidamente de Rochester a Detroit y se gastará relativamente más en bienes en el último de esos lugares hasta que queden igualados los respectivos poderes adquisitivos. Sin embargo, en caso de que el poder adquisitivo de la unidad monetaria sea más elevado en Detroit por un importe menor que el coste de transporte del oro desde Rochester,

40. Para apreciar la obra de Mises al clarificar este problema, véase Wu, *op. cit.*, pp. 127, 232-234.

los relativos poderes adquisitivos tenderán a ser diferentes. En ese caso resultaría demasiado costoso transportar oro a Detroit para sacar ventaja del poder adquisitivo más elevado de la unidad monetaria. Los poderes adquisitivos de la unidad monetaria interregionales pueden variar en cualquier dirección, dentro del margen del coste de transporte.⁴¹

Muchos críticos sostienen que el poder adquisitivo de la unidad monetaria no puede ser *uniforme* en el mundo entero debido a que algunos bienes no pueden transportarse de un lugar a otro. Times Square o las cataratas del Niágara, por ejemplo, no se pueden trasladar de una región a otra, son específicos en su ubicación. En consecuencia, se alega, el proceso de igualación solamente puede tener lugar para aquellos bienes que ingresan al «comercio interregional»; no es aplicable al poder adquisitivo de la unidad monetaria general.

Plausible como parece, esa objeción es completamente falaz. En primer lugar, bienes dispares como Times Square y otras calles principales son *bienes diferentes*, de manera que no hay razón para esperar que tengan el mismo precio. En segundo lugar, siempre que *una* mercancía pueda negociarse, el poder adquisitivo de la unidad monetaria puede ser igualado. La *composición* del poder adquisitivo de la unidad monetaria bien puede cambiar, pero eso no refuta la existencia de la igualación. El proceso de igualación puede deducirse a partir del hecho mismo de la acción humana, aunque, como veremos, el poder adquisitivo de la unidad monetaria no puede *medirse*, ya que su composición varía.

Por último, ya que todo bien *puede* ser negociado, ¿qué es lo que impide por ejemplo al capital de Oshkosh comprar un edificio en Times Square? Los capitalistas de Oshkosh no necesitan literalmente transportar un bien de regreso a Oshkosh para adquirirlo y ganar dinero con su inversión. Luego todo bien «entra en el comercio interregional» y no puede hacerse distinción alguna entre bienes «domésticos» e «interregionales» (o «internacionales»).

41. Como lo veremos más adelante, el *clearing* interregional puede estrechar mucho esos límites.

Supongamos así que el poder adquisitivo de la unidad monetaria es más elevado en Oshkosh que en Nueva York. Los neoyorkinos tenderán a comprar más en Oshkosh y los oshkoshianos comprarán menos en Nueva York. Esto no solamente significa que Nueva York adquirirá más trigo de Oshkosh, o que Oshkosh comprará menos vestimentas de Nueva York, sino también que los neoyorkinos invertirán en bienes raíces o teatros en Oshkosh, mientras que los oshkoshianos venderán algunos de sus bienes inmuebles situados en Nueva York.

b) *El clearing en el intercambio interregional*

El *clearing* es particularmente apropiado para las transacciones interregionales, ya que los costes del transporte de dinero de una localidad a otra pueden ser elevados. Las letras de cambio sobre cada ciudad (es decir, las promesas de pago adeudadas por cada población) pueden cancelarse recíprocamente. Supongamos que hay dos comerciantes, *A* y *B*, en Detroit, y dos en Rochester, *C* y *D*. *A* vende a *C* una heladera por 200 gramos de oro y *D* vende a *B* un televisor por 200 gramos de oro. Las dos deudas pueden compensarse sin necesidad de trasladar dinero alguno de un lugar a otro. Por otra parte, la venta de *D* de un televisor puede totalizar 120 gramos de oro. Supongamos por un momento que esos son los únicos comerciantes en las dos comunidades. Luego habrá que trasladar 80 gramos de Rochester a Detroit. En este último caso, los ciudadanos de Detroit, con saldo neto a favor, han decidido *aumentar* sus tenencias de efectivo, en tanto que los de Rochester han decidido reducirlas.

A menudo los economistas han descrito el comercio interregional en términos de «puntos de exportación de oro» y «puntos de importación de oro». Sin embargo, el uso de tales expresiones da por sentado que, aun cuando dos localidades usen el oro como moneda, tiene sentido hablar de un «tipo de cambio» para la moneda de una localidad en términos de la otra. Este tipo de cambio queda fijado entre los márgenes establecidos por el coste de transportar la moneda, es decir, los puntos de «importación de oro» y de «exportación de

oro». Sin embargo, esto *no* es verdad en el mercado libre. En él, todas las piezas amonedadas y los lingotes quedan expresados en términos de peso de oro, y no tiene sentido alguno hablar de un «tipo de cambio» del dinero de un lugar con respecto a otro. ¿Cómo puede haber un «tipo de cambio» entre una onza de oro y otra onza de oro? No habrá curso legal u otras leyes que diferencien el valor de las piezas acuñadas de ambos lugares. En consecuencia, puede que existan pequeñas variaciones en el poder adquisitivo de la unidad monetaria de cada localidad dentro de los límites del coste de transportar oro, pero nunca podrán producirse desviaciones de la paridad en «tipos de cambio» interregionales, pues no existen tipos de cambio en el mercado libre, excepto que coexistan varias mercancías dinero.

10. LA BALANZA DE PAGOS

En el capítulo 3 hicimos un extenso análisis de la balanza de pagos individual. Vimos que el *ingreso* de un individuo puede denominarse *sus exportaciones*, y las fuentes físicas de su ingreso, sus *bienes exportados*, mientras que sus gastos pueden denominarse *sus importaciones*, y los bienes adquiridos, sus *bienes importados*.⁴² Vimos también que carece de sentido llamar a la balanza comercial de un individuo «favorable» en caso de que opte por utilizar parte de su ingreso para aumentar su saldo en efectivo, o «desfavorable» si decide girar sobre su saldo en efectivo cuando sus gastos resultan mayores que sus ingresos. *Toda* acción e intercambio es favorable desde el punto de vista de la persona que realiza la acción o intercambio; de otro modo no la hubiera emprendido. Otra conclusión más es que no hay necesidad de que nadie se preocupe por la balanza comercial de otro.

El ingreso y el gasto de una persona constituyen su «balanza comercial», en tanto que sus transacciones crediticias adicionadas a

42. Decir que «las exportaciones pagan las importaciones» es simplemente decir que los ingresos pagan los gastos.

su balanza comercial componen su «balanza de pagos». Las operaciones de crédito pueden complicar la balanza pero esencialmente no la alteran. Cuando un acreedor hace un préstamo, agrega el monto del préstamo a la columna de «dinero pagado», es decir, el monto pagado por la compra de una promesa de pago a futuro. Ha comprado la promesa de pago del deudor a cambio de transferirle parte de su saldo en efectivo actual. El deudor agrega a la columna de sus «ingresos de dinero» el monto recibido por la venta de una promesa de pago a futuro. Tales promesas de pago pueden hacerse exigibles en cualquier fecha futura que se convenga entre el acreedor y el deudor; por lo general, se extienden desde un día hasta muchos años. En la fecha fijada, el deudor reembolsa el préstamo y transfiere parte de su saldo en efectivo al acreedor. Eso aparecerá en la columna «dinero pagado» del deudor por reembolso de deudas, y en la columna «dinero recibido» del acreedor por cobranza de una deuda. Los pagos de intereses hechos por el deudor al acreedor quedarán reflejados de manera similar en las respectivas balanzas de pagos.

Acerca de las balanzas de pagos, en materia económica se han escrito más disparates que sobre cualquier otro aspecto de la economía. Esto se debe a que los economistas han omitido fundar y construir sus análisis sobre balanzas de pagos *individuales*. En cambio, han empleado conceptos tan nebulosos como la balanza de pagos «nacional», sin basarse en las acciones y balanzas individuales.

Las balanzas de pagos pueden ser consolidadas para muchos individuos y puede hacerse cualquier clase de agrupamiento. En tales casos, *tan solo registran las transacciones monetarias realizadas por individuos del grupo con otros individuos, pero omiten registrar los intercambios entre individuos dentro del mismo grupo.*

Por ejemplo, supongamos que consideramos la balanza de pagos consolidada del Grupo Antlers de Jonesville, durante cierto lapso. El grupo posee tres integrantes, *A*, *B* y *C*. Supongamos que sus balanzas de pagos individuales sean como se indica en el cuadro 1.

En el balance consolidado del grupo Antlers, los pagos monetarios entre los integrantes necesariamente deben quedar cancelados.

EL HOMBRE, LA ECONOMÍA Y EL ESTADO

BALANCE DE PAGOS CONSOLIDADO DEL GRUPO ANTLERS

Ingreso monetario de «externos» (exportaciones)	75 onzas	Gastos monetarios en bienes para «externos» (importaciones).....	78 onzas
Reducción del saldo en efectivo por transferencia a «externos»	3 onzas		
	<u>78 onzas</u>		

CUADRO 1

	A	B	C	Consolidado
Ingreso monetario, proveniente de otros integrantes del grupo.....	5 onzas	2 onzas	3 onzas	10 onzas
Ingreso monetario, proveniente de «externos»....	20 onzas	25 onzas	30 onzas	75 onzas
Ingreso monetario total	25 onzas	27 onzas	33 onzas	85 onzas
Gastos monetarios en bienes de otros integrantes del grupo.....	2 onzas	8 onzas	0 onzas	10 onzas
Gastos monetarios en bienes de «externos».....	22 onzas	23 onzas	33 onzas	78 onzas
Gastos monetarios totales	24 onzas	31 onzas	33 onzas	88 onzas
Modificación en el saldo en efectivo	+1 onzas	-4 onzas	0 onzas	-3 onzas

La balanza consolidada dice menos acerca de las actividades de los integrantes del grupo que lo que dicen las balanzas individuales, ya que los intercambios *dentro* del grupo no se revelan. Esa discrepancia aumenta a medida que el número de personas agrupadas en la balanza consolidada sea mayor. La balanza consolidada de los ciudadanos de una nación grande, tal como los Estados Unidos,

suministra menos información acerca de sus actividades económicas que la revelada por las balanzas consolidadas de los ciudadanos de Cuba. Por último, si agrupamos a todos los ciudadanos del mundo dedicados al intercambio, su balanza de pagos consolidada es precisamente cero. Todos los intercambios son internos dentro del grupo y la balanza de pagos no suministra información alguna acerca de ellos. Tomadas en conjunto, las personas de este mundo tienen un ingreso cero desde «fuera», y cero gastos en bienes «de fuera». ⁴³

Las falacias en la manera de pensar en cuanto al comercio exterior desaparecerán al comprender que las balanzas de pago se constituyen simplemente sobre la base de transacciones *individuales* consolidadas y que las balanzas nacionales no son otra cosa que un punto intermedio arbitrariamente establecido entre las balanzas individuales, por un lado, y los ceros que arroja la balanza de pagos mundial, por el otro. Existe, por ejemplo, la persistente preocupación de que una balanza comercial pueda ser permanentemente «desfavorable», de modo que producirá un drenaje de oro desde la región de que se trate hasta que no quede nada. Sin embargo, los drenajes de oro no son misteriosos actos de Dios. Se producen *por voluntad* de la gente, que, en resumidas cuentas, desea por una razón u otra reducir sus saldos en efectivo de oro. El estado de la balanza es simplemente la manifestación visible de una reducción voluntaria del saldo en efectivo en cierta región o en un determinado grupo.

Las preocupaciones respecto de la balanza de pagos *nacional* son el engañoso residuo del hecho accidental de que las estadísticas de intercambio entre los límites nacionales son mucho más fáciles de conseguir que en ningún otro punto. Debería quedar en claro que los principios aplicables a la balanza de pagos de los Estados Unidos son los mismos en cuanto a una región del país, a un Estado, a una ciudad, una manzana, una casa o una persona. Es obvio que ninguna persona o grupo sufre por un balance desfavorable; puede sufrir solamente por el bajo nivel de sus ingresos o de sus activos. Los aparentemente plausibles reclamos acerca de que el dinero debe «mantenerse dentro»

43. Para encontrar un excelente y original análisis de los balances de pagos, siguiendo estas líneas, véase Mises, *Human Action*, pp. 447-449.

de los Estados Unidos, de que los norteamericanos no deben verse inundados con los «productos» de la mano de obra barata «extranjera», etc., adquieren una nueva perspectiva cuando se aplican, por ejemplo, a la familia de los tres hermanos Jones. Imagínese a uno de ellos exhortando a los otros a «comprar bienes Jones», a «mantener el dinero circulando *dentro* de la familia Jones», ¡a abstenerse de comprar productos que fabriquen otros que cobran menos que la familia Jones! Sin embargo, el argumento es idéntico.

Otra difundida afirmación es aquella según la cual un grupo deudor no tiene posibilidad de reembolsar sus deudas debido a que su «balanza comercial se encuentra en fundamental desequilibrio, por ser inherentemente desfavorable». Esto se toma en serio en asuntos internacionales, pero ¿cómo consideraríamos a un deudor individual que utilizara tal excusa para no pagar un préstamo? Se justificaría que el acreedor le dijese sin rodeos al deudor que lo que este le está diciendo significa que está más dispuesto a gastar su ingreso y sus activos en bienes y servicios y disfrutar de ellos, en lugar de pagar sus deudas. Si no fuera por el análisis holístico que habitualmente se hace, veríamos que el caso individual es aplicable al de una deuda internacional.

II. LOS ATRIBUTOS MONETARIOS DE LOS BIENES

a) *Las cuasi monedas*

En el capítulo 3 vimos la forma en que una o más mercancías fácilmente negociables eran elegidas por el mercado como medio de intercambio, con lo cual su comerciabilidad se incrementaba en gran medida y cada vez más, hasta que llegaba a denominársela moneda. Implícitamente hemos supuesto que existen uno o dos medios de cambio que son plenamente negociables —siempre vendibles— y otras mercancías que simplemente se venden por dinero. Hemos omitido la mención de los *grados* de comerciabilidad o negociabilidad de los bienes. Algunos son más fácilmente negociables que otros. Y algunos pueden comerciarse con tal facilidad que prácticamente se elevan al estatus de *cuasi monedas*.

Las cuasi monedas no forman parte de la oferta monetaria de una nación. La prueba concluyente es que no se usan para cancelar deudas ni se las exige como medios de pago a la par. Sin embargo, por considerarlas tan fácilmente negociables, se mantienen como activos y, por ende, surge para estos bienes una demanda extra en el mercado. Su existencia reduce la demanda de dinero, ya que al poseer uno de esos bienes se puede economizar el uso de dinero. Su precio es más elevado que lo que sería de otro modo, a causa de su estatus de cuasi moneda.

En los países orientales, las joyas se han considerado tradicionalmente como cuasi monedas. En los países adelantados, las cuasi monedas son las deudas a corto plazo y los títulos, que tienen amplio mercado y pueden venderse con facilidad al precio más alto que el mercado pueda dar. Dentro de las cuasi monedas se incluyen algunos bonos de alta calidad, ciertas acciones y algunas mercancías al por mayor. Los bonos que se usan de esta manera tienen un precio mayor que el que tendrían de otro modo y, en consecuencia, *un rendimiento por intereses menor que el que correspondería a otras inversiones.*⁴⁴

b) *Las letras de cambio*

En secciones anteriores vimos que las letras de cambio no son sustitutos monetarios, sino instrumentos de *crédito*. Los sustitutos monetarios son derechos sobre dinero *presente*, equivalentes a recibos de casas de depósitos. Pero algunos críticos sostienen que en Europa, al finalizar el siglo XIX, las letras *en realidad* funcionaban como sustitutos monetarios. Circulaban en carácter de pago definitivo con anterioridad a sus fechas de vencimiento, descontando su valor escrito por el tiempo faltante para hacerse exigibles. Sin embargo, no eran sustitutos monetarios. El tenedor de una letra era un acreedor. Cada uno de los aceptantes tenía que endosar su pago, y la situación

44. Véase Mises, *Human Action*, pp. 459-461.

crediticia de cada endosante debía ser examinada para apreciar la validez de la letra. En suma, como ha dicho Mises:

El endoso de la letra no es de hecho un pago definitivo; libera al deudor solamente en una medida limitada. Si la letra no se paga, su obligación revive en mayor grado que antes.⁴⁵

En consecuencia, las letras no podrían clasificarse como sustitutos monetarios.

12. LOS TIPOS DE CAMBIO ENTRE MONEDAS COEXISTENTES

Hasta ahora hemos analizado el mercado en términos de una moneda única y de su poder adquisitivo. Este análisis es válido para todos y cada uno de los medios de intercambio que existen en el mercado. Pero si coexisten *más* de uno ¿qué es lo que determina los tipos de cambio entre los diversos medios? Aunque en un mercado no intervenido hay una tendencia gradual al establecimiento de una moneda única, tal tendencia funciona muy lentamente. En caso de que dos o más mercancías posean las características necesarias y tengan gran comerciabilidad, podrán coexistir como moneda. Ambas se utilizarán como medio de intercambio.

Durante siglos, el oro y la plata coexistieron como moneda. Ambos tenían ventajas similares en cuanto a escasez, utilidad para fines no monetarios, facilidad de transporte, durabilidad, etc. El oro, sin embargo, relativamente mucho más valioso por unidad de peso, fue considerado más útil para las transacciones mayores, y la plata, mejor para las transacciones menores.

No es posible predecir si el mercado habría continuado empleando en forma indefinida el oro y la plata o si uno de ellos habría desplazado gradualmente al otro como medio general de intercambio, puesto que en la última parte del siglo XIX la mayoría de los países occidentales llevó a cabo un *coup d'état* contra la plata, estableciendo

45. Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 285-286.

coercitivamente un patrón monometálico.⁴⁶ El oro y la plata pudieron haber coexistido, como lo hicieron, uno junto al otro, en los mismos países o en el mercado mundial, o uno pudo haber funcionado como moneda en un país y otro en un país distinto. Nuestro análisis del tipo de cambio es el mismo en ambos casos.

¿Qué es lo que determina el tipo de cambio entre dos (o más) monedas? Dos especies diferentes de moneda se intercambiarán a una tasa que corresponda a la relación entre los poderes adquisitivos de cada una en términos de todos los demás bienes económicos. Supongamos entonces que coexisten dos monedas, el oro y la plata, y que el poder adquisitivo del oro es el doble que el de la plata, es decir, que el precio monetario de toda mercancía es el doble, en términos de plata, de lo que lo es en términos de oro. Una onza de oro se intercambia por cincuenta libras de manteca y una onza de plata, por veinticinco. Se tenderá entonces a intercambiar una onza de oro por dos onzas de plata; el tipo de cambio entre una y otra tenderá a ser 1:2. En caso de que, en algún momento, el tipo de cambio se desvíe del 1:2, las fuerzas del mercado tenderán a restablecer la paridad entre los respectivos poderes adquisitivos y el tipo de cambio. Este equilibrio del tipo de cambio entre dos monedas se denomina *paridad del poder adquisitivo*.

Supongamos, así, que el tipo de cambio entre el oro y la plata sea 1:3 —tres onzas de plata se intercambian por una onza de oro— y que al mismo tiempo, el poder adquisitivo de una onza de oro sea el *doble* que el de la de plata. En este caso, a la gente le convendrá vender mercancías por oro, cambiar el oro por plata y luego volver a intercambiar la plata por mercancías, con lo cual obtendrá una clara ganancia de arbitraje. Por ejemplo, la gente venderá cincuenta libras de manteca por una onza de oro, luego cambiará el oro por

46. Para pruebas recientes de que tal acción fue, en los Estados Unidos, un deliberado «crimen contra la plata» y no un mero accidente, véase Paul M. O'Leary, «The Scene of the Crime of 1873 Revisited», *Journal of Political Economy*, agosto de 1960, pp. 388-392. Una argumentación en favor de tal acción sostiene que, por medio de ella, el gobierno simplificó las cuentas dentro de la economía. Sin embargo, el mercado fácilmente hubiera podido hacerlo por sí mismo, llevando todas las cuentas en oro.

tres onzas de plata y, por último, intercambiará la plata por setenta y cinco libras de manteca, de lo que resultará una ganancia de veinticinco libras de manteca. En lo que respecta a todas las demás mercancías, las ganancias de arbitraje serán similares.

El arbitraje restablecerá el tipo de cambio entre el oro y la plata a su paridad de poder adquisitivo. El hecho de que los tenedores de oro incrementen su demanda de plata con el fin de obtener ganancias mediante su acción de arbitraje hará que la plata sea más costosa en términos de oro y, por el contrario, el oro sea más barato en términos de plata. El tipo de cambio se verá arrastrado en la dirección 1:2. Además, al haber más demanda de oro por parte de los tenedores de mercancías para sacar partido del arbitraje, aumentará el poder adquisitivo del oro. A esto se sumará el hecho de que los tenedores de plata comprarán más mercancías para ganar con el arbitraje, lo que reducirá el poder adquisitivo de la plata. De ahí que la proporción de los poderes adquisitivos varíe de 1:2 en dirección a 1:3. El proceso se detiene cuando el tipo de cambio se encuentra, otra vez, al valor de paridad entre los poderes adquisitivos y cesan las ganancias de arbitraje, que tienden a eliminarse a sí mismas y a determinar el equilibrio.

Debe notarse que, a la larga, las variaciones de los poderes adquisitivos no tendrán importancia dentro del proceso equilibrador. Desaparecidas las ganancias de arbitraje, las demandas probablemente retornarán, otra vez, a lo que fueron antes, y la proporción originaria entre los poderes adquisitivos quedará restablecida. En el caso precedente, es probable que el tipo de equilibrio permanezca en 1:2.

Luego el tipo de cambio entre dos monedas cualesquiera tiende a ubicarse en la paridad de los poderes adquisitivos. Toda desviación de la paridad tenderá a eliminarse a sí misma y a restablecer el tipo de paridad. Esto es válido para todas las monedas, incluyendo aquellas que se usan principalmente en áreas geográficas diferentes. El hecho de que los intercambios monetarios se realicen entre ciudadanos de una misma área geográfica o de diferentes áreas no significa diferencia económica alguna, excepto en lo relativo a los gastos de transporte. Por supuesto, en caso de que las dos monedas se usen en dos áreas geográficas completamente aisladas, sin intercambio alguno entre

sus habitantes, no existirá tipo de cambio entre ellas. Sin embargo, toda vez que los intercambios *tengan lugar*, el tipo de cambio siempre tenderá a fijarse en la paridad de poder adquisitivo.

Para la ciencia económica es imposible determinar si el oro y la plata habrían continuado circulando, uno junto a la otra, como moneda en caso de que se hubiera permitido el funcionamiento del mercado libre en el orden monetario. En la historia monetaria ha existido una curiosa renuencia a permitir que las monedas circularan con tipos de cambio libres y fluctuantes. Que una de las monedas, o ambas, se usaran como unidades de cómputo dependería de la decisión del mercado según su conveniencia.⁴⁷

13. LA FALACIA DE LA ECUACIÓN DE INTERCAMBIO

La base sobre la cual hemos venido explicando el poder adquisitivo del dinero, sus modificaciones y las consecuencias de los fenómenos monetarios ha sido el análisis de la acción individual. El comportamiento de ciertos conjuntos, tales como el de la demanda agregada y la oferta agregada de dinero, ha sido desarrollado a partir de sus componentes individuales. De esta manera, la teoría monetaria ha quedado integrada dentro de la ciencia económica general. Sin embargo, la teoría monetaria, en la ciencia económica estadounidense (aparte

47. Véanse Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 179 y ss., y Jevons, *Money and the Mechanism of Exchange*, pp. 88-96. A favor de tales patrones paralelos, véase Isaiah W. Sylvester, *Bullion Certificates as Currency* (Nueva York, 1882), y William Brough, *Open Mins and Free Banking* (G.P. Putnam's Sons, Nueva York, 1894). Sylvester, quien también abogaba por un circulante con 100% de reserva, era funcionario del United States Assay Office.

Para informaciones históricas sobre el exitoso funcionamiento de patrones paralelos, véase Luigi Einaudi, «The Theory of Imaginary Money from Charlemagne to the French Revolution», en F.C. Lane y J.C. Riemersma, eds., *Enterprise and Secular Change* (R.D. Irwin, Homewood, Ill., 1953), pp. 229-261; Robert Sabatino Lopez, «Back to Gold, 1252», *Economic History Review*, abril de 1956, p. 224, y Arthur N. Young, «Saudi Arabian Currency and Finance», *The Middle East Journal*, verano de 1953, pp. 361-380.

del sistema keynesiano, que trataremos en otra parte), ha sido presentada en términos muy diferentes, en la forma cuasi matemática y totalizadora de la ecuación de intercambio derivada, principalmente, de Irving Fisher. El predominio de ese falaz enfoque justifica una crítica detallada.

La exposición clásica de la ecuación de intercambio está en la obra *Purchasing Power of Money*, de Irving Fisher.⁴⁸ El autor describe el principal objeto de su trabajo como la investigación de «las causas que determinan el poder adquisitivo del dinero». El dinero es un medio de cambio de aceptación general y el poder adquisitivo se define correctamente como «la cantidad de otros bienes que una cantidad dada de cierto bien puede comprar».⁴⁹ Fisher explica que, mientras más bajos sean los precios de los bienes, mayores serán las cantidades que pueden comprarse con un monto dado de dinero y, en consecuencia, mayor será el poder adquisitivo del dinero, y viceversa si aumentan los precios de los bienes. Esto es exacto, pero se presenta entonces este flagrante *non sequitur*: «En suma, el poder adquisitivo del dinero está en razón inversa del nivel de precios, de modo que el estudio del poder adquisitivo del dinero es lo mismo que el estudio del nivel de precios».⁵⁰ Partiendo de ese punto, Fisher procede a investigar las causas a que obedece el «nivel de precios». Así, mediante un simple «en resumen», Fisher ha dado un salto desde el mundo real en el que hay una cantidad de precios individuales para una innumerable lista de bienes concretos, hasta la engañosa ficción de un «nivel de precios», sin estudiar las graves dificultades que todo concepto semejante debe afrontar. Más adelante trataremos a fondo la falacia del concepto «nivel de precios».

Supuestamente, el «nivel de precios» está determinado por tres factores acumulativos: la cantidad de dinero en circulación, su «velocidad» de circulación (el número de veces que una unidad monetaria se intercambia por bienes en un período dado) y el volumen total de bienes que se compran con dinero. Estos factores se

48. Fisher, *The Purchasing Power of Money*, especialmente pp. 13 y ss.

49. *Ibíd.*, p. 13.

50. *Ibíd.*, p. 14.

relacionan con la famosa ecuación de intercambio: $VM = PT$. Fisher la construye de la siguiente manera: Primero, considérese una transacción de intercambio individual —Smith compra diez libras de azúcar a siete centavos la libra—. ⁵¹ Se ha efectuado un intercambio. Smith entrega 70 centavos a Jones y Jones transfiere diez libras de azúcar a Smith. De tal manera Fisher, de algún modo, deduce que «10 libras de azúcar han sido consideradas *equivalentes* a 70 centavos, hecho que puede expresarse así: 70 centavos = 10 libras multiplicadas a razón de 7 centavos por libra». ⁵² Esta improvisada suposición de igualdad no es evidente de por sí, como parece que lo da por sentado Fisher, sino una mezcla de falacia e irrelevancia. ¿Quién ha «considerado» las diez libras de azúcar como iguales a los setenta centavos? Por cierto, no lo ha hecho Smith, que es el comprador del azúcar. Precisamente, lo compró porque consideraba que las dos cantidades eran *desiguales* en valor; para él, era mayor el valor del azúcar que el de los setenta centavos, y por eso hizo el intercambio. Por otro lado, Jones, el vendedor del azúcar, realizó el intercambio precisamente porque los valores de los dos bienes eran *desiguales, en sentido opuesto*, es decir que valoraba más los setenta centavos que el azúcar. No hay, pues, jamás igualdad de valores según los dos participantes. El supuesto de que un intercambio presume alguna suerte de igualdad ha constituido un engaño dentro de la teoría económica a partir de Aristóteles, y es sorprendente que Fisher, exponente de la teoría subjetiva del valor en muchos aspectos, haya caído en la antigua trampa. Por supuesto, no hay igualdad de valores entre dos bienes que se intercambian, o, tal como en este caso, entre el dinero y el azúcar. ¿Acaso existe igualdad en algún otro aspecto y la teoría de Fisher puede salvarse descubriendo tal igualdad? Es obvio que no; no hay igualdad de peso, tamaño o ninguna otra magnitud. Pero, para Fisher, la ecuación representa una igualdad de valor entre el «lado del dinero» y el «lado de los bienes»; así lo afirma:

51. Usamos aquí «dólares» y «centavos», en lugar de pesos en oro, con fines de simplicidad y a causa de que el mismo Fisher se vale de tales expresiones.

52. *Ibíd.*, p. 16.

El dinero total que se paga es igual en valor al valor total de los bienes comprados. La ecuación tiene así un lado del dinero y un lado de los bienes. El lado del dinero es el total de dinero pagado [...] El lado de los bienes se compone de los productos de las cantidades de bienes intercambiados multiplicados por sus respectivos precios.⁵³

Sin embargo, vimos que, aun en el caso del intercambio individual, y si dejamos de lado el problema de los «intercambios totales», no existe tal «igualdad» que pueda informarnos algo sobre los hechos de la vida económica. No hay «lado del valor del dinero» que sea igual a un «lado del valor de los bienes». El signo de igualdad no es legítimo, dentro de la ecuación de Fisher.

¿Cómo se puede, entonces, explicar la aceptación general del signo de igualdad y de la ecuación? La respuesta está en que, desde el punto de vista matemático, la ecuación es una obvia trivialidad: 70 centavos = 10 libras de azúcar × 7 centavos por libra de azúcar. En otras palabras, 70 centavos = 70 centavos. Pero esta trivialidad no suministra conocimiento alguno acerca del hecho económico.⁵⁴ En realidad, es posible descubrir una interminable cantidad de ecuaciones similares sobre las que podrían publicarse esotéricos artículos y libros. Por ejemplo:

$$70 \text{ centavos} = 100 \text{ granos de arena} \times \frac{\text{N.º de estudiantes en una clase}}{100 \text{ granos de arena}} + \\ + 70 \text{ centavos} - \text{N.º de estudiantes en una clase}$$

Por consiguiente, podríamos decir que los «factores causales» que determinan la cantidad de dinero son: el número de granos de arena, el número de estudiantes en la clase y la cantidad de dinero. Lo que tenemos en la ecuación de Fisher, en suma, son *dos* lados del dinero,

53. *Ibíd.*, p. 17.

54. Greidanus, con justicia, llama a esta clase de ecuación «en todo lo que tiene de absurdo, el prototipo de las ecuaciones formuladas por los equivalencistas» en la forma moderna de «ciencia económica del tenedor de libros, no del economista [...]». Greidanus, *op. cit.*, p. 196.

cada uno idéntico al otro. En realidad, es una *identidad* y no una ecuación. Decir que esa ecuación no nos aclara mucho es algo evidente de por sí. Todo lo que nos dice, en cuanto a la vida económica, es que *el dinero que se recibe en una transacción es igual al total de dinero que se entrega en una transacción*; sin duda, una perogrullada carente de interés.

Volvamos a considerar los elementos de la ecuación sobre la base de los determinantes del precio, ya que ese es el punto que nos interesa. La ecuación de intercambio de Fisher, para una transacción individual, puede representarse nuevamente de la manera siguiente:

$$\frac{7 \text{ centavos}}{1 \text{ libra de azúcar}} = \frac{70 \text{ centavos}}{10 \text{ libras de azúcar}}$$

Fisher considera que esta ecuación provee la información referente a que el precio está determinado por la totalidad del dinero gastado dividido por la oferta total de bienes. Pero, realmente, la ecuación como tal nada nos dice de los determinantes del precio; así, podríamos escribir otra ecuación:

$$\frac{7 \text{ centavos}}{1 \text{ libra de azúcar}} = \frac{70 \text{ centavos}}{100 \text{ bushels de trigo}} \times \frac{100 \text{ bushels de trigo}}{10 \text{ libras de azúcar}}$$

Desde el punto de vista matemático, esta ecuación es tan verdadera como la otra, y sobre las mismas bases matemáticas de Fisher podríamos argumentar lógicamente que este «ha dejado el importante precio del trigo fuera de la ecuación». Podríamos agregar innumerables ecuaciones, con infinito número de complejos factores que «determinan» el precio.

El *único* conocimiento que podemos tener de los determinantes del precio es el conocimiento que lógicamente se deduce de los axiomas de la praxeología. Las matemáticas, en el mejor de los casos, pueden traducir nuestros conocimientos previos en forma relativamente *ininteligible*; o en general engañarán al lector, tal como ocurre en este caso. El precio de la transacción del azúcar puede hacerse igual

a cualquier número de ecuaciones perogrullescas, pero lo que lo determina es la oferta y demanda de los participantes, y estas, a su vez, están regidas por la utilidad de los dos bienes dentro de sus respectivas escalas de valores. El enfoque fructífero en la teoría económica es *este*, y no el de las matemáticas, que es estéril. Si consideramos la ecuación de intercambio como reveladora de los determinantes del precio, encontramos que Fisher tiene que estar diciendo que los determinantes son los «70 centavos» y las «10 libras de azúcar». Pero debería resultar claro que las *cosas* no pueden determinar precios. Las *cosas*, sean fracciones de moneda, de azúcar o de cualquier otra cosa, jamás pueden actuar; no pueden determinar precios ni configuraciones de oferta y demanda. Todo eso solamente puede hacerse por medio de la *acción humana*: únicamente los actores individuales pueden decidir comprar o no hacerlo, solamente sus escalas de valores determinan los precios. Es esta la profunda equivocación que se encuentra en la raíz de las falacias de la ecuación de intercambio de Fisher: la acción humana queda fuera del cuadro, y se supone que las *cosas* controlan la vida económica. Así, o bien la ecuación de intercambio es una trivial perogrullada —en cuyo caso no vale más que un millón de ecuaciones perogrullescas semejantes y no tiene sitio en la ciencia que se apoya en la simplicidad y en la economía de métodos— o, de lo contrario, se supone que suministra verdades importantes en cuanto a la economía y la determinación de los precios. En tal caso, incurre en el profundo error de sustituir un correcto análisis de causas fundado en la acción humana por engañosos supuestos basados en la acción de las cosas. En el mejor de los casos, la ecuación de Fisher es superflua y trivial; en el peor, es errónea y engañosa, aun cuando el mismo Fisher creyó que proporcionaba importantes verdades causales.

De modo que la ecuación de intercambio de Fisher es funesta aun cuando se refiere a la transacción individual. ¡Cuánto más lo será cuando la extienda a la economía en su conjunto! Para Fisher, también esto era solamente un simple paso. «La ecuación de intercambio es simplemente la suma de las ecuaciones involucradas en todos los intercambios individuales»⁵⁵ durante un período. A efectos dialécticos,

55. Fisher, *The Purchasing Power of Money*, p. 16.

supongamos por ahora que no hay nada erróneo en las ecuaciones individuales de Fisher y consideremos su «suma», para llegar a la ecuación total para la economía en su conjunto. Hagamos caso omiso también de las dificultades estadísticas involucradas en el descubrimiento de las magnitudes para cualquier situación histórica dada. Echemos un vistazo a varias transacciones individuales de la especie que Fisher trata de transformar en una ecuación de intercambio total:

- A* intercambia 70 centavos por 10 libras de azúcar
- B* intercambia 10 dólares por 1 sombrero
- C* intercambia 60 centavos por 1 libra de manteca
- D* intercambia 500 dólares por 1 televisor

¿Cuál es la ecuación de intercambio para esta comunidad de cuatro personas?

Es obvio que no hay inconveniente para adicionar el total de dinero gastado: 511,30 dólares. Pero ¿qué pasa con el otro lado de la ecuación? Por supuesto, si queremos decir verdades de Perogrullo sin objeto alguno, podríamos simplemente escribir 511,30 dólares del otro lado de la ecuación sin recurrir a ninguna laboriosa ilustración. Pero si meramente hacemos eso, todo el procedimiento carece de objeto. Además, ya que Fisher quiere llegar a la determinación de los precios, o al «nivel de precios», no puede contentarse con esa etapa trivial. Así y todo, continúa en el nivel perogrullesco:

$$\begin{array}{rcl}
 511,30 \text{ dólares} & = & \frac{7 \text{ centavos}}{1 \text{ libra de azúcar}} \times 10 \text{ libras de azúcar} + \\
 & & \frac{10 \text{ dólares}}{1 \text{ sombrero}} \times 1 \text{ sombrero} + \frac{60 \text{ centavos}}{1 \text{ libras de manteca}} \times \\
 1 \text{ libra de manteca} & + & \frac{500 \text{ dólares}}{1 \text{ televisor}} \times 1 \text{ televisor}
 \end{array}$$

Esto es lo que hace Fisher, y esto sigue siendo la misma obviedad de que «la totalidad de dinero gastado es igual al dinero que se

gasta». Tal trivialidad no se redime al referirla a $p \times Q, p' \times Q',$ etc., refiriéndose las p a un precio y las Q a la cantidad de un bien, de modo que: $E = \text{Totalidad de dinero gastado} = pQ + p'Q' + p''Q'' + \dots,$ etc. El hecho de presentar la ecuación en esta forma simbólica nada agrega a su significación o utilidad.

Fisher, tratando de descubrir las causas del nivel de precios, tiene que ir más adelante. Ya vimos que, aun para la transacción individual, la ecuación $p = (E/Q)$ (el precio es igual a la totalidad del dinero gastado dividido por la cantidad de bienes vendidos) no es más que una trivialidad, y es errónea si tratamos de utilizarla para analizar los determinantes del precio. (Esta es la ecuación del precio del azúcar en la forma simbólica de Fisher.) ¿Cuánto peor es su intento de llegar a tal ecuación referida a la comunidad entera y valerse de ella para descubrir los *determinantes* de un mítico nivel de precios! En aras de la simplicidad, tomemos solamente las dos transacciones entre A y B sobre azúcar y sombreros. La totalidad del dinero gastado, $E,$ es igual a 10,70 dólares, lo que, por supuesto, es igual al dinero recibido, $pQ + p'Q'.$ Pero Fisher busca una ecuación para explicar el nivel de precios; por eso, introduce el elemento de un «nivel de precios promedio» $P,$ y una cantidad de bienes vendidos $T,$ de modo que se supone que E es igual a $PT.$ Pero la transición desde la trivial perogrullada $E = pQ + p'Q' \dots$ hasta la ecuación $E = PT$ no puede hacerse en forma tan descuidada como Fisher piensa. En verdad, si tenemos interés en la explicación de la vida económica, no puede hacerse en absoluto.

Por ejemplo, para las dos transacciones (o para las cuatro) ¿qué es $T?$ ¿Cómo pueden diez libras de azúcar adicionarse a un sombrero o a 1 libra de manteca, para llegar a $T?$ Es obvio que tal adición no puede realizarse y, en consecuencia, el imaginario T de Fisher, la cantidad física total de todos los bienes intercambiados, es un concepto carente de sentido y no puede usarse en el análisis científico. Si T es un concepto carente de sentido, también debe de serlo $P,$ ya que presumiblemente los dos varían en forma inversa si E permanece constante. Y, en realidad ¿qué ocurre con $P?$ Tenemos aquí todo un despliegue de precios, 7 centavos la libra, 20 dólares un sombrero, etc. ¿Cuál es el *nivel* de precios? Claro que no hay nivel de precios;

solamente hay precios individuales, de bienes específicos. Pero aquí el error tiene probabilidad de subsistir. ¿Acaso los precios no pueden de algún modo ser «promediados» para darnos una definición adecuada del *nivel* de precios? Esta es la solución de Fisher. Los precios de los diversos bienes, de algún modo, se promedian para llegar a P , luego $P = (E/T)$ y todo lo que queda es la difícil tarea «estadística» de llegar a T . Sin embargo, el concepto de un promedio para los precios es una vulgar falacia. Es fácil demostrar que *los precios jamás pueden ser promediados* respecto de mercancías diferentes; haremos uso de un promedio simple para nuestro ejemplo, pero la misma conclusión es aplicable a toda especie de «promedio ponderado» tal como el que recomienda Fisher, o cualquier otro.

¿Qué es un promedio? La reflexión demuestra que para que varias cosas puedan promediarse entre sí, ante todo deben quedar totalizadas. Para que puedan adicionarse entre sí, tienen que tener alguna *unidad en común*, y lo que debe adicionarse es esa unidad. Solamente pueden adicionarse entre sí las unidades homogéneas. Así, si un objeto tiene 10 yardas de largo, otro 15 y un tercero 20, podemos obtener un promedio del largo sumando entre sí el número de yardas y dividiéndolo por tres, lo que da una longitud promedio de 15 yardas. Ahora bien, los precios monetarios se expresan en términos de proporciones entre unidades: centavos por libra de azúcar, centavos por sombrero, centavos por libra de manteca, etc. Supongamos que tomamos los dos primeros precios:

$$\frac{7 \text{ centavos}}{1 \text{ libra de azúcar}} \quad \text{y} \quad \frac{1.000 \text{ centavos}}{1 \text{ sombrero}}$$

¿Acaso estos dos precios pueden promediarse de alguna manera? Es obvio que no. El álgebra más simple demuestra que la única manera de adicionar proporciones en términos de centavos (por cierto que no disponemos de ninguna otra unidad común) es la siguiente:

$$\frac{(7 \text{ sombreros y } 1.000 \text{ libras de azúcar) centavos}}{(\text{sombreros}) (\text{libras de azúcar})}$$

Es obvio que ni el numerador ni el denominador tienen sentido alguno; las unidades son inconmensurables.

El más complicado concepto de Fisher de un promedio ponderado, con los precios ponderados por las cantidades vendidas, de cada bien, resuelve el problema de las unidades en el numerador, pero *no* en el denominador:

$$P = \frac{pQ + p'Q' + p''Q''}{Q + Q' + Q''}$$

Las pQ son todas dinero, pero las Q siguen siendo unidades diferentes. Así, todo concepto de precio promedio involucra la adición o multiplicación de cantidades de unidades de bienes completamente diferentes, como manteca, sombreros, azúcar, etc., y en consecuencia carece de significado y es ilegítimo. Ni siquiera las libras de azúcar y las libras de manteca pueden sumarse entre sí, porque son dos bienes distintos y su valoración, completamente diferente. Si nos sintiéramos tentados de usar el peso en libras como unidad común de cantidad, ¿qué peso en libras tiene un concierto, o un servicio médico o una asesoría legal?⁵⁶

Es evidente que PT , en la totalidad de la ecuación de intercambio, es un concepto completamente falaz. Mientras que la ecuación $e = pQ$ para una transacción individual es por lo menos una trivialidad que no ilustra nada, la ecuación $E = PT$ para el conjunto de la sociedad es *falsa*. Ni P ni T pueden definirse con algún significado, y eso sería necesario para que la ecuación tuviera alguna validez. Solo nos queda $E = pQ + p'Q'$, etc., lo que nos da únicamente la inútil trivialidad $E = E$.⁵⁷

56. Para una crítica brillante de los perturbadores efectos de promediar, inclusive cuando *realmente* existe unidad conmensurable, véase Louis M. Spadaro, «Averages and Aggregates in Economics», *Freedom and Free Enterprise*, pp. 140-160.

57. Véase Clark Walburton, «Elementary Algebra and the Equation of Exchange», *American Economic Review*, junio de 1953, pp. 358-361. Véase también Mises, *Human Action*, p. 396; B.M. Anderson Jr., *The Value of Money* (Macmillan, Nueva York, 1926), pp. 154-164, y Greidanus, *op. cit.*, pp. 59-62.

Como el concepto P es completamente falaz, es obvio que la utilización que hace Fisher de la ecuación, para revelar los determinantes del precio, también lo es. Afirma que si E se duplica y T permanece igual, P —el nivel de precios— tiene que duplicarse. En el nivel de la fantasía, esto no es siquiera una verdad de Perogrullo; es algo falso, puesto que ni P ni T pueden definirse con alguna significación. Todo lo que podemos decir es que cuando E se duplica, se duplica E . Respecto de la transacción individual, la ecuación, por lo menos, tiene algún significado; si una persona gasta hoy 1,40 dólares en diez libras de azúcar, es obvio que el precio se ha duplicado de 7 centavos a 14 centavos por libra. Con todo, esto es solamente una trivialidad matemática que nada nos dice respecto de las verdaderas fuerzas causales que se encuentran operando. Pero Fisher jamás intentó usar esta ecuación individual para explicar los determinantes de los precios individuales; reconocía que el análisis lógico de la oferta y la demanda era muy superior. Solamente se valió de esa ecuación *holística*, que para él explicaba los determinantes del nivel de precios y se adaptaba de manera muy especial a tal explicación. Con todo, la ecuación es falsa, y el nivel de precios sigue siendo puro mito y un concepto indefinible.

Consideremos el otro lado de la ecuación, $E = MV$, la cantidad promedio de moneda en circulación en el período, multiplicada por la velocidad promedio de circulación. V es un concepto absurdo. Aun Fisher, en el caso de las otras magnitudes, reconoció la necesidad de construir el valor total a partir de los intercambios individuales. No tuvo éxito al tratar de desarrollar T a partir de las Q individuales, ni con P a partir de las p , etc. Pero, por lo menos, *intentó hacerlo así*. Sin embargo, en el caso de V , *¿cuál es la velocidad de una transacción individual?* La velocidad no es una variable independientemente definida. Fisher, de hecho, puede derivar V solamente como igual, en cada instancia y en cada período, a E/M . Si a cierta hora yo gasté 10 dólares en un sombrero, y en ese momento tenía un balance de caja promedio (o M) de 200 dólares, entonces, por definición, mi V es igual a $1/20$. La cantidad de dinero promedio de mi balance de caja era 200 dólares, cada dólar giraba completamente alrededor de un veinteavo de tiempo, y en consecuencia yo gasté 10 dólares en ese período. Pero es absurdo dignificar cualquier cantidad con un lugar

en una ecuación *a menos que se la pueda definir con independencia de los otros términos de la ecuación*. Fisher combina el absurdo de establecer a M y a V como determinantes independientes de E , lo cual le permite avanzar hacia su deseada conclusión de que, si M se duplica, mientras V y T permanecen constantes, P —el nivel de precios— también se duplica. Pero como V se define como igual a E/M , lo que realmente tenemos es que $M \times (E/M) = PT$, o simplemente $E = PT$, nuestra ecuación original. Así se comprueba que el intento de Fisher de llegar a una ecuación cuantitativa con el nivel de precios aproximadamente proporcional a la cantidad de moneda es estéril aun por otro camino.

Un grupo de economistas de Cambridge —Pigou, Robertson, etc.— ha intentado rehabilitar la ecuación de Fisher mediante la eliminación de V , sustituyendo la idea de que la oferta total de dinero es igual a la demanda total de dinero. Sin embargo, su ecuación no constituye un avance particular, ya que conserva los falaces conceptos de P y T , y su k es meramente la recíproca de V y, por tanto, sufre de las usuales deficiencias de esta última.

En realidad, puesto que V no es una variable definida de modo independiente, M y V deben ser eliminados de la ecuación, y la ecuación de Fisher y la de Cambridge no pueden usarse para demostrar la «teoría cuantitativa del dinero». Y, puesto que M y V tienen que desaparecer, existe una infinita cantidad de otras «ecuaciones de intercambio» que con igual falta de validez podríamos sostener como «determinantes del nivel de precios». Así, las existencias totales de azúcar dentro de la economía pueden denominarse S y la proporción de E con respecto al *stock* total de azúcar puede llamarse «promedio de rotación del azúcar» o U . Esta nueva «ecuación de intercambio» sería: $SU = PT$, y súbitamente el *stock* de azúcar se convertiría en el principal determinante del nivel de precios. O bien podríamos sustituir A = número de vendedores que hay en el país, y X = gastos totales por vendedor, o «rotación de vendedores», para llegar a un nuevo conjunto de «determinantes» dentro de una nueva ecuación, y así sucesivamente.

Este ejemplo debería poner de manifiesto la falacia de las ecuaciones en materia de teoría económica. La ecuación de Fisher ha gozado

de popularidad durante muchos años, debido a que se pensaba que proporcionaba conocimientos económicos útiles. *En apariencia* demuestra la plausible teoría cuantitativa del dinero (plausible con otros fundamentos), pero, en realidad, ha sido una fórmula engañosa.

Existen otras críticas válidas que podrían hacerse a Fisher: el uso de números índice que, aun en el mejor de los casos, solamente podrían medir la modificación de una variable, pero jamás usarse como él lo hace, empleando un índice T definido en términos de P , y de P definido en términos de T ; su negación de que el dinero sea una mercancía; el uso de ecuaciones matemáticas en un terreno en el que no pueden existir constantes y, en consecuencia, tampoco predicciones cuantitativas. En particular, aun si la ecuación de intercambio fuera válida en todos los demás aspectos, en el mejor de los casos solamente podría describir de manera estática las condiciones de un período promedio. Jamás podría descubrir el camino de una condición estática a otra. Hasta Fisher admitió esto al conceder que una modificación en M afectaría siempre a V , de modo que la influencia de M sobre P no podría ser aislada. Sostenía que, después de ese período de «transición», V se tornaría una constante y el efecto sobre P sería proporcional. Sin embargo, no hay razonamiento para fundamentar semejante aserto. Sea como fuere, ya se han hecho suficientes demostraciones para justificar la exclusión de la ecuación de intercambio de la literatura económica.

14. LA FALACIA DE LA MEDICIÓN Y ESTABILIZACIÓN DEL PODER ADQUISITIVO DE LA UNIDAD MONETARIA

a) *La medición*

En tiempos antiguos, antes del desarrollo de la ciencia económica, la gente suponía ingenuamente que el valor del dinero permanecía siempre invariable. Se suponía que el «valor» era una cantidad objetiva inherente a las cosas y a sus relaciones, y el dinero era su medida, un patrón de medida fijo de los valores de los bienes y sus modificaciones. El valor de la unidad monetaria, su poder adquisitivo

respecto de otros bienes, se suponía fijo.⁵⁸ Por analogía con las ciencias naturales (peso, longitud, etc.), impensadamente se aplicó a la acción humana la idea del patrón fijo de medida.

Luego, los economistas descubrieron y aclararon que el valor del dinero no permanece estable, que el poder adquisitivo de la unidad monetaria no se mantiene fijo. El poder adquisitivo de la unidad monetaria puede variar, y lo hace, en respuesta a modificaciones en la oferta o en la demanda de dinero. Estas, a su vez, pueden resolverse en términos del *stock* de bienes y de la demanda total de dinero. Los precios individuales en dinero, como vimos en la sección 8, se encuentran determinados por el *stock* de dinero y su demanda, tanto como por el *stock* y la demanda respecto de cada bien. Resulta claro que la relación monetaria y la demanda respecto de cada bien individual y su *stock* están presentes en cada transacción comercial. Así, cuando Smith decide comprar o no un sombrero por dos onzas de oro, pondera la utilidad del sombrero contra la de las dos onzas. En todo precio actúa, pues, el *stock* del bien, el *stock* del dinero y las demandas del dinero y del bien (ambas se basan, en última instancia, en las utilidades individuales). La relación monetaria se encuentra *contenida* en los precios específicos de cada oferta y demanda, y no puede ser separada de ellos. Si hay algún cambio en la oferta o en la demanda de dinero, este *cambio* no será neutral, sino que afectará las diferentes demandas específicas de bienes y los distintos precios, en proporciones diferentes. No hay modo de medir por separado los cambios en el poder adquisitivo de la unidad monetaria y los cambios en los precios específicos de los bienes.

El hecho de que el uso del dinero como medio de intercambio nos permita calcular los tipos de cambio entre los diferentes bienes que se intercambian por dinero ha engañado a algunos economistas, haciéndoles pensar que es posible medir por separado las variaciones en el poder adquisitivo de la unidad monetaria. Podríamos decir que un sombrero «vale» 100 libras de azúcar o puede intercambiarse por

58. La práctica contable convencional se basa en un valor fijo de la unidad monetaria.

ellas, o que un televisor puede intercambiarse por 50 sombreros. Así, es tentador olvidarse de que tales tipos de cambio son puramente hipotéticos y solamente pueden tener realización en la práctica a través de intercambios por dinero, considerándolos como si constituyeran un imaginario mundo de trueques. En ese mundo mítico, los tipos de cambio entre los diversos bienes se encuentran, de algún modo, determinados separadamente de las transacciones monetarias, y entonces se hace más plausible decir que puede encontrarse alguna especie de método para aislar el valor del dinero de estos valores relativos y sostener que la moneda es un patrón fijo de medida. En realidad, ese mundo de trueques es pura ficción; los tipos de cambio relativos son solamente una expresión histórica de transacciones pasadas, que solamente pueden efectuarse mediante el dinero.

Supongamos ahora que los precios se presentan de la manera siguiente, en el poder adquisitivo de la unidad monetaria del día 1:

- 10 centavos por una libra de azúcar
- 10 dólares por un sombrero
- 500 dólares por un televisor
- 5 dólares por una hora de servicios legales del doctor Jones

Ahora supongamos los siguientes precios para los mismos bienes, en el día 2.

- 15 centavos por una libra de azúcar
- 20 dólares por un sombrero
- 300 dólares por un televisor
- 8 dólares por una hora de servicios legales del doctor Jones

¿Qué puede decir la ciencia económica sobre lo que le ha ocurrido al poder adquisitivo de la unidad monetaria en estos dos períodos? Todo lo que legítimamente podemos decir es que ahora con 1 dólar se puede comprar $1/20$ de sombrero, en lugar de $1/10$ de sombrero, $1/300$ de televisor, en lugar de $1/500$, etc. Así (si conocemos las cifras) podemos describir lo ocurrido a cada precio individual dentro del mercado. Pero ¿en qué medida el aumento del precio del sombrero se ha debido a un aumento en la demanda de sombreros, y en qué medida, a un descenso en la demanda de dinero? No hay manera

de responder esa pregunta. *Ni siquiera sabemos con certeza* si el poder adquisitivo de la unidad monetaria *ha aumentado o disminuido*. Todo lo que sabemos es que el poder adquisitivo del dinero ha disminuido en términos de azúcar, sombreros y servicios legales y ha aumentado en términos de televisores. Aun en el caso de que todos los precios que aparecen hubieran aumentado, no sabríamos *en qué medida* ha declinado el poder adquisitivo de la unidad monetaria, y en qué medida se debió a un cambio en la demanda de dinero y cuánto a modificaciones en los *stocks*. Si la oferta de dinero hubiera variado durante este intervalo, no sabríamos en cuánto se debió la modificación al aumento de la oferta, y en cuánto a los otros determinantes.

Constantemente existen modificaciones en cada uno de estos determinantes. En el mundo real de la acción humana, no hay ningún determinante que pueda usarse como elemento fijo; la situación entera varía, en respuesta a las modificaciones en las existencias de los recursos y productos y a los cambios en las valoraciones de todos los individuos del mercado. En realidad, hay una lección que, ante todo, debe tenerse presente al considerar las afirmaciones de los diversos grupos de economistas matemáticos: *que en la acción humana no existen constantes cuantitativas*.⁵⁹ Debe resultar claro que todas las leyes praxeológico-económicas son cualitativas y no cuantitativas.

El método de *números índice* para medir los cambios en el poder adquisitivo de la unidad monetaria intenta seleccionar cierta clase de la totalidad de bienes cuyos tipos de cambio permanecen constantes entre sí, de modo tal que una especie de promediación permitiría medir separadamente las modificaciones dentro del poder adquisitivo de la unidad monetaria. Hemos visto, sin embargo, que esa clasificación y medición resultan imposibles.

El único intento algo plausible de usar números índice es la adopción de ponderaciones fijadas durante un período base. Se pondera

59. El profesor Mises ha señalado que el aserto de los economistas matemáticos acerca de que su tarea se dificulta por la existencia de «muchas variables» en la acción humana presenta el problema como sumamente reducido; pues el caso es que *todos* los determinantes son variables y que, contrariamente a lo que ocurre en las ciencias naturales, *no hay constantes*.

todo precio según la cantidad del bien vendido durante el período base y esas cantidades representan la «canasta de mercado» típica de bienes comprados en ese período. Sin embargo, las dificultades que presenta este concepto de «canasta de mercado» resultan insuperables. Aparte de las consideraciones que hemos mencionado, *no existe un comprador o ama de casa promedio. Solamente* hay compradores individuales, y cada uno adquiere diferente proporción y tipo de artículos. Si una persona compra un televisor y otra va al cine, cada actividad es el resultado de diferentes escalas de valores y cada una tiene distintos efectos sobre las diversas mercancías. No existe una «persona promedio» que en parte compre un televisor y en parte vaya al cine. Por eso no hay un «ama de casa promedio» que compre cierta proporción dada sobre la totalidad de bienes. Los bienes no son adquiridos en su totalidad por dinero, sino únicamente por individuos en transacciones individuales, y, en consecuencia, no puede haber un método científico que permita combinarlos.

En segundo lugar, aun si el concepto «canasta de mercado» tuviera algún significado, las utilidades respectivas de los bienes que están en la canasta, tanto como las proporciones de la canasta misma, cambian continuamente, lo que elimina por completo toda posibilidad de una constante provista de significado con la cual pudieran medirse las modificaciones de precios. La inexistente ama de casa típica tendría que tener también valoraciones constantes; algo imposible en un mundo real de cambios.

Se ha elaborado en vano toda clase de números índice en el intento de superar estas dificultades: se han elegido valores de ponderación que varían cada año; se han tomado promedios aritméticos, geométricos y armónicos, en ponderaciones fijas y variables; se han explorado fórmulas «ideales» —todo ello, sin apercibirse de la inutilidad de tales esfuerzos—. Ninguno de esos números índice puede tener validez, como tampoco la tienen los intentos de separar y medir precios y cantidades.⁶⁰

60. Véase la brillante crítica de los números índice en Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 187-194. Véase también R.S. Padan, «Review of C.M. Walsh's *Measurement of General Exchange Value*, *Journal of Political Economy*, septiembre de 1901, p. 609.

b) *La estabilización*

El conocimiento de que el poder adquisitivo del dinero podría variar condujo a algunos economistas a tratar de mejorar el mercado libre creando, de algún modo, alguna unidad monetaria que permaneciera estable y constante en cuanto a su poder adquisitivo. Por supuesto, todos esos planes de estabilización involucran, de un modo u otro, un ataque al patrón oro, o a cualquier otro patrón mercancía, ya que el valor del oro fluctúa como resultado de los continuos cambios en la oferta y demanda de oro. Los estabilizadores quieren que el gobierno mantenga un índice arbitrario de precios, constante, mediante la inyección de dinero dentro de la economía cuando el índice baja y quitando dinero cuando sube. El más destacado de los que proponen el «dinero estable», Irving Fisher, reveló la razón a que obedecía su apremio de estabilización en el siguiente pasaje autobiográfico:

Me di cuenta cada vez más de la imperiosa necesidad de una medida estable del valor. Había entrado a los estudios económicos desde la física matemática, en la que las unidades de medida fijas proporcionan el punto de partida esencial.⁶¹

Aparentemente, Fisher no comprendió que podían existir fundamentales diferencias entre la naturaleza de las ciencias físicas y la de la acción humana con propósito deliberado.

De hecho, es difícil saber en qué consisten supuestamente las ventajas de un valor estable para el dinero. Una de las que se mencionan con mayor frecuencia, por ejemplo, es que los deudores ya no se verán perjudicados por aumentos imprevistos en el valor del dinero, mientras que los acreedores ya no sufrirán perjuicio por las imprevistas disminuciones de su valor. Sin embargo, si deudores y acreedores quieren tal salvaguardia contra futuros cambios, tienen una manera fácil de alcanzar su propósito en el mercado libre. Al hacer sus contratos, pueden acordar que el reembolso se haga en una suma de

61. Irving Fisher, *Stabilised Money* (George Allen & Unwin, Londres, 1935), p. 375.

dinero corregida mediante algún índice convenido, compensando así las variaciones en el valor del dinero. Hace mucho que los partidarios de la estabilidad aconsejan ese *estándar tabular* voluntario para los contratos comerciales, y se han sorprendido bastante al ver que un procedimiento que a ellos les parece tan beneficioso casi nunca se adopta en la práctica de los negocios. A pesar de la multitud de números índice y de otros esquemas que estos economistas han propuesto a los hombres de negocios, acreedores y deudores se han abstenido de aprovecharlos. Pero, a pesar de que los planes de estabilización no se han abierto camino entre los grupos que presuntamente resultarían más favorecidos, los partidarios de la estabilidad han permanecido impertérritos en su celo por imponer sus planes a la sociedad entera por medio de la coerción estatal.

Parecen existir dos razones básicas para que el comercio se haya negado a adoptar un índice tal: a) como vimos, no hay manera científica y objetiva de medir los cambios en el valor del dinero. Científicamente, un número índice es tan arbitrario y malo como cualquier otro. Los acreedores y deudores individuales no han podido ponerse de acuerdo sobre ningún número índice determinado en el cual puedan confiar como medida de las modificaciones en el poder adquisitivo. Cada uno, de acuerdo con sus propios intereses, exigiría la inclusión de distintas mercancías, o de ponderaciones diferentes, dentro del número índice. Así, un deudor que sea cultivador de trigo pretenderá que el precio de este incida fuertemente sobre un índice del poder adquisitivo del dinero; el acreedor que concurra con frecuencia a clubes nocturnos querrá atenerse al precio del entretenimiento en ellos, etc. b) Una segunda razón es que los hombres de negocios aparentemente prefieren correr riesgos dentro de un mundo especulativo antes que prestar su conformidad a alguna especie de arbitrario mecanismo protector. Los especuladores de bolsa y los que especulan sobre mercancías tratan permanentemente de anticipar los precios futuros y, en verdad, todos los empresarios se dedican a prever de antemano la incierta situación del mercado. Podría parecer que los hombres de negocios estuvieran dispuestos a ser empresarios, en cuanto a anticipar los cambios futuros en el poder adquisitivo tanto como cualquier otro cambio.

La negativa del comercio a adoptar voluntariamente toda especie de índice tabular parece demostrar la completa falta de mérito de los esquemas de estabilización compulsiva. Dejando de lado este argumento, sin embargo, procedamos a examinar la afirmación de los estabilizadores acerca de que, de alguna manera, pueden crear certidumbre para el poder adquisitivo del dinero, mientras que, al mismo tiempo, dejan en libertad e incertidumbre los precios de *los bienes en particular*. Esto se expresa a veces en la manifestación de que: «Los precios individuales debieran dejarse libres para variar; el nivel de precios debería permanecer fijo y constante». Esta afirmación se apoya en el mito de que existe alguna especie de poder adquisitivo general del dinero, o alguna especie de nivel de precios, en un plano separado del de los precios específicos en transacciones específicas. Como vimos, esto es una pura falacia. No existe un «nivel de precios» y no hay modo de que el valor de intercambio del dinero se manifieste como no sea en la compra específica de bienes, es decir, en los precios específicos. Es imposible separar los dos conceptos; todo conjunto ordenado de precios establece al mismo tiempo una relación de intercambio o valor de intercambio objetivo, entre un bien y otro, y entre el dinero y un bien; y no es posible separar estos elementos de modo cuantitativo.

Así, queda claro que el valor de intercambio del dinero no puede separarse cuantitativamente del valor de intercambio de los bienes. Como el valor de intercambio general o poder adquisitivo de la unidad monetaria no puede definirse en forma cuantitativa ni aislarse en ninguna situación histórica, y no es posible definir o medir sus modificaciones, es obvio que no puede mantenerse estable. Si no sabemos qué es una cosa, no estamos en condiciones de actuar para mantenerla constante.⁶²

Hemos visto que el «ideal» de tener un valor estabilizado para el dinero es imposible de alcanzar, o siquiera de definir. Sin embargo,

62. El hecho de que el poder adquisitivo de la unidad monetaria no sea cuantitativamente definible no niega su *existencia*, que es establecida por un conocimiento praxeológico anterior. Por eso difiere, por ejemplo, de la dicotomía «precio competitivo vs. precio de monopolio», que no puede establecerse independientemente por deducción praxeológica para las condiciones del mercado libre.

aun si pudiera alcanzarse, ¿cuál sería el resultado? Supongamos, por ejemplo, que el poder adquisitivo del dinero aumenta y que no tomamos en cuenta el problema de medir el aumento. ¿Por qué considerar eso como un *mal* resultado, si fuera resultado de la acción dentro de un mercado no intervenido? Si la oferta total de dinero dentro de la comunidad ha permanecido constante, los precios en baja obedecerán a un incremento general en la demanda de dinero o a un aumento en la oferta de bienes, resultante de un incremento de la productividad. La demanda de dinero en aumento emana de la libre elección de los individuos, es decir, de la expectativa de un futuro con mayores problemas o de futuras disminuciones de precios. La estabilización privaría a la gente de la oportunidad de aumentar sus tenencias *reales* de efectivo e impediría que el valor real del dólar fuese libre, acciones concordantes entre sí. Tal como en todo otro aspecto del mercado libre, aquellos empresarios que prevén acertadamente el aumento en la demanda se beneficiarán, y aquellos que se equivoquen, perderán en sus especulaciones. Pero aun las pérdidas de estos últimos son consecuencia de riesgos asumidos en forma voluntaria. Además, la reducción de precios resultante de un aumento de productividad es beneficiosa para todos y constituye precisamente el medio por el cual los frutos del progreso industrial se distribuyen en el mercado libre. Toda intromisión en el descenso de precios cierra el camino a la distribución de los frutos de una economía progresiva; por lo tanto, los salarios reales solamente podrían aumentar en industrias particulares y no, como en el mercado libre, en el conjunto de la economía.

De manera similar, la estabilización privaría a las personas de la oportunidad de *disminuir* sus tenencias de efectivo y el valor real del dólar, si la demanda de dinero se redujera. No se permitiría a la gente actuar de acuerdo con sus expectativas sobre futuros aumentos de precios. Más aún, si la oferta de bienes disminuyera, una política estabilizadora impediría los aumentos de precios necesarios para equilibrar los diversos mercados.

Las interrelaciones entre el poder adquisitivo general y los precios específicos hacen surgir otra consideración. No podría introducirse dinero dentro del sistema para combatir un supuesto aumento

en el valor del dinero sin distorsionar los valores de intercambio anteriores entre los diversos bienes. Vimos que el dinero no puede ser neutral respecto de los bienes y que, en consecuencia, la estructura de los precios variará junto con toda variación de la oferta de dinero. De ahí que el programa estabilizador de fijar el valor del dinero o el nivel de precios sin distorsionar los precios relativos está necesariamente destinado al fracaso. Se trata de un programa imposible.

Así, aun si fuera posible definir y medir las modificaciones en el poder adquisitivo del dinero, la estabilización de su valor tendría efectos que muchos de sus partidarios considerarían indeseables. Pero las magnitudes ni siquiera se pueden definir, y la estabilización dependería de alguna especie de número índice arbitrario. Cualesquiera que fuesen las mercancías y ponderaciones que se incluyesen en el índice, la formación de los precios y la producción quedarían distorsionados.

En el corazón del ideal de estabilización hay una mala comprensión de la naturaleza del dinero. Este se considera sea como mero *numerario* o como una grandiosa medida de los valores. Se olvida la verdad de que el dinero es deseado y hay demanda de él como mercancía útil, aun cuando solamente se use como medio de intercambio. Cuando una persona mantiene dinero en su saldo en efectivo es por su utilidad. Quienes no toman en cuenta ese hecho, se burlan del patrón oro como de un anacronismo primitivo y no se dan cuenta de que el «atesoramiento» desempeña una función social útil.

15. LAS FLUCTUACIONES ECONÓMICAS

En el mundo real existen continuas modificaciones en la actividad económica; los cambios son el resultado de variaciones en los gustos y demandas de los consumidores, en los recursos disponibles, en los conocimientos tecnológicos, etc. Luego es de esperar que los precios y las producciones fluctúen, y la ausencia de fluctuación sería, entonces, inusitada. *Determinados* precios y producciones variarán bajo el impacto de los cambios en las condiciones de la demanda y la producción; el nivel general de producción cambiará de acuerdo con las

preferencias temporales de los individuos. Si existe un cambio en la *relación monetaria*, todos los precios tenderán a moverse en la misma dirección, en lugar de desplazarse en diferentes direcciones según sea el bien en cuestión. Solo un cambio en la oferta o demanda de dinero transmitirá sus impulsos a la economía monetaria entera, moviendo los precios en la misma dirección (claro que con diversa intensidad). Las fluctuaciones generales de precios solamente pueden comprenderse mediante el análisis de la relación monetaria.

No obstante, las simples fluctuaciones y cambios no son suficientes para explicar el terrible fenómeno tan marcado en el último siglo y medio: «el ciclo económico». Este fenómeno ha tenido ciertos rasgos bien definidos que se presentan una y otra vez. Primero hay un período de auge, en el cual los precios y la actividad productiva se expanden. El auge es mayor en los bienes de capital y en las industrias de orden más alto, tales como materias primas industriales, maquinarias y construcción, y en los mercados de títulos sobre tales bienes, como las bolsas de valores y el mercado inmobiliario. Luego, súbitamente y sin previo aviso, ocurre un «derrumbe». Sucede a eso un pánico financiero, con corridas bancarias; los precios bajan en forma aguda, se produce una súbita acumulación de existencias sin vender y se pone en evidencia un gran exceso de capacidad en las industrias de bienes de capital de orden más alto. Sigue un doloroso período de liquidación y bancarrota acompañado por una fuerte desocupación, hasta que, gradualmente, tiene lugar la recuperación de las condiciones normales.

Ese es el patrón empírico del ciclo económico moderno. Los acontecimientos históricos pueden explicarse por las leyes de la praxeología que establecen conexiones causales; algunos de ellos, mediante las leyes que conocemos: un aumento general de precios podría ser resultado de un aumento en la oferta de dinero o de una reducción de la demanda; la desocupación, de la exigencia de mantener tipos de salarios artificialmente altos; la disminución en la desocupación, de un descenso en los tipos de salario reales, etc. Pero hay una cosa que la ciencia económica del mercado libre no puede explicar, y este es el fenómeno crucial de la crisis: *¿Por qué ocurre una súbita revelación de error en los negocios?* Repentinamente, todos o

casí todos los hombres de negocios descubren que sus inversiones y estimaciones eran erróneas y que no pueden vender sus productos a los precios previstos. Este es el problema central del ciclo económico, y es el que debe ser explicado por una teoría adecuada del ciclo económico.

No hay en el mundo real ningún hombre de negocios que esté dotado de previsión perfecta, todos cometen errores. Pero el proceso del mercado libre, precisamente, recompensa a aquellos hombres de negocios que se encuentran en condiciones de incurrir en la menor cantidad de errores. ¿Por qué súbitamente habrá una acumulación de errores? Además, ¿por qué esos errores afectarán en particular a las industrias de bienes de capital?

Algunas veces, modificaciones abruptas, tales como una repentina elevación del atesoramiento, o un súbito aumento en las preferencias temporales —y de ahí una disminución del ahorro— pueden llegar de improviso con la resultante crisis de error. Pero a partir del siglo XVIII ha existido un patrón casi regular para importantes acumulaciones de error, que siempre se producen después de un auge de expansión de dinero y precios. En la Edad Media, y hasta los siglos XVII o XVIII, las crisis económicas de estas características eran poco conocidas. Tenían lugar de una manera súbita, en medio de una actividad normal, como resultado de algún acontecimiento externo, obvio e identificable. Así, Scott registra crisis en Inglaterra en el siglo XVI y principios del XVII como algo irregular y causado por algún acontecimiento evidente: una hambruna, una plaga, una expropiación de bienes en la guerra, una mala cosecha, una crisis en el negocio de los tejidos como resultado de manipulaciones del rey, una expropiación de lingotes ordenada por los monarcas, etc.⁶³ Pero en los últimos años del siglo XVII y durante el XVIII y el XIX se presentó la forma mencionada del ciclo económico y se hizo obvio que la crisis y la depresión siguiente no podrían atribuirse a algún acontecimiento externo singular o a un acto aislado de un gobierno.

63. Citado en Wesley C. Mitchell, *Business Cycles, the Problem and its Setting* (National Bureau of Economic Research, Nueva York, 1927), pp. 76-77.

Como no había un desencadenante reconocible de la crisis y la depresión, los observadores comenzaron a teorizar acerca de que debía existir algún defecto de raíz profunda, *dentro* de la economía de mercado libre, causante de tales crisis y ciclos. Había que echar la culpa al «sistema capitalista» mismo. Se elaboraron muchas teorías ingeniosas para explicar el ciclo económico responsabilizando al mercado libre, pero ninguna de ellas pudo aclarar el punto crucial: la acumulación de errores después de un auge. En verdad, tal explicación jamás podría encontrarse, ya que nunca podría aparecer dentro del mercado libre.

Lo más cercano a una explicación señalaba etapas generales de «exagerado optimismo» y «exagerado pesimismo» dentro del ámbito de los negocios. Pero, puesta en esa forma, la teoría se asemeja mucho a un *deus ex machina*. ¿Por qué razón avezados hombres de negocios, con conocimientos suficientes en cuanto a tratar de elevar al máximo sus ganancias, súbitamente son víctimas de tales oscilaciones psicológicas? De hecho, la crisis causa quiebras sin consideración alguna del estado emocional de los empresarios particulares. En el capítulo 12 veremos que los sentimientos optimistas *realmente* desempeñan un rol, pero son *inducidos* por ciertas condiciones económicas objetivas. Debemos buscar las razones objetivas que hacen que los hombres de negocios se tornen «exageradamente optimistas», y no es posible encontrarlas en el funcionamiento del mercado libre.⁶⁴ En consecuencia, dejaremos la verdadera explicación del ciclo económico para el próximo capítulo.

64. «La totalidad de la teoría psicológica del ciclo económico parece ser poco más que una inversión de la verdadera secuencia causal. Las expectativas están más cerca de derivar de las condiciones objetivas que de producirlas. No es la ola de optimismo lo que hace los buenos tiempos. Los buenos tiempos casi están destinados a traer con ellos una ola de optimismo. Por otra parte, cuando viene la declinación, no se presenta porque alguien pierda confianza, sino porque las fuerzas económicas básicas están cambiando». V. Lewis Bassie, «Recent Development in Short Term Forecasting», *Studies in Income and Wealth*, XVII (National Bureau of Economic Research, Princeton, 1955), pp. 10-12.

16. LA TEORÍA DEL CICLO ECONÓMICO DE SCHUMPETER

La teoría de Joseph Schumpeter sobre los ciclos económicos es una de las muy pocas que intentan integrar una explicación del ciclo económico con un análisis del sistema económico íntegro. En su esencia, la teoría fue presentada en su obra *Theory of Economic Development*, publicada en 1912. Este análisis formó la base de la «primera aproximación» a su doctrina más elaborada, expuesta en los dos volúmenes de *Business Cycles*, publicada en 1939.⁶⁵ El último volumen, sin embargo, representó un claro retroceso respecto del primero, pues intentaba explicar el ciclo económico superponiendo tres ciclos (cada uno de los cuales podía explicarse de acuerdo con su «primera aproximación»). Se supone que cada uno de estos ciclos tiene una duración determinada. Schumpeter pretende que existe el ciclo «Kitchin», de tres años; el ciclo «Juglar», de nueve años, y el ciclo «Kondratieff», muy largo (50 años). Estos ciclos se conciben como entidades independientes que se combinan de varias maneras para determinar la forma cíclica acumulada.⁶⁶ Tal enfoque «multicíclico» está basado en conceptos místicos y falaces y no corresponde a la realidad. Los supuestos conjuntos de «ciclos» carecen de realidad o significado. El mercado es una unidad interdependiente y, cuanto más desarrollado se encuentre, mayores serán las interrelaciones de sus elementos. Por eso es imposible que coexistan varios o numerosos ciclos independientes, como unidades que se contienen a sí mismas. Precisamente, una característica del ciclo económico es que trasciende a *todas* las actividades del mercado.

Muchos teóricos han supuesto la existencia de ciclos *periódicos* en los que la extensión de cada ciclo sucesivo es uniforme, y hasta hacen

65. Joseph A. Schumpeter. *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press, Cambridge, 1936, y *Business Cycles*, McGraw-Hill, Nueva York, 1939.

66. Warren y Pearson, tanto como Devrey y Dakin, conciben el ciclo económico como compuesto por ciclos superpuestos, independientes y periódicos, de *cada campo* de actividad de producción. Véase George F. Warren y Frank A. Pearson, *Prices* (John Wiley and Sons, Nueva York, 1933); E.R. Dewey y E.F. Dakin, *Cycles: The Science of Prediction* (Holt, Nueva York, 1949).

pronósticos precisos en cuanto al número de meses. La búsqueda de periodicidad es un ansia quimérica de las leyes físicas; en materia de acción humana no hay constantes cuantitativas. Las leyes praxeológicas solamente pueden ser de naturaleza cualitativa, por lo cual no puede haber periodicidad estable en la duración de los ciclos económicos.

En consecuencia, es mejor descartar por completo el esquema multicíclico de Schumpeter y tomar en consideración su «aproximación» al ciclo, que es más interesante (como se presenta en su primer libro, donde intenta un análisis económico general). Schumpeter empieza su estudio con la economía en estado de equilibrio de «giro circular», es decir, el equivalente de una economía de giro uniforme. Esto es apropiado, ya que solamente mediante la investigación hipotética de las perturbaciones de un imaginario estado de equilibrio se pueden aislar mentalmente los factores causales del ciclo económico. Comienza por describir la economía de giro uniforme, dentro de la cual se cumplen todas las previsiones, cada individuo y elemento económico se encuentran en equilibrio, las ganancias y las pérdidas son nulas —todo esto se basa en ciertos valores y recursos dados—. Luego, pregunta: ¿Qué puede impulsar los cambios dentro de este arreglo? Primero están los posibles cambios en los gustos y demandas de los consumidores. Schumpeter rechaza esto sin ambages como carente de importancia.⁶⁷ Hay posibles variaciones de población y, por ende, de oferta de trabajo, pero son graduales, y los empresarios pueden adaptarse a ellas con facilidad. Tercero, pueden aparecer nuevos ahorros e inversiones. Razonablemente, advierte que las modificaciones en los tipos de ahorro e inversión no implican ciclo económico; los nuevos ahorros serán causa de continuo crecimiento. Los súbitos cambios en la proporción de ahorros, si no son *previstos* por el mercado, pueden causar desajustes, como puede causarlos *todo* cambio imprevisto. Pero nada hay de *cíclico* o misterioso en tales efectos. Después de este estudio, en lugar de llegar —como debió hacerlo—

67. Acerca de la tendencia a no tomar en cuenta el rol del consumidor en la innovación, véase Ernst W. Swanson, «The Economic Stagnation Thesis, Once More», *The Southern Economic Journal*, enero de 1956, pp. 287-304.

a la conclusión de que en el mercado libre *no puede haber ciclos económicos*, Schumpeter se vuelve hacia un cuarto elemento, que para él sería generador de todo crecimiento, así como también de los ciclos económicos: la *innovación* en las técnicas productivas.

Hemos visto que las innovaciones no pueden considerarse como el principal motor de la economía, ya que *únicamente* pueden producir sus efectos por medio del ahorro y la inversión y que siempre hay muchas inversiones que podrían mejorar las técnicas *dentro* del conjunto del conocimiento existente, pero que no se realizan por falta de ahorros adecuados. Esta consideración, por sí sola, basta para invalidar la teoría de los ciclos económicos de Schumpeter.

Una consideración adicional es que la misma teoría de Schumpeter para la financiación de innovaciones se apoya en una nueva expansión del crédito bancario, en dinero nuevo emitido por los bancos. Sin penetrar en su teoría sobre el crédito bancario y sus consecuencias, resulta claro que Schumpeter parte de la base y supone la existencia de un mercado adulterado, puesto que, como vimos, no puede existir expansión del crédito monetario en un mercado libre. Luego Schumpeter no puede establecer una teoría del ciclo económico para un mercado libre.

Por último, su explicación, considerando que las innovaciones hacen de «disparador» para los ciclos económicos, necesariamente supone la existencia de una *acumulación* recurrente de innovaciones que ocurre en cada período de auge. ¿Por qué habría de producirse tal acumulación de innovaciones? ¿Por qué no habrían de ser estas más o menos continuas, como podría esperarse? Schumpeter no puede contestar satisfactoriamente esta pregunta. El hecho de que unos pocos empiecen a innovar y de que los imitadores los sigan no da origen a la acumulación, pues tal proceso podría hacerse continuo con la entrada en escena de nuevos innovadores. Schumpeter presenta dos explicaciones para la intensificación de la actividad innovadora hacia el final del auge (intensificación que es esencial para su teoría). Por un lado, la oferta de nuevos productos suministrados por la nueva inversión crea dificultades para los antiguos productores y conduce a un período de incertidumbre y necesidad de «quietud». Por el contrario, en los períodos de equilibrio, el riesgo de fracasos

e incertidumbre es menor que en otros períodos. Pero aquí confunde la construcción auxiliar de la economía de giro uniforme con el mundo real. *Jamás* existe período alguno real de certeza; *todos los períodos son inciertos* y no hay razón para que el aumento de la producción determine el desarrollo de mayor incertidumbre o de alguna ambigua necesidad de «quietud». Los empresarios siempre andan en busca de oportunidades de ganancia, y no existe un motivo para que súbitamente aparezcan en el sistema económico períodos de «espera» o de «recolección de la cosecha».

La segunda explicación de Schumpeter es que las innovaciones se acumulan solamente en una o en pocas industrias y que esas oportunidades de innovación son, en consecuencia, limitadas. Después de un tiempo, quedan agotadas y la acumulación de innovaciones cesa. Esto se encuentra obviamente relacionado con la tesis del estancamiento de Hansen, en el sentido de que se pretende que existe un cierto número de «oportunidades de inversión» —aquí son oportunidades de innovación— en cada momento, y una vez que quedan agotadas no hay más lugar para inversiones o innovaciones. A este respecto, todo el concepto de «oportunidad» carecería de significado. No hay límite para la «oportunidad» mientras queden necesidades insatisfechas. El único límite para la inversión o la innovación está en el capital ahorrado, disponible para embarcarse en los proyectos. Pero nada tiene que ver con «oportunidades disponibles», que se «agotan»; la existencia de capital ahorrado es un factor continuo. En cuanto a las innovaciones, no hay motivo para que no puedan ser continuas y presentarse en muchas industrias, ni para que el ritmo innovador se vea frenado.

Tal como ha demostrado Kuznets, una acumulación de innovaciones tiene que suponer también un cúmulo de capacidad empresarial, de lo cual, claramente, no hay garantías. Clemence y Doody, discípulos de Schumpeter, respondieron que la capacidad empresarial *queda* agotada en el acto de fundar una nueva empresa.⁶⁸ Pero

68. S.S. Kuznets. «Schumpeter's *Business Cycles*». *American Economic Review* (junio de 1940): 262-263; Richard V. Clemence y Francis S. Doody. *The Schumpeterian System*, Addison Wesley Press, Cambridge, 1950, pp. 52 ss.

considerar la actividad empresarial como simplemente la fundación de nuevas empresas carece por completo de validez, ya que no consiste simplemente en eso, no es la mera innovación; es un *ajuste* a lo incierto, a las cambiantes condiciones del futuro.⁶⁹ Este ajuste se lleva a cabo constantemente y no queda agotado en ningún acto de inversión particular.

Debemos llegar a la conclusión de que la tentativa digna de alabanza, hecha por Schumpeter, de extraer una teoría del ciclo económico a partir de un análisis económico general es un fracaso. Casi dio con la explicación correcta cuando declaró que la única otra explicación que podía encontrarse para el ciclo económico sería una acumulación de *errores* de los empresarios, pero no vio razón alguna ni causa objetiva para que existiera tal cúmulo de errores. Lo cual es perfectamente cierto ¡respecto del mercado libre, no intervenido!

17. OTRAS FALACIAS DEL SISTEMA KEYNESIANO

Hemos visto que, aun en caso de que las funciones keynesianas fueran correctas y los gastos sociales cayeran por debajo del ingreso, por encima de cierto punto y viceversa, esto no tendría consecuencias perjudiciales para la economía. El nivel del ingreso nacional monetario y, en consecuencia, del atesoramiento, es una ficción. En esta sección proseguiremos nuestro análisis del sistema keynesiano y demostraremos con más claridad algunas graves falacias dentro del mismo sistema. En otras palabras, veremos que la función consumo y la inversión no son determinantes últimos del ingreso social (en tanto que, precedentemente, hemos demostrado que el hecho de que sean o no determinantes no implica ninguna diferencia especial).

69. En la medida en que la innovación sea un proceso comercial regular de investigación y desarrollo, las rentas de las innovaciones irán a enriquecer a los trabajadores de investigación y desarrollo de las empresas, más bien que a aumentar los beneficios empresariales. Véase Carolyn Shaw Solo, «Innovation in the Capitalist Process: A Critique of the Schumpeterian Theory», *Quarterly Journal of Economics*, agosto de 1951, pp. 417-428.

a) *El interés y la inversión*

La inversión, aunque sea el factor dinámico y versátil dentro del sistema keynesiano, es también hijo adoptivo del sistema. Los keynesianos han discrepado sobre los determinantes causales de la inversión. Originariamente, Keynes la vinculó con la tasa de interés en comparación con la eficiencia marginal del capital, o perspectiva de ingreso neto. Se supone que la tasa de interés está determinada por la relación monetaria; como vimos, tal idea es falaz. En realidad, la tasa de retorno neto de equilibrio *es* la tasa de interés, la tasa natural a la cual se ajusta la tasa de títulos. Vimos también que las modificaciones en la tasa de interés, más que ser *causa* de cambios en la inversión, se corresponden con las modificaciones en la preferencia temporal, las cuales se reflejan en modificaciones en las decisiones entre consumo e inversión. Las modificaciones en la tasa de interés y en la inversión son dos caras de la misma moneda, ambas determinadas por las valoraciones individuales y las preferencias temporales.

Algunos «críticos» del sistema keynesiano, como Pigou, también cometen el error de tomar la tasa de interés como causa de los cambios en la inversión y considerarla determinada por la relación monetaria; Pigou afirma que los precios a la baja liberarán efectivo como para reducir la tasa de interés, estimular la inversión y así, por último, restablecer la plena ocupación. Los keynesianos modernos se han inclinado por abandonar lo intrincado de la relación entre interés e inversión y, simplemente, se declaran agnósticos en cuanto a los factores que determinan la inversión. Fundan su opinión en una supuesta determinación del consumo.⁷⁰

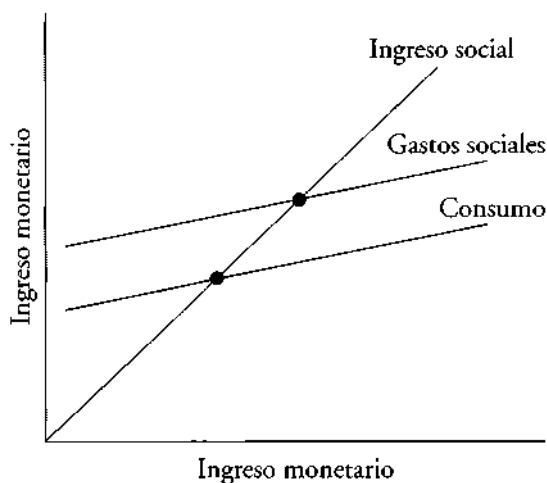
70. Algunos keynesianos atribuyen la inversión al «principio de aceleración» (véase más atrás). La tesis del «estancamiento» de Hansen —que la inversión es determinada por el crecimiento de la población, la tasa de mejoramiento tecnológico, etc.— felizmente parece ser cosa del pasado.

b) *La «función consumo»*

Los keynesianos tienen poca seguridad respecto de la inversión, pero han sido muy enfáticos en cuanto al consumo. La inversión es un gasto versátil e incierto. El consumo acumulado, en cambio, es una «función» pasiva y estable del ingreso social inmediato anterior. Los gastos totales netos, que determinan e igualan el ingreso neto total dentro de un período (el gasto bruto *entre* etapas de producción, desgraciadamente, queda fuera de la discusión), constan de inversión y consumo. Además, el consumo se comporta siempre de un modo tal que, por debajo de cierto nivel de ingreso, el consumo será mayor que el ingreso, y por encima de tal nivel será menor. La figura 9 ilustra la relación entre consumo, inversión, gasto e ingreso social.

La relación entre ingreso y gasto es la misma que se mostró en la figura 5. Vemos ahora el motivo por el cual los keynesianos suponen la curva del gasto con una inclinación menor que la del ingreso. Se supone que el consumo tiene la misma inclinación que los gastos,

FIGURA 9
RELACIONES ENTRE CONSUMO, INVERSIÓN,
GASTO E INGRESO SOCIAL DE ACUERDO
CON EL SISTEMA KEYNESIANO



pues la inversión no se relaciona con el ingreso porque los determinantes son desconocidos. De ahí que se describa la inversión como carente de relación funcional con el ingreso y se la represente como un espacio vacío constante entre las líneas de gasto y de consumo.

La estabilidad de la pasiva función consumo, en comparación con la versatilidad de la activa inversión, es la piedra angular del sistema keynesiano. Este supuesto está tan lleno de errores graves que se hace necesario tratarlos uno por uno.

a) ¿Cómo justifican los keynesianos el supuesto de una función consumo estable como la que representa la figura anterior? Una vía consistió en utilizar «estudios presupuestarios» —estudios sectoriales de la relación entre el ingreso y el gasto familiares por grupos de ingreso en un año dado—. Los estudios de presupuesto, tales como el del Comité Nacional de Recursos, a mediados de los años treinta, acusaron «funciones consumo» similares, con desatesoramiento creciente por debajo de un cierto punto y atesoramientos por encima de él (es decir, ingreso menor que los gastos por debajo de un cierto punto, y gastos menores que el ingreso por encima de este).

Se supone que esto significa que aquellos que realizaron el «desahorro», es decir, el desatesoramiento, son personas empobrecidas por debajo del nivel de subsistencia que incurren en déficit al pedir préstamos. Pero ¿durante cuánto tiempo se piensa que eso puede continuar? ¿Cómo puede haber déficit continuo? ¿Quién seguirá prestando dinero a esa gente? Es más razonable suponer que los desatesoradores *desacumulan* su capital, previamente acumulado, es decir, que son gente adinerada cuyos negocios experimentan pérdidas durante ese año.

b) Aparte del hecho de que los estudios presupuestarios son mal interpretados, se encuentran involucradas falacias más graves, pues la curva que da el estudio del presupuesto no tiene relación alguna con la función consumo de Keynes! La primera, en el mejor de los casos, da un corte transversal de la relación entre *clases* de gasto familiar e ingreso para un año; la función consumo keynesiana intenta establecer una relación entre el ingreso social *total* y el consumo social total para *cualquier* año dado, manteniendo su validez para un hipotético conjunto de ingresos sociales. En el mejor de los casos, una

curva presupuestaria entera puede adicionarse dando solamente *un punto* en la función consumo keynesiana. Por eso los estudios presupuestarios en modo alguno pueden confirmar los supuestos keynesianos.

c) Otro medio al cual se recurrió para confirmar la función consumo llegó a tener mayor aceptación durante la Segunda Guerra Mundial. Fue la correlación histórico-estadística entre el ingreso nacional y el consumo durante determinado período, por lo general los años treinta. Se pensó que esta ecuación de correlación era la función consumo «estable». Con ese procedimiento hubo gran número de errores. En primer lugar, aun suponiendo que existiera tal relación estable, se trataría solamente de una conclusión *histórica* y *no de una ley teórica*. En física, una ley determinada en forma experimental puede suponerse constante para otras situaciones idénticas; en materia de acción humana, las situaciones históricas no son nunca las mismas y, en consecuencia, ¡no hay constantes cuantitativas! Las situaciones y las valoraciones podrían cambiar en cualquier momento y la relación «estable» puede alterarse. No hay prueba alguna en cuanto a una función consumo estable. Los malos antecedentes que tienen las predicciones (tales como las realizadas sobre la desocupación de posguerra) basadas en ese supuesto no deberían sorprender a nadie.

Más aún, nunca ha quedado establecida una relación estable. El ingreso fue correlacionado con el consumo y con la inversión. Ya que el consumo es una magnitud mucho mayor que la inversión (neta), ¡no es extraño que sus desviaciones *porcentuales* respecto de la ecuación de regresión fueran menores! Además, el ingreso se correlaciona aquí con el 80-90% *de sí mismo*; naturalmente la «estabilidad» es muy grande. Si el ingreso se correlacionara con un *ahorro* de magnitud similar a la de la inversión, no habría mayor estabilidad en la función ingreso-ahorro que en la función «ingreso-inversión».

En tercer lugar, la función consumo es necesariamente una relación *ex ante*; se supone que informa acerca de cuántos consumidores *decidirán* gastar, dado cierto ingreso total. Las estadísticas históricas, en cambio, solamente registran datos *ex post*, lo que da como resultado una historia completamente diferente. Para cualquier *período dado*, por ejemplo, el atesoramiento y el desatesoramiento no pueden

registrarse *ex post*. La verdad es que *ex post*, en los registros contables de partida doble, el ingreso social total es siempre igual al total de gastos sociales. Sin embargo, en el sentido dinámico, *ex ante*, es precisamente la *divergencia* entre el ingreso social total y la totalidad de los gastos sociales (atesoramiento o desatesoramiento) lo que desempeña el rol crucial dentro de la teoría keynesiana. Pero esas divergencias nunca pueden descubrirse, como piensan los keynesianos, mediante el estudio de datos *ex post*. *Ex post*, en verdad, los ahorros son siempre iguales a las inversiones, y los gastos sociales son siempre iguales al ingreso social, de modo que la línea *ex post* de gastos coincide con la línea de ingresos.⁷¹

d) En realidad, la idea íntegra de funciones consumo estables ha quedado ahora desacreditada, aunque muchos keynesianos no comprenden por completo el hecho.⁷² Realmente ellos mismos han admitido que, *a largo plazo*, la función consumo no es estable, ya que el consumo aumenta a medida que lo hace el ingreso, y que *a corto plazo* no es estable porque se ve afectado por toda suerte de factores cambiantes. Pero si no es estable a corto plazo ni lo es a largo plazo, ¿qué clase de estabilidad tiene? ¿Para qué sirve? Hemos visto que los únicos plazos que revisten importancia son el inmediato y el largo plazo, que señala la dirección hacia la cual tiende el inmediato. De nada sirve una especie de situación «intermedia» separada.

71. Véase Lindahl, *op. cit.*, pp. 169 ss. Lindahl expone las dificultades que presenta mezclar una línea de ingresos *ex post* con consumo y gastos *ex ante*, tal como lo hacen los keynesianos. Muestra también cómo las líneas de gasto e ingreso coinciden en caso de que las divergencias entre el ingreso esperado y el realizado afecten el ingreso y no las existencias. Sin embargo, no pueden afectar las existencias, pues, en contra del aserto keynesiano, no existe un atesoramiento, o ningún otro acontecimiento inesperado, que lleve a «un involuntario aumento de los inventarios». El aumento de las existencias jamás es impremeditado, ya que el vendedor tiene la alternativa de vender el artículo al precio de mercado. El hecho de que sus inventarios aumenten significa que, voluntariamente, *ha invertido* en mayores existencias, con la esperanza de un futuro aumento del precio.

72. Dos significativos artículos resumen las desilusiones con la función consumo: Murray E. Polakoff, «Some Critical Observations on the Major Keynesian Building Blocks», *Southern Economic Journal*, octubre de 1954, pp. 141-151, y Leo Fishman, «Consumer Expectations and the Consumption Function», *ibid.*, enero de 1954, pp. 243-251.

e) Es instructivo considerar ahora las razones que el mismo Keynes (en contraste con sus seguidores) ha dado para suponer estable su función consumo. Es realmente una exposición confusa.⁷³ De acuerdo con Keynes, la «propensión a consumir» a partir de un ingreso dado está determinada por dos conjuntos de factores: «objetivos» y «subjetivos». Parece claro, sin embargo, que se trata de decisiones puramente *subjetivas*, de modo que no puede haber *determinantes* objetivos separados. Al clasificar los factores subjetivos, Keynes incurre en la equivocación de subdividir las motivaciones del atesoramiento y de la inversión en categorías de «causas» separadas: precaución, previsión, mejora, etc. En realidad, como vimos, la demanda de dinero se encuentra finalmente determinada por cada individuo, debido a razones de todo tipo, pero todas asociadas con la incertidumbre; los motivos de la inversión son el mantenimiento y la mejora de los futuros niveles de vida. Mediante un truco de prestidigitación, totalmente carente de apoyo fáctico o argumentativo, Keynes simplemente supone que todos esos factores subjetivos se presentan en el corto plazo, aunque admite que a largo plazo van a variar. (Si varían a largo plazo ¿cómo puede su sistema alcanzar una posición de equilibrio?) Simplemente reduce los motivos subjetivos a la organización económica actual, costumbres, niveles de vida, etc., y los supone dados.⁷⁴ Con respecto a los «factores objetivos» (que son en realidad subjetivos, tales como los cambios en la preferencia temporal, las expectativas, etc.), admite que pueden causar cambios a corto plazo en la función consumo (tales como variaciones inesperadas en el valor capital). Las expectativas de cambios futuros en el ingreso pueden afectar el consumo de una persona, pero Keynes simplemente afirma, sin discusión, que este factor «resulta de un promedio para la comunidad en su conjunto». Las preferencias temporales se analizan de una manera muy confusa, suponiendo que la tasa de interés y la preferencia temporal están separadas de la propensión al consumo e influyen sobre ella. De nuevo aquí se presume que las fluctuaciones a corto plazo tienen escaso efecto, y Keynes sencillamente salta a la

73. Keynes, *General Theory*, etc., pp. 89-112.

74. *Ibid.*, pp. 109-110.

conclusión de que la propensión a consumir es, a corto plazo, una función «bastante» estable.⁷⁵

f) El fracaso de la teoría de la función consumo no es solamente el fracaso de una teoría específica, sino también un profundo fracaso epistemológico, puesto que el concepto de una función consumo no tiene cabida en absoluto en la ciencia económica. Esta es *praxeológica*, es decir, que sus proposiciones son absolutamente verdaderas dada la existencia de los axiomas —el axioma básico es la existencia misma de la acción humana—. Luego la ciencia económica no es, y no puede ser, «empírica» en el sentido positivista, es decir, no puede establecer alguna especie de hipótesis empírica, que podría ser cierta o no y que en el mejor de los casos solamente es aproximadamente verdadera. Las «leyes» cuantitativas, empírico-históricas, carecen de valor en la ciencia económica, ya que únicamente pueden ser coincidencias de hechos complejos y no leyes aislables y repetitivas que demuestren ser verdaderas en el futuro. La idea de la función consumo no solamente es errónea en muchos aspectos, sino que, en lo referente a la ciencia económica, carece de relevancia.

Además, el mismo término «función» es inapropiado en un estudio sobre la acción humana. La función implica una relación cuantitativa y determinada, y vimos que no existe tal determinismo cuantitativo. La gente actúa y puede cambiar sus acciones en cualquier momento; no puede haber ninguna clase de determinantes causales externos y constantes. El término «función» solamente es apropiado para el movimiento inmotivado y repetible de la materia inorgánica.

En conclusión, no hay razón alguna para suponer que, en algún punto, los gastos estarán por debajo del ingreso, mientras que, en otros puntos más abajo, se encontrarán por encima de él. La ciencia económica no sabe *ni puede saber ex ante* cómo se encontrará el gasto en relación con el ingreso; en cualquier punto, podría ser igual, o podría haber atesoramiento o desatesoramiento neto. Las decisiones

75. ¿Qué significado se supone que tiene «razonablemente»? ¿Cómo puede una ley teórica basarse en una «razonable» estabilidad? ¿Más estable que otras funciones? ¿Cuáles son los fundamentos de este supuesto, en particular como ley de la acción humana? *Ibíd.*, pp. 89-96.

últimas las toman los individuos y no pueden ser determinadas por la ciencia. En consecuencia, no hay tal función de gastos estable, de ninguna especie.

c) *El multiplicador*

El «multiplicador», que en su tiempo gozó de alta estima, felizmente ha perdido ahora su popularidad, a medida que los economistas han empezado a comprender que no es más que el reverso de la «estable función consumo». Sin embargo, lo absurdo del multiplicador aún no ha sido debidamente apreciado. La teoría del «multiplicador de la inversión» es, más o menos, la siguiente:

$$\text{Ingreso social} = \text{Consumo} + \text{Inversión}$$

El consumo es una función estable del ingreso, según se descubre por la correlación estadística, etc. Digamos, en aras de la sencillez, que el consumo será siempre 0,80 del ingreso.⁷⁶ En tal caso:

$$\begin{aligned} \text{Ingreso} &= 0,80 (\text{Ingreso}) + \text{Inversión} \\ 0,20 (\text{Ingreso}) &= \text{Inversión}; \text{ o} \\ \text{Ingreso} &= 5 (\text{Inversión}) \end{aligned}$$

El «5» es el «multiplicador de la inversión». Resulta obvio, entonces, que todo lo que se necesita para aumentar el ingreso social en dinero en cierta cantidad es incrementar las inversiones en 1/5 de tal importe, y el multiplicador mágico hará lo demás. Los primeros keynesianos creyeron que se acercaban a esa meta estimulando la inversión privada; más tarde se dieron cuenta de que, si la inversión es un factor «activo» volátil, los gastos del gobierno no son menos activos y sí más ciertos, de modo que debe confiarse en los gastos gubernamentales para que suministren el necesario efecto multipli-

76. En realidad, la forma de la función keynesiana es generalmente «lineal», es decir, $\text{Consumo} = 0,80 (\text{Ingreso}) + 20$. La forma que se da en el texto simplifica la exposición, sin cambiar su esencia.

gador. La creación de dinero nuevo sería efectiva en alto grado, ya que entonces el gobierno estaría seguro de no reducir los fondos privados. De ahí el fundamento para llamar «inversiones» a todos los gastos del gobierno: es «inversión» porque no se encuentra pasivamente ligada al ingreso.

A continuación presentamos un «multiplicador» mucho más potente, siempre sobre una base keynesiana, *sobre la cual no se le puede hacer objeción alguna*. Es una *reductio ad absurdum*, pero no se trata simplemente de una parodia, pues es coherente con el método keynesiano.

Ingreso social = Ingreso de (póngase el nombre de cualquier persona, digamos el del lector) + Ingreso de todos los demás.

Usemos símbolos:

Ingreso social = Y

Ingreso del lector = R

Ingreso de todos los demás = V

Encontramos que V es una función completamente estable de Y . Colocamos los dos en coordenadas y encontramos una correlación histórica de uno a uno entre ellos. Es una función enormemente estable, mucho más que la «función consumo». Por otro lado, póngase R contra Y . Aquí encontramos, en vez de una perfecta correlación, solamente la más remota de las conexiones entre el fluctuante ingreso del lector de estas líneas y el ingreso social. Luego este ingreso del lector es el elemento activo, volátil e incierto dentro del ingreso social, mientras que el ingreso de todos los demás es pasivo, estable, determinado por el ingreso social.

Digamos que la ecuación llega a esto:

$$V = 0,99999 Y$$

Por tanto:

$$Y = 0,99999 Y + R$$

$$0,00001 Y = R$$

$$Y = 100.000 R$$

Este es el multiplicador personal propio del lector, mucho más poderoso que el multiplicador de la inversión. Para aumentar el ingreso social, poniendo así remedio a la depresión, solamente se requiere que el gobierno imprima cierto número de billetes y se los dé al lector de estas líneas. Los gastos del lector harán «funcionar la bomba» para un aumento de 100.000 veces en el ingreso nacional.⁷⁷

18. LA FALACIA DEL PRINCIPIO DE ACELERACIÓN

Algunos keynesianos han adoptado el «principio de aceleración» como explicación de la inversión, para luego combinarlo con el «multiplicador» y suministrar diversos «modelos» matemáticos del ciclo económico. Sin embargo, el principio de aceleración es anterior a Keynes, y puede ser considerado por sus propios méritos. Casi siempre se lo usa para explicar el comportamiento de la inversión dentro del ciclo económico.

La esencia del principio de aceleración puede resumirse como sigue.

Tomemos cierta empresa o industria, preferentemente productora de bienes de consumo de primer orden. Supongamos que la empresa produce 100 unidades de un artículo durante cierto periodo, y que en esa producción se necesitan 10 máquinas de cierto tipo. Si el período es de un año, los consumidores demandan y adquieren 100 unidades del producto por año. La empresa tiene en existencia 10 máquinas. Supongamos que la vida útil promedio de una máquina sea de 10 años. En situación de equilibrio, la empresa compra como reposición una máquina todos los años (suponiendo que compró todos los años una nueva máquina, para llegar a 10).⁷⁸ Supongamos ahora que hay un aumento del 20% en la demanda de los consumidores respecto de lo que produce la empresa. Ahora, los consumidores

77. Véase también Hazlitt, *The Failure*, etc., pp. 135-155.

78. Habitualmente no se advierte que esa fórmula de reposición, necesaria para el principio de aceleración, solamente sería aplicable a aquellas empresas o industrias que han estado creciendo en tamaño rápida y continuamente.

desean adquirir 120 unidades del producto. Suponiendo una tasa fija de inversión de capital para la producción, se hace ahora necesario que la empresa tenga 12 máquinas (manteniendo la relación de 1 máquina por cada 10 unidades de producto anual). Con el fin de disponer de las 12 máquinas, este año tiene que comprar 2 máquinas adicionales. Agréguese esta demanda a la habitual de 1 máquina y se verá que hubo un aumento de demanda de esas máquinas del 200%. Un 20% de aumento en la demanda del producto ha determinado un aumento del 200% en la demanda del bien de capital. *De ahí* —dicen los patrocinadores del principio de aceleración— que un aumento en la demanda para consumo *en general* determina un incremento enormemente magnificado en la demanda de bienes de capital. O, más bien, determina un aumento más que proporcional en la demanda de bienes de capital «fijos» y de elevada *durabilidad*. Es obvio que si los bienes de capital solamente duraran un año no recibirían ningún efecto magnificador. La esencia del principio de aceleración está en la relación entre la demanda incrementada y el bajo nivel de la demanda de reposición para un bien durable. Cuanto más durable sea el bien, mayor será el efecto de magnificación y, en consecuencia, mayor el efecto de aceleración.

Supongamos ahora que en el año siguiente la demanda del producto por parte del consumidor permanece en 20 unidades. No hubo modificación en la demanda del consumidor, del segundo año (cuando cambió de 100 a 120) al tercero y, no obstante, señalan los aceleracionistas, están ocurriendo cosas espantosas en la demanda de capital fijo, pues ahora ya no es necesario que las empresas compren ninguna máquina nueva, fuera de lo requerido para reposición. Lo que se necesita para reposición sigue siendo solamente una máquina por año. De lo que resulta que, mientras el cambio es cero en la demanda de bienes de consumo, existe una *disminución* del 200% en la demanda de capital fijo. A la larga, por supuesto, la situación se estabiliza en equilibrio con 120 unidades de producto y una unidad de reposición. Pero a corto plazo ha conducido a que un aumento del 20% en la demanda del consumidor primero aumente 200% la demanda de capital fijo y luego provoque una disminución del 200%.

Para los sostenedores del principio de aceleración, esta ilustración es la clave de los rasgos principales del ciclo económico: las mayores fluctuaciones en las industrias de bienes de capital fijos en comparación con las de bienes de consumo, y los errores en masa puestos en evidencia por la crisis en la industria de bienes de inversión. El principio de aceleración salta del ejemplo de una empresa aislada al tratamiento del consumo acumulado y de la inversión acumulada. Todo el mundo sabe, dicen, que el consumo aumenta en un estado de auge. Ese aumento del consumo acelera y magnifica los aumentos de las inversiones. En consecuencia, la tasa de incremento de consumo se detiene y declina la inversión en bienes de capital fijo. Además de declinar la demanda para consumo, aparece un «exceso de capacidad» en el capital fijo (otro rasgo de la depresión).

El principio de aceleración está lleno de errores. Una falacia importante, que se encuentra en el corazón del principio, ha sido revelada por el profesor Hutt.⁷⁹ Hemos visto que la demanda del consumidor aumenta en 20%, pero ¿por qué habrá que comprar dos máquinas más *en un año*? ¿Qué tiene que ver el año con eso? Si analizamos bien el asunto, encontramos que el año es una unidad puramente arbitraria e irrelevante, aun dentro de los términos del ejemplo mismo. Con igual facilidad podríamos tomar una *semana* como período. Entonces tendríamos que decir que la demanda del consumidor (que después de todo sigue continuamente) aumenta 20% en la primera semana y por eso se necesita un aumento del 200% en la demanda de máquinas en la primera *semana* (o aun un aumento *infinito*, en caso de que la reposición no ocurra precisamente en la primera semana) seguido por una declinación del 200% (o infinita) en la semana siguiente y, después de eso, por la estabilidad. Los aceleracionistas nunca usan la semana debido a que, si lo hicieran, el ejemplo resultaría flagrantemente inaplicable a la vida real, en la que no se advierten tales fluctuaciones enormes en el curso de un par de

79. Véase su brillante crítica sobre el principio de aceleración en W.H. Hutt, *Coordination and the Price System*, no publicado, pero que puede obtenerse por intermedio de la Foundation for Economic Education, Irvington-on-Hudson, 1955, pp. 73-117.

semanas. *Pero una semana no es más arbitraria que un año.* En realidad, el único período *no* arbitrario que podría elegirse sería el de la vida útil de la máquina (es decir, 10 años). Sobre un período de *diez* años, la demanda de máquinas anteriormente era de 10, en la década precedente, y en la década actual y en las sucesivas será de 10 más las 2 adicionales, o sea: 12. En suma, durante el período de diez años la demanda de máquinas aumentará *precisamente en la misma proporción* que la demanda de bienes de consumo y no habrá efecto magnificador alguno.

Ya que en los negocios se compra y se produce para períodos planificados que cubren la vida útil de los equipos, no hay motivo para suponer que el mercado no planificará la producción de manera adecuada sin las erráticas fluctuaciones que fabrica el modelo del principio de aceleración. En realidad, no es válido decir que el incremento del consumo *necesite* un inmediato aumento en la producción de maquinarias; por el contrario, solamente un aumento del ahorro y la inversión en máquinas, en determinadas circunstancias elegidas por los empresarios estrictamente sobre la base de ganancias esperadas, es lo que *permite* un aumento de la producción de bienes de consumo para el futuro.

En segundo lugar, el principio de aceleración da un salto completamente injustificado de la empresa o industria particular a la economía entera. Un 20% de aumento en la demanda para consumo en un punto tiene que significar una reducción del 20% en el consumo en alguna otra parte, puesto que ¿cómo puede aumentar la demanda general para consumo? Solamente puede hacerlo por un cambio en el ahorro. Pero, si el ahorro disminuye, quedan menos fondos disponibles para la inversión. Si hay menos *fondos* disponibles para la inversión, ¿cómo podrá esta aumentar aún *más* que el consumo? Ciertamente el hecho es que, cuando el consumo aumenta, hay menos fondos disponibles para la inversión. El consumo y la inversión compiten en cuanto a la utilización de los fondos.

Otra consideración importante es que la prueba del principio de aceleración se formula en términos *físicos* y no *monetarios*. En realidad, la demanda para consumo, en particular la demanda para consumo *acumulada* y la demanda de bienes de capital, no puede

expresarse en términos físicos; tiene que hacerlo en términos monetarios, ya que la demanda de bienes es el reverso de la *oferta* de dinero para intercambio en el mercado. Si la demanda del consumidor aumenta, sea para un bien o para todos, aumenta en términos monetarios, con lo que hace subir los precios de los bienes de consumo. Sin embargo, notamos que no hubo ninguna clase de estudio en cuanto a precios o relaciones de precios en el principio de aceleración. Esta omisión es por sí sola suficiente para invalidar el principio entero.⁸⁰ El principio de aceleración simplemente se desliza de una demostración en términos *físicos* a una conclusión en términos *monetarios*.

Además, el principio de aceleración supone una relación constante entre el capital «fijo» y el producto, sin considerar la posibilidad de obtener el producto según el empleo más o menos intenso de los factores. Supone también que las nuevas máquinas se producen prácticamente de una manera instantánea, con lo cual ignora el requisito del período de producción.

En realidad, el principio de aceleración íntegro es falazmente mecanicista; supone reacciones automáticas por parte de los empresarios frente a datos *actuales*, y así pasa por alto un hecho muy importante relacionado con la función empresarial: que esta es *especulativa*, que su esencia está en la estimación de los datos del futuro incierto. En consecuencia, involucra la apreciación, por parte de los hombres de negocios, de situaciones futuras, y no simplemente reacciones ciegas ante datos del pasado. Los empresarios que tienen éxito son aquellos que mejor prevén el futuro. ¿Por qué no podrán prever la supuesta retracción de la demanda y adecuar sus inversiones según lo previsto? De hecho, será eso lo que harán. Si el economista, armado del conocimiento del principio de aceleración, piensa que estará en condiciones de operar con mayores ganancias que el empresario, que en general tiene éxito ¿por qué no se convierte en empresario y cosecha él mismo el beneficio del éxito? Todas las teorías sobre el ciclo económico que tratan de demostrar el error general del empresario

80. No tomar en cuenta los precios y las relaciones de los precios es fuente de muchas falacias económicas.

en el mercado naufragan en este problema. No tienen respuesta para la pregunta crucial: ¿Por qué todo un conjunto de personas altamente capaces en cuanto a apreciar el futuro súbitamente caen en errores de previsión?

Una pista para llegar a la teoría correcta sobre los ciclos económicos está en el hecho de que, escondido en alguna nota o cláusula menor de todas las teorías sobre el ciclo económico, se encuentra el supuesto de que la oferta de dinero se expande durante el auge, en particular a través de la expansión de créditos bancarios. El hecho de que esta sea una condición necesaria en todas las teorías debiera llevarnos a explicar más este factor: tal vez sea también una condición suficiente. Pero, como vimos, no puede haber expansión de crédito bancario dentro del mercado libre, ya que es equivalente a la emisión de recibos de depósito fraudulentos. Debemos dejar para el capítulo siguiente el estudio positivo de la teoría del ciclo económico, ya que no puede haber ciclos económicos en el mercado libre.

Los teóricos del ciclo económico siempre han pretendido ser más «realistas» que la generalidad de los teóricos de la ciencia económica. Con las excepciones de Mises y Hayek (correctamente) y Schumpeter (de manera falaz), ninguno ha intentado deducir su teoría del ciclo económico a partir del análisis económico general.⁸¹ Debería quedar claro que se trata de un requisito necesario para una explicación satisfactoria del ciclo económico. Algunos en realidad han descartado explícitamente la totalidad del análisis económico en su estudio del ciclo económico, mientras que la mayoría de los autores se valen de «modelos» acumulativos, sin relación alguna con un análisis económico general de la acción individual. Todos ellos incurrir en la falacia del «realismo conceptual», es decir, de valerse de conceptos acumulativos para barajarlos a voluntad sin relacionarlos con la acción individual real, pero pensando que algo dicen acerca del mundo real. El teórico del ciclo económico fija su atención en curvas

81. Véase Mises, *Human Action*, pp. 581 y ss.; S.S. Kuznets, «Relations Between Capital Goods and Finished Products in the Business Cycle», *Economic Essays in Honor of Wesley Clair Mitchell* (Columbia University Press, Nueva York, 1935), p. 228; y Hahn, «Common Sense Economics», pp. 139-143.

sinusoidales, en modelos matemáticos y en curvas de todo tipo: baraja ecuaciones e interacciones e intenta expresar algo acerca del sistema económico o acerca de la acción humana. Realmente no lo hace. La mayor parte de las teorías actuales sobre el ciclo económico no constituyen en absoluto parte de la ciencia económica, sino manipulaciones carentes de significado de ecuaciones matemáticas y diagramas geométricos.⁸²

82. Véase la excelente crítica de Leland B. Yeager sobre las versiones keynesianas de neostancamiento de «la economía del crecimiento» de Harrod y Domar, que hacen uso del principio de aceleración. Yeager, *op. cit.*, pp. 53-63.

Capítulo duodécimo

Las consecuencias económicas de la intervención violenta en el mercado

I. INTRODUCCIÓN

Hasta este momento hemos supuesto que no ocurren actos violentos dentro de la sociedad, ya se trate de personas o de bienes; hemos trazado el análisis económico de la sociedad libre, del mercado libre, en el que las personas hacen entre sí tratos en forma pacífica y jamás recurren a la violencia. Esa es la construcción o «modelo» del mercado puramente libre. Y este modelo, tal vez considerado de una manera imperfecta, ha sido el principal objeto del análisis económico a través de la historia de la disciplina.

Sin embargo, con el fin de completar el cuadro económico de nuestro mundo, es preciso extender el análisis económico a la naturaleza y consecuencias de los actos violentos y sus interrelaciones dentro de la sociedad, incluyendo la intervención en el mercado y la abolición violenta del mercado («socialismo»). El análisis económico de la intervención y del socialismo se ha desarrollado mucho más recientemente que el análisis del mercado libre.¹ En este libro, las limitaciones de espacio nos impiden profundizar en cuanto a las consecuencias de la intervención en igual medida en que lo hicimos con el tratamiento de la economía del mercado libre. Sin embargo, nuestras

1. Algunos economistas, en especial Edwin Cannan, han negado que el análisis económico pueda aplicarse a los actos de intervención violenta. Pero, por el contrario, la ciencia económica es el análisis praxeológico de las acciones humanas, y las interrelaciones violentas son formas de acción que pueden analizarse.

investigaciones sobre el intervencionismo quedan resumidas en este capítulo final.

Una razón para que la ciencia económica haya tendido a concentrar su atención sobre el mercado libre reside en que aquí se presenta cierta especie de orden emanado de un conjunto de acciones, aparentemente «anárquico» y «carente de todo plan». Vimos que, en lugar de la «anarquía de producción», que una persona poco versada pudiera advertir en el mercado libre, en verdad surge una forma ordenada y estructurada de responder a los deseos de todas las personas y adecuada para adaptarse a situaciones cambiantes. Así, como vimos, las acciones libres y voluntarias de los individuos se combinan ordenadamente dando lugar a procesos en apariencia misteriosos, tales como la formación de los precios, el ingreso, el dinero, el cálculo económico, las ganancias y pérdidas, y la producción.

El hecho de que toda persona, al perseguir su propio interés, propugne los intereses de todos los demás constituye una *conclusión* a que llega el análisis económico y no un *supuesto* sobre el que se apoya. Muchos críticos han acusado a los economistas de «prejujgar» en favor de la economía de mercado libre. Pero esta, y toda otra conclusión de la ciencia económica, no es un prejujgamiento sino un *post judice* (por usar una feliz expresión del profesor E. Merrill Root); un juicio formado *después* de investigar y no de antemano.² Las preferencias personales, además, son independientes de la validez de los procedimientos analíticos. Las preferencias personales del analista no tienen interés para la ciencia económica; lo relevante es la validez del método en sí.

2. ¿Acaso puede sorprender que los primeros economistas, todos ellos personas religiosas, se maravillaran frente al descubrimiento de su época de la armonía que reinaba en todo el mercado libre, y tendieran a atribuir tal beneficio a una «mano oculta» o armonía divina? Es para nosotros más fácil burlarnos de ese entusiasmo que comprender que en nada disminuye la validez del análisis.

Los autores convencionales objetan que el «optimismo» de la escuela francesa del siglo XIX se complacía en una cándida *Harmonielehre* —idea mística de una armonía de ordenamiento divino—. Pero semejante imputación pasa por alto el hecho de que los franceses optimistas se basaban en la bien conocida «economía de bienestar», según la cual los intercambios voluntarios en el mercado libre conducen armoniosamente al beneficio de todos. Por ejemplo, véase About, *Handbook of Social Economy*, pp. 104-112.

2. UNA TIPOLOGÍA DE LA INTERVENCIÓN

La intervención consiste en el uso de fuerza física agresiva dentro de la sociedad; significa sustituir las acciones voluntarias por la coacción. Debe recordarse que, desde el punto de vista *praxeológico*, no hay diferencia en que la aplicación de esa fuerza sea individual o grupal; la naturaleza económica y las consecuencias de la acción son las mismas.

Los Estados son, en la práctica, los que realizan la gran masa de intervenciones, ya que en la sociedad el Estado es la única organización que está legalmente autorizada para hacer uso de la violencia y la única entidad que legalmente obtiene sus ingresos de una imposición compulsiva. En consecuencia, será conveniente limitar nuestro estudio a la intervención del *gobierno* —pero hay que tener presente que las personas privadas pueden hacer uso ilegal de la fuerza y que el gobierno, en forma abierta o encubierta, puede permitir que grupos privilegiados empleen la violencia contra las personas o los bienes de otros—.

¿Qué tipos de intervención puede cometer una persona o un grupo? Poco o nada se ha hecho hasta ahora para elaborar una tipología sistematizada de la intervención; los economistas simplemente se han ocupado de acciones distintas en apariencia, tales como el control de precios, el otorgamiento de licencias, la inflación, etc. Sin embargo, podemos clasificar las intervenciones en tres grandes categorías. En primer término, aquella en la cual *el que interviene*, o «agresor» (la persona o grupo que inicia la violencia), puede ordenar a un sujeto individual que haga o no haga ciertas cosas y cuando tales acciones *solamente* conciernen individualmente a la persona o a sus bienes. En suma, el que interviene puede restringir el uso de los bienes pertenecientes al individuo donde no está involucrado el intercambio con otros. Esto puede llamarse *intervención autística*, en la que la orden específica solamente comprende a un sujeto específico. En segundo lugar, el que interviene puede llevar a cabo de manera compulsiva un *intercambio* entre otro individuo y él mismo, u obligar a otro a que le proporcione un «obsequio». Podemos llamar a esta *intervención binaria*, ya que establece una relación hegemónica entre dos

personas: el que interviene y el sujeto. En tercer lugar, el caso en que el invasor puede compeler o prohibir un intercambio entre *un par* de sujetos (los intercambios siempre tienen lugar entre *dos* personas). En este caso, tenemos una intervención *triangular*, en la que se crea una relación hegemónica entre el invasor y *dos* que intercambian, reales o potenciales. Todas estas intervenciones son ejemplos de relación *hegemónica* (véase el capítulo 2), donde la relación es de mandato y obediencia —a diferencia de la relación contractual del mercado, que es voluntaria y de mutuo beneficio—.

La intervención autística ocurre, pues, cuando el que interviene ejerce coerción sobre un sujeto sin recibir a cambio ningún bien o servicio. El homicidio es un ejemplo; otro sería la obligatoriedad o la prohibición de alguna expresión oral u observancia religiosa. Aun si el que interviene es el Estado, que emite un edicto obligatorio para todos los miembros de la sociedad, en sí, sigue siendo autístico, ya que las líneas de fuerza se irradian, por decirlo así, del Estado a cada individuo aislado. La intervención binaria, en la que el que interviene fuerza al sujeto a hacer un intercambio u obsequio al primero, queda ejemplificada con los impuestos, la conscripción y el servicio obligatorio de integrar jurados. La esclavitud es otro ejemplo de intercambio coercitivo entre el dueño y el esclavo.

Ejemplos de intervención triangular, donde el que interviene compele al intercambio entre conjuntos de *otros* dos individuos o lo prohíbe, son el control de precios y el otorgamiento de licencias. Bajo el control de precios, el Estado prohíbe a todo par de individuos que realicen intercambios por debajo o por encima de cierta tasa fijada; las licencias prohíben a ciertas personas que hagan ciertos intercambios específicos. Es bastante curioso que los autores que escriben sobre economía política solamente hayan reconocido como «intervención» los casos de la tercera categoría. Es comprensible que los economistas hayan pasado por alto la intervención autística, pues lo cierto es que la ciencia económica poco puede decir acerca de acontecimientos que están fuera del nexo del intercambio monetario. Menos excusa hay para la omisión de la intervención binaria.

3. LOS EFECTOS DIRECTOS DE LA INTERVENCIÓN SOBRE LA «UTILIDAD»

Al rastrear los efectos de la intervención, debemos explorar tanto las consecuencias directas como las indirectas. En primer término, la intervención tendrá consecuencias directas e inmediatas sobre la «utilidad» de los que participan. Por una parte, cuando la sociedad es libre y no hay intervención, cada uno procederá de la manera que considere que elevará al máximo su utilidad, es decir, que lo llevará a la mejor de las situaciones, dentro de su escala de valores. En suma, la utilidad *ex ante* quedará en su punto más alto (no debemos interpretar «utilidad» como referida a un número cardinal). Todo intercambio en el mercado libre, de hecho todo acto dentro de la sociedad libre, ocurre debido a que cada parte espera beneficiarse con él. Si podemos valernos del término «sociedad» para describir el conjunto de todos los intercambios individuales, podemos entonces decir que el mercado libre lleva a su punto más alto la utilidad social, ya que todos salen ganando en utilidad con sus acciones libres.³ La intervención coercitiva, en cambio, significa *per se* que el individuo o los individuos sujetos a coerción *se ven obligados a hacer, por la fuerza, lo que voluntariamente no hubieran hecho*. La persona que se encuentra sujeta a coerción se ve impelida a modificar su actitud sea en lo que respecta a una acción o a una abstención de actuar debido a la amenaza de violencia. La persona sujeta a coerción, en consecuencia, *siempre pierde utilidad como resultado de la intervención*, pues sus acciones han quedado modificadas por la fuerza. En las intervenciones autísticas y en las binarias los individuos pierden utilidad; en las intervenciones triangulares, por lo menos uno y a veces ambos actores pierden utilidad.

¿Quién gana utilidad *ex ante*? Es claro que el que interviene; si así no fuera, no habría realizado la intervención. En el caso de la

3. El estudio de las consecuencias directas en la utilidad de la intervención o no intervención corresponde particularmente al ámbito de la «economía del bienestar». Para una crítica y un esbozo de una reconstrucción de la economía de bienestar, véase Rothbard, «Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics», *loc. cit.*

intervención binaria, él mismo gana directamente en bienes o servicios intercambiables a expensas del que está sujeto a su intervención.⁴ En los casos de intervención autística y triangular, gana en el sentido de bienestar psíquico, al imponer reglamentaciones sobre otros (o tal vez, al conseguir una justificación aparente para otras intervenciones binarias).

En contraste con lo que ocurre en el mercado libre, todos los casos de intervención provocan ganancias a un grupo de personas *a expensas* de otro. En las intervenciones binarias, las ganancias y pérdidas directas son «tangibles», en forma de bienes y servicios intercambiables; en otros casos, las ganancias directas constan de satisfacciones no intercambiables obtenidas por los que intervienen, y la pérdida directa es impuesta coercitivamente a una actividad considerada por el que interviene como menos satisfactoria.

Antes de que se desarrollara la ciencia económica, la gente consideraba que el intercambio y el mercado beneficiaban a una parte a expensas de la otra. Esa fue la raíz de la manera mercantilista de ver el mercado, es decir, lo que Ludwig von Mises llama «el dogma de Montaigne». La ciencia económica ha demostrado que eso es falaz, pues en el mercado se benefician *ambos* participantes del intercambio.⁵ Por esa razón en el mercado *no puede existir lo que se denomina*

4. Tal vez podamos hacer notar aquí que el sociólogo alemán Franz Oppenheimer, en su distinción entre el mercado libre y la intervención binaria como medio «económico» en oposición a «político», para satisfacer los propios deseos dice: «Hay dos medios fundamentalmente opuestos por los que el hombre que requiere su sustento se ve impulsado a obtener los medios necesarios para satisfacer sus apetencias. Ellos son el trabajo y el robo, el propio trabajo y la apropiación por la fuerza del trabajo de otro [...] Me propongo [...] llamar al trabajo propio y al intercambio equivalente de este por el trabajo de otro “medio económico” para satisfacer las necesidades, en tanto que la no compensada apropiación del trabajo de otro será llamada “medio político” [...]. El Estado es una organización de los medios políticos». Oppenheimer, *The State*, pp. 24-27.

5. Una de las raíces de esta falacia es la idea de que, en un intercambio, las dos cosas que se intercambian son, o debieran ser, de valor «igual» y de que la «desigualdad» de valor es demostrativa de «explotación». Hemos visto, por el contrario, que todo intercambio involucra desigualdad de valores para cada mercancía, entre comprador y vendedor, y que es precisamente esa doble desigualdad de valores lo que posibilita el intercambio. Un ejemplo que hace resaltar tal falacia es la bien conocida obra de Yves Simon,

explotación. Pero la tesis según la cual habría conflicto de intereses es cierta, siempre que el Estado, o algún otro sujeto, interviene en el mercado aplicando métodos violentos. En tal situación, el que interviene gana a expensas de los sujetos intervenidos, que pierden utilidad. En el mercado, todo es armonía. Pero tan pronto como aparece en escena la intervención, queda creado el conflicto, y la gente intenta participar en la revuelta como ganador neto y no como perdedor neto —como parte del grupo interventor y no como una de sus víctimas—. La institución misma del impuesto asegura que algunos estén entre los que obtienen ganancias netas mientras otros sufren pérdidas netas.⁶ Ya que todas las acciones del Estado se apoyan en

Philosophy of Democratic Government (University of Chicago Press, Chicago, 1951), capítulo IV.

6. Se ha puesto de moda afirmar que John C. Calhoun se adelantó a la doctrina marxista de la explotación de clases, pero, en realidad, las «clases» de Calhoun eran *castas*: criaturas de la intervención misma del Estado. En particular, Calhoun vio que la intervención binaria del impuesto siempre tiene que ocurrir de modo que algunas personas de la comunidad se conviertan en pagadores netos de fondos impositivos, y otras en receptores netos. Definió a estas últimas como «clase gobernante» y a las primeras como los «gobernados». Así: «Pocos como son, comparativamente, los agentes y empleados del gobierno constituyen aquella parte de la comunidad que es exclusivamente receptora del producto de los impuestos [...]. Pero ya que quienes reciben constituyen solamente una parte de la comunidad, de ahí se desprende [...] que la acción [del proceso fiscal] debe ser desigual entre quienes pagan los impuestos y los receptores de su beneficio. Tampoco puede ser de otra manera; a menos que lo que se recauda de cada individuo, en forma de impuestos, deba devolverse en forma de desembolsos, lo que haría el proceso negativo y absurdo [...]. La consecuencia necesaria tiene que ser que alguna parte de la comunidad tiene que pagar en impuestos más que lo que recibe como desembolsos, en tanto que otra recibe en desembolsos más que lo que paga como impuestos. Por lo tanto, es evidente [...] que los impuestos deben, en efecto, ser bonificaciones para aquella parte de la comunidad que recibe como desembolso más que lo que paga en impuestos, en tanto que, para la otra, que paga como impuestos más que lo que recibe en desembolsos, los impuestos son, en realidad, cargas, y no bonificaciones. Esta consecuencia es inevitable. Es resultante de la naturaleza del proceso, aunque los gravámenes se impongan con tal igualdad [...]».

«Por lo tanto, el resultado necesario de la desigual acción fiscal del gobierno es dividir a la comunidad en dos grandes clases: una consistente en aquellos que, en realidad, pagan los impuestos y, por supuesto, soportan exclusivamente la carga de mantener al gobierno; y la otra, la de los que son receptores del beneficio impositivo a través

la típica intervención binaria, que es el impuesto, se sigue que ninguna acción del Estado puede incrementar la utilidad social, es decir, que no puede aumentar la utilidad para todos los individuos afectados.⁷

Una objeción común, contra la conclusión de que el mercado libre —en contraste con la intervención— incrementa la utilidad para todo individuo dentro de la sociedad, señala la suerte que corre el empresario cuyo producto súbitamente queda obsoleto. Tomemos como ejemplo al fabricante de coches de caballos que se encuentra frente a un cambio de demanda del público, de coches hacia automóviles. ¿Acaso no pierde utilidad por el funcionamiento del mercado libre? No obstante, tenemos que comprender que nuestra preocupación debe limitarse a las utilidades *puestas de manifiesto* por la acción de los fabricantes.⁸ Tanto en el período 1, en el cual el consumidor demanda coches tirados por caballos, como en el período 2, en el que cambia su demanda por la de automóviles, el empresario procede de manera de llevar su utilidad al máximo, dentro del mercado libre. El hecho de que retrospectivamente prefiera los resultados del período 1 puede constituir un dato interesante para el historiador, pero es irrelevante para el teórico de la ciencia económica, puesto que el fabricante ya *no vive* en el período 1. Vive siempre en la situación *presente* y en relación con las escalas de valores de sus semejantes. Los intercambios voluntarios, en todo período dado,

de desembolsos en su favor, los que en verdad son mantenidos por el gobierno; ahora bien, el efecto de todo esto es colocarlos en relaciones antagónicas respecto de la acción fiscal del gobierno [...]. Cuanto mayores sean los impuestos y desembolsos, mayores serán la ganancia de uno y la pérdida del otro, y viceversa [...].» John C. Calhoun, *A Disquisition on Government* (Liberal Notes Press, Nueva York, 1963), pp. 16-18.

7. Véase Rothbard, «Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics», *loc. cit.* Para un análisis de la acción del Estado, véase Gustave de Molinari, *The Society of Tomorrow* (G.P. Putnam's Sons, Nueva York, 1904), pp. 19 ss., 65-96.

8. Ya hemos visto que la praxeología puede tratar acerca de las utilidades, solamente como se deducen de las acciones concretas de los seres humanos. En otra parte hemos llamado a este concepto «preferencia revelada», hemos esbozado su historia y criticado conceptos opuestos. Rothbard, «Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics», *op. cit.*, pp. 224 ss.

incrementarán la utilidad de todo el mundo y, en consecuencia, llevarán a su más alto punto la utilidad social. El fabricante de coches de caballos no podría restablecer la situación y los resultados del período 1 a menos que se valiera de la fuerza contra los demás para influir en forma coercitiva sobre sus intercambios pero, en tal caso, la utilidad social ya no estaría en su punto más alto a causa del acto intervencionista.

Así como algunos autores han tratado de negar la naturaleza voluntaria y los mutuos beneficios del mercado libre, otros han intentado atribuir un carácter voluntario a las acciones del Estado. En general, tal intento se ha basado o en la manera de ver según la cual la entidad «sociedad» existe y da conformidad tácita a las acciones del Estado, o en que la mayoría lo hace, y eso, de algún modo, *significa* conformidad universal, o que finalmente, siquiera muy en lo profundo, hasta la minoría opositora avala los actos del Estado. De esos supuestos falaces sacan la conclusión de que el Estado puede incrementar la utilidad social por lo menos tan bien como puede hacerlo el mercado libre.^{9, 10}

Después de describir la armonía que opera en el mercado libre, y también el conflicto y las pérdidas de utilidad ocasionadas por la intervención, preguntémosnos qué ocurre si se da el caso de que el gobierno sea utilizado solamente para impedir las intervenciones en el mercado perpetradas por delincuentes particulares, es decir, por

9. Para una crítica del primer supuesto, véase Murray N. Rothbard, «The Mantle of Science», *Scientism and Values*, Helmuth Schoek y James W. Wiggins, eds. (D. Van Nostrand, Princeton, 1960); sobre los últimos argumentos, véase Rothbard, «Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics», *op. cit.*, pp. 256 ss.

10. Las intuiciones de Schumpeter sobre la falacia de atribuir al Estado una naturaleza voluntaria merecen ser escuchadas: «[...] A partir del momento en que los ingresos de los príncipes feudales dejaron de ser de mayor importancia, el Estado ha estado viviendo de una renta producida en la esfera privada, para fines privados, y que tuvo que ser desviada de tales fines por la fuerza política. La teoría según la cual los impuestos se consideran como análogos a las cuotas de un club, o a la adquisición de servicios, digamos médicos, solamente prueba lo mucho que ha quedado apartada esta parte de las ciencias sociales, de los hábitos científicos del intelecto». Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, pp. 198 y 198 n.

quienes privadamente ejercen coerción sobre los intercambios. Se ha preguntado: ¿acaso no es esa función «policial» un acto de intervención, y acaso el propio mercado libre no queda así necesariamente apoyado por el «marco» adecuado? Por lo tanto, ¿la existencia del mercado libre no implicaría una pérdida de utilidad para los delincuentes que el gobierno castiga?¹¹ En primer lugar, debemos recordar que el mercado puramente libre es un conjunto de intercambios voluntarios entre grupos formados por dos personas. Si no existen amenazas de intervención delictiva en el mercado, es decir, si todos se sienten obligados a respetar la propiedad privada de los demás, no hay necesidad alguna de ningún «marco» de contraintervención. Por tal razón, la función de «policía» es solamente un problema derivado de manera secundaria y no una condición previa del mercado libre.

En segundo lugar, si el gobierno —o una entidad privada, para el caso— se dedica a poner coto a la invasión de delincuentes en la sociedad y a luchar contra ella, es obvio que esa lucha impone pérdidas de utilidad a los delincuentes. Pero tales actos de defensa difícilmente pueden considerarse como «intervencionistas» en el sentido que damos al término, puesto que las pérdidas de utilidad solamente se imponen a la gente que, a su vez, ha tratado de imponer pérdidas de utilidad a ciudadanos pacíficos. En resumen, la fuerza que usan las agencias policiales para defender la libertad individual, es decir, para proteger a las personas y los bienes de los ciudadanos, es una fuerza puramente *inhibitoria*; es *contraintervencionista* en contra de la verdadera intervención inicial. Si bien esa acción defensiva no maximiza la «utilidad social», es decir, la utilidad de *cada uno* de los que intervienen en acciones interpersonales, lleva a su punto *más alto* la utilidad de los *no delincuentes*, o sea, la de aquellos que han estado intentando por vías pacíficas aumentar su propia utilidad sin ocasionar pérdidas a otros. Por lo tanto, si tales entidades defensoras

11. Estoy profundamente agradecido al profesor Ludwig M. Lachmann, al señor L.D. Goldblatt y a otros miembros del Professor Lachmann's Honours Seminar in Economics de la Universidad de Witwatersrand, Sudáfrica, por la formulación de estas preguntas en su estudio de mi obra «Reconstruction», antes citada.

realizan su tarea y eliminan toda intervención, podemos decir que su existencia será perfectamente compatible con el aumento de la utilidad social.

4. LA UTILIDAD *EX POST*: EL MERCADO LIBRE Y EL GOBIERNO

Hasta aquí vimos que los individuos aumentan su utilidad *ex ante* en el mercado libre y que no pueden hacerlo cuando existe intervención, porque si la hay el que interviene gana utilidad solamente a expensas de una evidente pérdida de utilidad por parte del sujeto intervenido. Pero ¿qué ocurre con la utilidad *ex post*? La gente puede *esperar* beneficiarse cuando toma decisiones, pero ¿*realmente* se beneficia con los resultados? ¿Cómo se comparan las situaciones en el mercado libre y en la intervención en lo que respecta al vital camino a recorrer desde el *ante* hasta el *post*?

En cuanto al mercado libre, la respuesta es que se encuentra organizado de tal manera que el error se reduce al mínimo. En primer lugar, existe una prueba rápida, de gran precisión y fácilmente comprensible, que informa al empresario, y también al que recauda los impuestos, acerca de si tienen éxito o fallan en la tarea de satisfacer los deseos del consumidor. Para el empresario que soporta la carga mayor de ajustarse a lo incierto —los fluctuantes deseos del consumidor—, la prueba es particularmente precisa y segura: las ganancias o las pérdidas. Las grandes ganancias son señal de que ha seguido el buen camino, y las pérdidas de que se equivocó. Las ganancias y las pérdidas reflejan con rapidez la demanda del consumidor y, al mismo tiempo, desempeñan la función de quitar el dinero de manos de los empresarios no eficientes y de ponerlo en las de los buenos empresarios. El hecho de que estos prosperen y acrecienten su capital, y de que los malos queden desplazados, asegura un ajuste del mercado a las modificaciones que el consumidor considera necesarias para satisfacer sus necesidades. De modo similar, en menor extensión, la tierra y los factores laborales se asignan según los deseos de sus poseedores de tener mayores ingresos, y los factores de alto valor productivo se verán recompensados de acuerdo con ello.

Los consumidores también corren riesgos empresariales en el mercado. Muchos de quienes critican el mercado, en tanto que están dispuestos a admitir la *pericia* de los capitalistas-empresarios, lamentan la prevalente ignorancia de los consumidores que les impide ganar la utilidad *ex post* que habían esperado *ex ante*. Típicamente, Wesley C. Mitchele se refiere al tema en uno de sus famosos ensayos: «The Backward Art of Spending Money». El profesor Mises ha señalado agudamente la paradoja en que incurre el intervencionismo al insistir en que los consumidores pecan por ignorancia o incompetencia en la compra inteligente de productos, y al mismo tiempo proclama las virtudes de la democracia, en la que la misma gente vota a favor o en contra de políticos a quienes no conoce y respecto de políticas que escasamente comprende. Para presentarlo de otra manera, los partidarios de la intervención suponen que los individuos no tienen competencia para manejar sus propios asuntos o para contratar expertos que los aconsejen, pero dan por sentado que esos mismos individuos *son* competentes para votar en las urnas por esos expertos. Además, suponen que la masa de consumidores que tienen por incompetentes es competente en cuanto a elegir no solamente a aquellos que han de regirlos a ellos, sino también a los individuos que son *competentes* en la sociedad. Aunque tales supuestos son absurdos y contradictorios, se encuentran en el fondo de todo programa de intervención «democrática» en los asuntos privados.¹²

El hecho real es que la verdad es precisamente lo contrario de esta manera de pensar tan generalizada. Con seguridad, los consumidores no son omniscientes, pero tienen a su alcance pruebas directas con las que pueden adquirir y comprobar sus conocimientos. Compran cierta marca de alimento para el almuerzo y no les gusta, de manera que no lo vuelven a comprar. Compran cierto tipo de automóvil y les gusta su desempeño, luego vuelven a adquirir otro y, en ambos

12. Tampoco quedan eliminadas estas contradicciones al abandonar la democracia en favor de la dictadura, puesto que aun cuando bajo una dictadura la masa del público no vota, tiene que consentir el gobierno del dictador y de los expertos que elija y, por lo tanto, debe dar por supuesta su competencia en el campo *político*, en oposición con otras esferas de su vida diaria.

casos, hablan con sus amistades del conocimiento recientemente adquirido. Otros consumidores auspician la organización de investigaciones de consumo, para ponerlos en guardia o aconsejarlos de antemano. Pero en todos los casos, los consumidores tienen la prueba directa de los resultados que les sirve de guía. La empresa que ha satisfecho los deseos de los consumidores crece y prospera, y así gana «buena voluntad», mientras que la que falla en cuanto a satisfacer al consumidor tiene que abandonar el negocio.¹³

Por otra parte, votar por políticos y sobre políticas es un asunto completamente diferente. No hay aquí prueba directa de ninguna especie, en cuanto a éxito o fracaso; ni pérdidas o ganancias ni consumo satisfactorio o no. Para poder captar las consecuencias, en especial las consecuencias catalíticas indirectas de las decisiones gubernamentales, es necesario comprender complejos encadenamientos de razonamiento praxeológico. En materia política, muy pocos votantes tienen la capacidad y el interés necesarios para seguir tal razonamiento, como lo señala Schumpeter, pues la pequeñísima influencia que tiene una persona sobre los resultados, tanto como lo aparentemente remoto de la influencia de sus actos, impide a la gente interesarse en los problemas o discusiones políticas.¹⁴ Al carecer de la prueba directa del éxito o del fracaso, el votante tiende a elegir no a los dirigentes cuyas políticas tengan mayores probabilidades de éxito, sino a aquellos que pueden «vender» mejor su capacidad propagandística. Como no pueden comprender el eslabonamiento lógico, los votantes comunes jamás estarán en condiciones de descubrir los errores cometidos por quienes los gobiernan. Tomando un ejemplo de la última sección de este capítulo, supongamos que el gobierno incurre en inflación de la oferta de dinero, y de este modo determina una inevitable subida de precios. Puede culpar por el aumento de precios a los inescrupulosos especuladores o a los extranjeros dedicados

13. Véase Rothbard, «Mises' *Human Action*: Comment», *op. cit.*, pp. 383-384. Cf. también George H. Hildebrand, «Consumer Sovereignty in Modern Times», *American Economic Review, Papers and Proceedings*, mayo de 1951, p. 26.

14. Cf. el excelente estudio sobre el contraste entre la vida diaria y la política, en Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, pp. 258-260.

al mercado negro; y, a menos que el público tenga conocimientos de economía, no podrá advertir la falacia de los argumentos que esgrimen los gobernantes.

Una vez más, es curioso que los mismos autores que se quejan más de los perjuicios y engaños de la publicidad nunca apliquen sus críticas al área en que sus quejas son verdaderamente correctas: la de la propaganda de los políticos. Como dice Schumpeter:

El retrato de la mujer más bonita que jamás haya existido en el mundo a la larga resultará impotente para mantener las ventas de un cigarrillo malo. No hay una defensa igualmente efectiva en el caso de las decisiones políticas. Muchas decisiones de vital importancia son de tal naturaleza, que es imposible que el público experimente los resultados a su comodidad y con coste moderado. Aun si fuera posible, por lo común no se puede formar juicio tan fácilmente como en el caso del cigarrillo, puesto que los efectos son más difíciles de interpretar.¹⁵

George J. Schuller, intentando refutar esa argumentación, sostiene que «se requieren complejos razonamientos para que los consumidores elijan de modo inteligente un automóvil o un televisor».¹⁶ Pero tal conocimiento *no* es necesario, pues toda la cuestión está en que los consumidores tienen siempre a mano una simple y programática prueba del éxito: ¿el producto funciona, y funciona bien? En las cuestiones públicas no existe tal prueba, pues no hay quien pueda saber si una política en particular ha «funcionado» o no, sin conocer el razonamiento *a priori* de la ciencia económica.

Se podrá objetar que, si bien el votante medio puede no ser competente para decidir sobre *asuntos* que requieren cadenas de razonamiento praxeológico, sí *tiene* competencia para elegir los *expertos* —los políticos— que decidirán sobre los asuntos, tal como el individuo puede elegir su propio consejero en cualquiera de sus asuntos particulares. Pero el problema crítico reside en que, precisamente en materia de gobierno, el individuo carece de prueba directa y personal

15. *Ibíd.*, p. 263.

16. Schuller, «Rejoinder», *op. cit.*, p. 189.

acerca del éxito o fracaso del experto contratado; en cambio, sí la obtiene en el mercado. En este último caso los individuos tenderán a hacerse clientes de aquellos expertos cuyos consejos producen mejores resultados. Los buenos médicos o abogados obtienen recompensa en el mercado libre, mientras que los deficientes fracasan; los expertos contratados en forma privada prosperan proporcionalmente a su capacidad. En materia gubernamental, en cambio, no hay prueba de mercado sobre el éxito del experto; y, en verdad, poco o ningún contacto personal o relación existe entre el político o experto y el votante; por ende, este no tiene manera de medir la verdadera *pericia* de la persona por quien vota. En realidad, el votante se encuentra en dificultades aun mayores en el tipo moderno de elecciones entre candidatos que están prácticamente de acuerdo sobre todas las cuestiones fundamentales; estas *son*, después de todo, susceptibles de ser razonadas; el votante *puede*, si quiere hacerlo y tiene capacidad, instruirse al respecto y decidir acerca del asunto. Pero ¿cómo puede un votante, aun el más inteligente, tener conocimiento respecto de la verdadera *experiencia* o competencia de los candidatos individuales, sobre todo cuando las elecciones se presentan desprovistas de toda mención a asuntos de importancia? El votante, para decidir, únicamente puede basarse en las «personalidades» puramente externas de los candidatos, profusamente anunciadas, en sus simpáticas sonrisas, etc. El resultado es que el voto, si solamente es acerca de las características personales de los candidatos, es menos racional aun que el votar sobre los propios asuntos políticos.

No solamente falta en materia gubernamental una prueba eficaz para elegir a los expertos y no solamente el votante adolece de mayor ignorancia que el consumidor, sino que, en esta materia, hay otros mecanismos que conducen a una mala elección de expertos y funcionarios. Para empezar, el político y el experto en gobierno reciben sus ingresos no por servicios voluntariamente adquiridos en el mercado, sino por imposición compulsiva sobre los habitantes. A esos funcionarios, pues, les falta por completo el incentivo pecuniario directo para *preocuparse* por dar al público un servicio apropiado y competente. Además, la relativa elevación de los «más aptos» tiene aplicación tanto en el gobierno como en el mercado, pero el criterio de

«aptitud» es aquí muy diferente. En el mercado, los más aptos son los más capaces para servir al consumidor. En materia de gobierno, los más aptos son, o bien 1) los más capaces en el ejercicio de la coerción, o 2) aquellos funcionarios burocráticos con más aptitud para granjearse el favor de los políticos de turno, o 3) si son políticos, los más hábiles en apelar al público votante.¹⁷

Otra diferencia esencial entre la acción del mercado y el voto democrático es la siguiente: el votante ejerce una influencia de, por ejemplo, un centésimo de una mil millonésima parte, en cuanto a elegir entre sus potenciales gobernantes que, a su vez, tomarán decisiones que lo afectarán, sin control hasta la próxima elección. El individuo que actúa en el mercado, en cambio, tiene absoluto poder soberano para tomar decisiones en cuanto a sus bienes, y no sobre un centésimo de una mil millonésima parte. Además, al tomar decisiones absolutas con respecto a lo suyo, demuestra continuamente sus preferencias sobre si va a comprar o no, si va a vender o no. El votante, al sufragar en favor de un candidato en particular, solamente demuestra su relativa preferencia entre uno u otro de dos gobernantes potenciales —y debe hacerlo, no lo olvidemos, dentro del marco de la regla coercitiva según la cual, sea que vote o no, *una* de esas personas gobernará sobre él durante algunos años próximos—. (Tampoco deberíamos olvidar que, con el voto secreto, el votante ni siquiera demuestra más que una preferencia obligada y limitada.)

Puede objetarse que el tenedor de acciones que vota en una corporación se encuentra en aprietos similares. Sin embargo, no es así. Aparte del punto fundamental de que la corporación no adquiere *sus* fondos por imposición compulsiva, el tenedor de acciones tiene absoluto poder sobre lo suyo porque está en condiciones de vender sus títulos en el mercado libre, algo que claramente no puede hacer el votante democrático. Además, el tenedor de acciones tiene en la

17. Podríamos decir que esta intención está en el fondo del famoso capítulo de F.A. Hayek «Why the Worst Get on Top», en *The Road to Serfdom* (University of Chicago Press, Chicago, 1944), capítulo X. También véase el breve y reciente estudio de Jack Hirshleifer, «Capitalist Ethics -Tough or Soft?», *Journal of Law and Economics*, octubre de 1959, p. 118.

sociedad un poder de voto proporcional al grado en que es dueño del activo común.¹⁸

Vemos así que el mercado tiene un mecanismo fácil y eficaz para convertir por anticipado la utilidad *ex ante* en realización y fructificación *ex post*. El mercado libre siempre aumenta la utilidad social *ex ante* y tiende siempre a acrecentar al máximo la utilidad social *ex post*. El campo de acción política, en cambio, es decir, el campo en que tiene lugar la mayor parte de la intervención, carece de tal mecanismo; de hecho, el proceso político tiende a demorar y disminuir la realización de las esperadas ganancias. Por lo tanto, la divergencia en los resultados *ex post*, entre el mercado libre y la intervención, es todavía mayor que lo que hemos demostrado. A medida que analicemos las consecuencias *indirectas* de la intervención, en lo que falta de este capítulo, veremos que, en todos los casos, las consecuencias de la intervención harán que esta parezca peor a los ojos de muchos de los que originalmente fueron sus partidarios. Así, encontraremos que la consecuencia directa del control de precios es provocar una inesperada escasez de productos. *Ex post*, muchos de los propios intervencionistas considerarán que es más lo que perdieron que lo que ganaron en utilidad.

En resumen, el mercado libre siempre beneficia a todos los participantes y lleva al máximo la utilidad social *ex ante*; también tiende a hacer lo mismo *ex post*, pues contiene un mecanismo eficiente para convertir rápidamente las expectativas en realizaciones. En la intervención gana un grupo a expensas de otro y, por consiguiente, la utilidad social no se lleva al máximo, ni siquiera se aumenta; no hay mecanismo para convertir con rapidez las expectativas anticipadas en resultados, sino todo lo contrario. Por último, como veremos, las consecuencias indirectas de la intervención serán causa de que muchos de los mismos interventores pierdan utilidad *ex post*. En el resto de este capítulo se describen la naturaleza y las consecuencias *indirectas* de las diversas formas de intervención.

18. Cf. la interesante definición de «democracia» en Heath, *op. cit.*, p. 234.

5. LA INTERVENCIÓN TRIANGULAR: EL CONTROL DE PRECIOS

Existe intervención triangular cuando el que interviene obliga a dos personas a hacer un intercambio o les prohíbe hacerlo. La coerción puede imponerse en cuanto a los *términos* del intercambio o respecto de la naturaleza de uno de los productos que se intercambian, o de ambos, o de las personas que lo llevan a cabo. El primer tipo de intervención triangular se denomina *control de precios*, porque se refiere en forma específica a los términos, es decir, al precio al que se hace el intercambio; al otro puede llamárselo *control de producto*, ya que trata específicamente de la naturaleza del producto o del productor. Un ejemplo de control de precios es un decreto dictado por el gobierno que dispone que nadie puede comprar o vender cierto producto por más (o menos) de X onzas de oro por libra; un ejemplo de control de producto es la prohibición de vender tal producto, o la prohibición de venderlo a cualquiera con excepción de ciertas personas que el gobierno elige. Por supuesto, ambas formas de control tienen diversas repercusiones, tanto sobre el precio como sobre la naturaleza del producto.

Un control de precios puede ser efectivo o no. No lo será si la reglamentación carece de influencia sobre el precio de mercado. Así, si los automóviles se venden en el mercado por 100 onzas de oro y el gobierno decreta que ningún automóvil puede venderse por más de 300 onzas so pena de castigar a los infractores, en realidad el decreto carece de significado en la práctica.¹⁹ Sin embargo, si un cliente pidiera un automóvil muy especial, por el cual el fabricante cobraría más de 300 onzas, en tal caso la reglamentación *ya* se haría efectiva y modificaría las transacciones respecto de lo que habrían sido en el mercado libre.

Existen dos tipos de control de precios efectivos: el control que establece precios *máximos*, por el cual se prohíbe todo intercambio

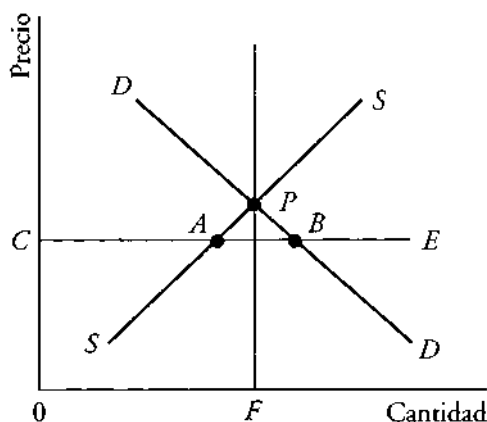
19. Por supuesto, hasta un control triangular completamente ineficaz tiene probabilidad de aumentar la burocracia del gobierno que se ocupa del asunto y, por lo tanto, la cantidad total de intervención *binaria* que recae sobre el contribuyente. Más adelante veremos más con respecto a este tema.

de cierto bien por encima de cierto precio, y cuyo precio controlado se encuentra por *debajo* del precio de equilibrio del mercado; y el control de precios *mínimos*, prohibiendo todo intercambio de cierto bien por debajo de cierto precio, y cuyo precio controlado se encuentra por *encima* del precio de equilibrio del mercado.

En la figura 1 representamos las curvas de oferta y demanda respecto de un bien sujeto a control de precios máximos: *SS* y *DD* son las curvas de oferta y demanda del artículo. *FP* es el precio de equilibrio establecido por el mercado. Supongamos que el gobierno impone un control de precio máximo *OC* por encima del cual toda venta es ilegal. Al precio de control, el mercado ya no puede compensarse y la cantidad demandada excede la cantidad ofrecida por el importe *AB*. De esta manera, se crea artificialmente la escasez. En toda escasez, los consumidores se precipitan a comprar los bienes que no se encuentran disponibles al precio fijado. Algunos tienen que quedarse sin ellos, otros deben comprar en el llamado mercado ilegal o mercado «negro», pagando una prima por el riesgo de castigo que deben correr los vendedores. La principal característica del precio máximo es la cola, el interminable «alineamiento» para conseguir bienes que no son suficientes para atender a quienes se encuentran al final de la fila. Las personas que, desesperadamente, tratan de llegar

FIGURA 1

EJEMPLO DE UN CONTROL DE PRECIO MÁXIMO



al equilibrio entre oferta y demanda otrora proporcionado por el mercado inventan toda clase de subterfugios. Los arreglos «por debajo del mostrador», el cohecho, el favoritismo a clientes antiguos, etc., son rasgos inevitables de un mercado trabado por el precio máximo.²⁰

Debe notarse que, aun en caso de que las existencias de un bien queden congeladas para un futuro previsible y que la curva de oferta sea vertical, esa escasez artificial seguirá desarrollándose y acarreará todas estas consecuencias. Mientras más «elástica» sea la oferta, es decir, mientras más recursos se retiren de la producción *ceteris paribus*, más se agravará la escasez. Las empresas que abandonen la producción serán las que estén más cercanas al margen. Si el control de precios es «selectivo», es decir, impuesto sobre uno o pocos productos, la economía no quedará tan universalmente dislocada como cuando el control es general, pero la escasez artificial creada en esa línea particular de producción será aún más pronunciada, puesto que empresarios y factores estarán en condiciones de trasladarse a la producción y venta de otros productos (preferiblemente, sustitutos). Los precios de los sustitutos subirán a medida que el «exceso» de demanda quede canalizado en su dirección. A la luz de este hecho, el razonamiento gubernamental típico para el control de precios selectivo («tenemos que imponer controles sobre este producto necesario mientras que la oferta continúe siendo insuficiente») queda revelado como un error inexcusable, puesto que la verdad es lo contrario: el control de precios crea una escasez artificial del producto que continúa *mientras* el control siga existiendo; en realidad, se hace aun peor cuando los recursos tienen tiempo para trasladarse a otros productos. Si el gobierno realmente se preocupara por la escasa oferta de ciertos productos, haría todo lo posible por *no* imponer precios máximos sobre ellos.

Antes de proseguir la investigación sobre los efectos generales de los precios máximos, procedamos a analizar las consecuencias de implantar precios *mínimos*, es decir, la imposición de un precio que esté

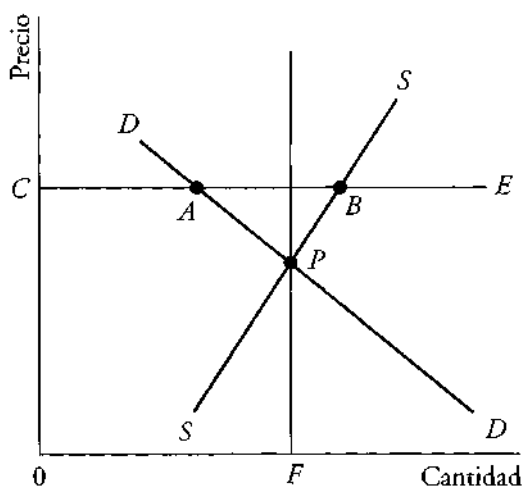
20. Un «soborno» es solamente un pago, al precio de mercado, hecho por un comprador.

por encima del precio de mercado libre. Esto puede representarse como en la figura 2.

DD y SS son respectivamente las curvas de demanda y oferta. OC es el precio controlado y FP el precio de equilibrio de mercado. En OC , la cantidad demandada es menor que la oferta, en el monto AB . Así, en tanto que el efecto del precio máximo es la creación de una escasez artificial, el precio mínimo crea un excedente artificial no vendido, AB . El excedente sin vender existe aun en caso de que la línea SS sea vertical, pero con una oferta más elástica *ceteris paribus* se agravará el excedente. Otra vez, el mercado no se compensa. El precio artificial más alto al principio atrae recursos, mientras que al mismo tiempo debilita la demanda de los compradores. Bajo un control de precios selectivo, los recursos abandonarán otros campos en los que ellos y los consumidores se benefician más y se transferirán a este campo en el que se produce de más por haber sido mal guiados, con el resultado de sufrir pérdidas.

Esto presenta un ejemplo interesante de la intervención que obstaculiza el mercado, determinando pérdidas empresariales. Los empresarios operan sobre la base de ciertos criterios: precios, tasa de

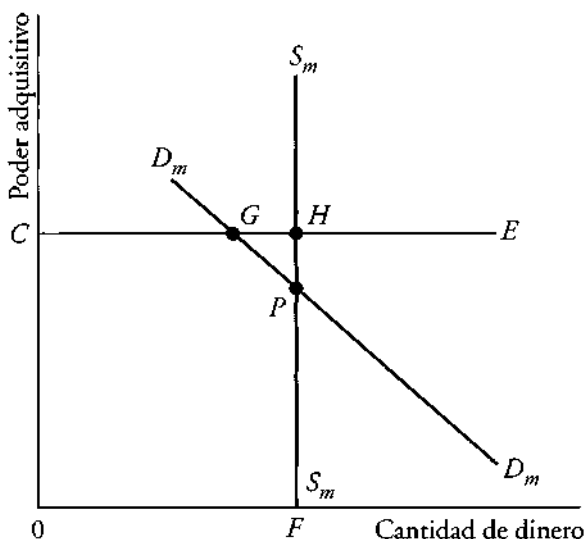
FIGURA 2
EJEMPLO DE UN CONTROL DE PRECIO MÍNIMO



interés, etc., establecidos por el mercado libre. La alteración intervencionista de esas señales destruye la continua tendencia al ajuste a que tiende el mercado y ocasiona tanto pérdidas como mala asignación de recursos, contradiciendo las preferencias del consumidor.

Los precios máximos aplicados a todos los productos dislocan la economía entera e impiden a los consumidores el disfrute de los sustitutos. Cuando los precios máximos se aplican en forma general, habitualmente se implantan con el anunciado propósito «de impedir la inflación», mientras el gobierno continúa inflando la oferta de dinero en grandes cantidades. Los precios máximos generalizados equivalen a imponer un *mínimo* al poder adquisitivo de la unidad monetaria (véase la figura 3): OF (o $S_m S_m$) es el *stock* de dinero dentro de la sociedad; $D_m D_m$ es la demanda social de dinero; FP es el poder adquisitivo de la unidad monetaria de equilibrio fijado por el mercado. Un poder adquisitivo mínimo impuesto por encima del de mercado (OC) perjudica el «mecanismo» compensatorio del mercado. En OC las existencias de dinero exceden la cantidad demandada.

FIGURA 3
EFECTO DE UNA IMPOSICIÓN GENERAL
DE PRECIOS MÁXIMOS



El resultado es que la gente posee una cantidad de dinero *GH* como «excedente sin vender». Tratan de vender su dinero adquiriendo bienes pero no pueden hacerlo. Su dinero queda estéril. En la medida en que el precio máximo establecido por el gobierno resulte efectivo, una parte del dinero de la gente se inutiliza, puesto que no se puede intercambiar. Pero de modo ineludible siguen a eso consecuencias negativas, donde todos esperan que *su* dinero pueda utilizarse.²¹ El favoritismo, las colas, el cohecho, etc., abundan inevitablemente, tanto como una fuerte presión en favor del mercado «negro» (es decir, *el* mercado) para proporcionar salida al exceso de dinero.

Un precio mínimo general equivale a un precio *máximo* impuesto sobre el poder adquisitivo de la unidad monetaria. Esto determina una demanda insatisfecha y excesiva de dinero, por encima de las existencias disponibles —específicamente, en forma de existencias de bienes sin vender—.

Los principios sobre control de precios máximos y mínimos son aplicables a *todos* los precios, ya se trate de bienes de consumo, de bienes de capital, tierra o servicios laborales, o, como hemos visto, al «precio» del dinero, en términos de otros bienes. Por ejemplo, son aplicables a las leyes sobre salarios mínimos. Si una ley de salario mínimo, que impone salarios superiores al valor de mercado para un tipo de trabajo (superiores al valor descontado del producto marginal de los trabajadores), es efectiva, la oferta de servicios laborales excede la demanda y el «excedente no vendido» provoca *desocupación masiva involuntaria*. Los salarios mínimos selectivos, por oposición a los generales, crean desocupación en una industria en particular y tienden a perpetuarla al atraer trabajo hacia las tasas salariales más elevadas. Los trabajadores se ven finalmente obligados a entrar en sectores menos remunerativos y menos productivos. Este

21. Irónicamente, la destrucción, por parte del gobierno, de una parte del dinero de la gente, siempre tiene lugar *después* de que ha introducido nuevo dinero, utilizándolo para sus propios fines. El daño que el gobierno impone al público es doble: 1) le quita recursos al inflar el circulante (véase más adelante), y 2) destruye parte de la utilidad del dinero una vez que este se ha infiltrado en el público.

análisis es aplicable tanto si el salario mínimo es impuesto por el Estado como si lo es por un sindicato obrero.

Remitimos al lector al capítulo 10 para un análisis del raro caso de un salario mínimo impuesto por un sindicato *voluntario*. Vemos que eso crea desocupación y traslado de trabajo a ramas de ocupación menos remunerativas y menos productivas, *pero* tales resultados deben considerarse como voluntarios. Prohibir a la gente que ingrese en sindicatos y que acepte voluntariamente las escalas sindicales de salarios basados en la *mística* del sindicalismo es someter por la fuerza a los obreros a los dictados de los consumidores e imponerles una pérdida de bienestar. No obstante, como ya lo hemos expresado, es probable que la difusión entre los trabajadores del conocimiento praxeológico y de la comprensión de que la solidaridad sindical causa desocupación y reducción de los tipos de salarios a muchos trabajadores debilita de modo considerable su solidaridad. En cambio, empíricamente, casi todos los casos de sindicalismo efectivo se imponen mediante coerción ejercida por los sindicatos, es decir, mediante la *intervención* sindical en el mercado.²² Los efectos de la intervención sindical son, pues, iguales a los de la intervención gubernamental. Como lo hemos señalado, el análisis de la

22. En los Estados Unidos de hoy, gran parte de la tarea coercitiva ha sido asumida por el gobierno en beneficio de los sindicatos. Fue esa la esencia de la Ley Wagner, en vigencia desde 1935. (La Ley Taft Hartley fue solamente una modificación relativamente poco importante de la Ley Wagner, que continúa vigente.) Las disposiciones cruciales de esta ley son: 1) obligar a todos los trabajadores de cierta unidad productiva (definida *ad hoc* por el gobierno, en forma arbitraria) a hacerse representar por un sindicato en las negociaciones con un empleador si la mayoría de los trabajadores está de acuerdo; 2) prohibir al empleador rechazar la contratación de miembros u organizadores sindicales; y 3) compeler al empleador a negociar con este sindicato. Así, los sindicatos han quedado investidos de autoridad gubernamental, y el brazo fuerte del gobierno usa la coerción para forzar a los trabajadores y a los empleadores por igual a tratar con los sindicatos. Acerca de los privilegios especiales otorgados a los sindicatos, véase también Roscoe Pound, «Legal Immunities of Labor Unions», en *Labor Unions and Public Policy* (American Enterprise Association, Washington, 1958), pp. 145-173; y Frank H. Knight, «Wages and Labor Union Action in the Light of Economic Analysis», en Bradley, *op. cit.*, p. 43. Véase también Petto, *op. cit.*, y el capítulo 10 de esta obra.

intervención es aplicable al caso de violencia ejercida por *cualquiera*, ya se trate de entes privados o gubernamentales. Nuevamente en este caso se producen desocupación y destino equivocado de muchos trabajadores hacia empleos menos remunerativos y menos productivos, y otra vez en forma involuntaria.

Nuestro análisis del control de precios también puede aplicarse, como lo ha demostrado Mises en forma brillante, al control sobre el precio (tipo de cambio) de una moneda en términos de otra.²³ Esto se vio parcialmente en la Ley de Gresham, una de las primeras leyes económicas que se descubrieron. Pocos han comprendido que esta ley es solamente un caso específico de las consecuencias generales de los controles de precios. Tal vez ese fallo se debe a la formulación errónea de la ley de Gresham, que por lo general se expresa así: «La mala moneda desplaza de la circulación a la buena». Tomada por su valor aparente, esta afirmación es una paradoja que viola la ley general del mercado, según la cual los métodos mejores para satisfacer a los consumidores tienden a desplazar a los peores. La redacción se ha utilizado en forma falaz, aun por parte de aquellos que en general están en favor del mercado libre, para justificar el monopolio del Estado sobre la acuñación de oro y plata. En realidad, la ley de Gresham debiera decir: «La moneda sobrevaluada por el Estado desplazará de la circulación a la moneda subvaluada por el Estado».

Siempre que el Estado fije un valor o precio arbitrario para una moneda en términos de otra, establece un precio *mínimo* sobre una y un *máximo* sobre la otra; estos «precios» se expresan en términos de cada una de ellas. Esto, por ejemplo, fue la esencia del bimetalismo, bajo cuyo imperio un país reconocía como moneda el oro y la plata, pero fijaba un precio arbitrario, o tipo de cambio, entre ellos. Cuando ese tipo de cambio era diferente del de mercado (y esto se hizo cada vez más notable con el transcurso del tiempo, en tanto que el precio arbitrario fijado por el gobierno continuaba igual), una moneda quedó sobrevaluada, y la otra subvaluada por el gobierno. Así, supongamos que un país usara el oro y la plata como moneda, y el gobierno

23. Mises, *Human Action*, pp. 432 n., 447, 469, 776.

fijara la tasa entre ellas en 16 onzas de plata por una de oro. El precio de mercado, tal vez 16 a 1 en el momento del control de precios, cambia luego a 15 a 1. ¿Cuál es el resultado? La plata queda ahora arbitrariamente devaluada por el gobierno, y el oro arbitrariamente sobrevaluado. En otras palabras, el precio de la plata queda fijado más barato que lo que en realidad es en el mercado en términos de oro, y este forzosamente se hace más costoso que lo que realmente es en términos de plata. El gobierno ha impuesto un precio máximo a la plata y uno mínimo al oro, en términos recíprocos.

Aparecen las mismas consecuencias, tales como las que tiene un control de precios efectivo. Con precio máximo para la plata, la demanda de plata por parte de los tenedores de oro excede ahora la demanda de oro por parte de los tenedores de plata (en forma inversa, con precio mínimo para el oro, la demanda de oro por parte de los tenedores de plata es menor que la demanda de plata por parte de los tenedores de oro). El oro aparece para cambiar por plata en excedentes sin vender, en tanto que la plata se hace escasa y desaparece de la circulación, hacia otro país o área en la que pueda ser intercambiada al precio de mercado libre; a su vez, el oro afluye al país. Como el ámbito del bimetalismo es mundial, la plata desaparece en el «mercado negro» y los intercambios oficiales o abiertos se hacen solamente en oro. Por eso, ningún país puede mantener en la práctica un sistema de bimetalismo, ya que una moneda siempre se encontrará sobrevaluada o devaluada en términos de la otra. La sobrevaluada siempre desplaza de la circulación a la otra, y esta última se hace escasa.

Consecuencias similares aparecen por controles de precios tales como la fijación de tipos de cambio arbitrarios sobre dinero *fiat* (véase más adelante este punto con mayor detalle) y al establecer arbitrariamente la igualdad entre las piezas desgastadas y las nuevas, cuando puede advertirse que su peso es diferente.

Por resumir nuestro análisis del control de precios: la utilidad de por lo menos un conjunto de los que intercambian quedará perjudicada por el control. En forma indirecta, como lo descubrimos por un análisis ulterior, los efectos ocultos, pero igualmente ciertos, perjudican a una cantidad sustancial de personas que *pensaron* que

ganarían en utilidad con los controles impuestos. La finalidad anunciada del control de precios máximos es beneficiar al consumidor proveyéndole lo que demanda a un precio menor; con todo, el efecto objetivo es evitar que muchos consumidores obtengan el bien de algún modo. La finalidad anunciada del control de precios mínimos es asegurar precios más altos para los vendedores, pero el efecto será impedirles que vendan sus excedentes. Además, los controles de precios inevitablemente distorsionan la producción y el destino de los recursos y factores dentro de la economía, con lo cual perjudican una vez más a la masa consumidora. Y no debemos olvidar el ejército de burócratas que debe ser financiado mediante la intervención impositiva y binaria que tiene que administrar y hacer cumplir las innumerables reglamentaciones. Ese ejército en sí retrae una masa de trabajadores del trabajo productivo y los hace gravitar sobre los productores restantes; de ese modo beneficia a los burócratas, pero perjudica al resto de la gente.

6. LA INTERVENCIÓN TRIANGULAR: EL CONTROL SOBRE EL PRODUCTO

La interferencia triangular en el intercambio puede modificar los *términos* de intercambio, alterar de algún modo la naturaleza del producto o limitar las personas que realizan el intercambio. Esta última intervención, *el control sobre el producto*, puede regular el producto en sí (como una ley que prohíba toda venta de bebidas alcohólicas) o lo relativo a la gente que venda o compre el producto (como una ley que prohíba a los musulmanes la venta —o compra— de bebidas alcohólicas).

El control del producto perjudica clara y evidentemente a todas las partes interesadas en el intercambio: a los consumidores, que pierden utilidad porque no pueden adquirir el producto y satisfacer sus deseos más urgentes; y a los productores, que se ven impedidos para devengar una remuneración en ese campo y, por consiguiente tienen que contentarse con menores ingresos obtenidos en otro. Las pérdidas de los productores recaen en especial sobre los trabajadores

y propietarios de tierra específicos para una industria, quienes se ven obligados a aceptar en forma *permanente* un rédito menor. (La ganancia empresarial es, de todas maneras, efímera, y los capitalistas tienden a devengar un interés uniforme en la economía entera.) En tanto que con el *control de precios* se puede sostener *prima facie* que por lo menos *un* conjunto de los que intercambian salga ganando con el control (los consumidores, cuando los precios de compra se presionan *por debajo* del precio de mercado, y los productores, cuando los precios de venta se presionan hacia *arriba*), en el control sobre el producto *ambas* partes en el intercambio invariablemente pierden. Los beneficiarios directos del control del producto son, por ende, los burócratas del gobierno que administran las reglamentaciones: en parte por las ocupaciones financiadas por los medios impositivos que las reglamentaciones crean y, tal vez, en parte, por las satisfacciones que obtienen al ejercitar su poder coercitivo sobre otros.

En muchos casos de prohibiciones que recaen sobre el producto se desarrollan fuerzas, como ocurre en el control de precios, para restablecer ilegalmente el mercado, es decir, por intermedio del «mercado negro». Desde luego que los que operan en el «mercado negro» corren el riesgo de verse en dificultades a causa de su ilegalidad. El producto se hará escaso y costoso, para cubrir los riesgos que surgen de la violación de la ley y para atender los «requerimientos» pecuniarios de los agentes del gobierno; cuanto más severas sean las prohibiciones y penalidades, más escaso se hará el producto y más elevado será el precio. Además, la ilegalidad obstaculiza mucho el proceso de distribuir información a los consumidores acerca de la existencia del mercado (por ejemplo, por vía publicitaria). El resultado es que la organización del mercado resulta mucho menos eficiente, el servicio al consumidor, de inferior calidad, y los precios, más elevados que en un mercado legal. La prima sobre el secreto del mercado «negro» atenta también contra los negocios en gran escala, pues la visibilidad se elude precisamente para evitar las sanciones de la ley. Paradójicamente, el control del producto y el de precios son aptos para convertirse en el otorgamiento de un privilegio (véase más adelante) monopolístico *en favor* de los que operan en el mercado negro, pues es probable que sean empresarios muy distintos de aquellos que

hubieran tenido éxito en la industria dentro de un mercado legal (ya que aquí el mérito reside en la habilidad para evadir la ley, para sobornar a los funcionarios del gobierno, etc.).²⁴

La prohibición del producto puede ser *absoluta*, como en la prohibición instituida en los Estados Unidos sobre bebidas alcohólicas durante la década de 1920, o parcial. Un ejemplo de prohibición parcial es el *rationamiento* compulsivo, que prohíbe el consumo más allá de cierta cantidad. El efecto evidente del racionamiento es perjudicar a los consumidores y reducir el nivel de vida de todos, ya que, al imponer máximos legales sobre bienes de consumo específicos, distorsiona la estructura de gastos de los consumidores. Estos se trasladan coercitivamente de los bienes racionados en medida mayor a los que lo están menos. Además, puesto que los bonos de racionamiento por lo general no son transferibles, la estructura de los gastos del consumidor queda aún más distorsionada, pues no se le permite a la gente que no desea cierta mercancía que intercambie esos cupones por otros que posibilitan la adquisición de bienes deseados. En suma, quien no fuma no puede cambiar sus cupones de cigarrillos por los cupones de combustible de algún otro que, por otra parte, puede no tener automóvil. En consecuencia, los vales de racionamiento desnaturalizan el sistema entero, al introducir un nuevo tipo de cuasi «dinero» muy ineficiente, que debe usarse para las compras en adición al dinero normal.²⁵

Hay una forma de prohibición parcial que consiste en vedar a todas las empresas, excepto a *algunas elegidas*, la venta de un producto particular. Tal exclusión parcial significa que el gobierno acuerda a las empresas no incluidas en la prohibición un *privilegio especial*. Si este se otorga a una persona o empresa, podemos llamarlo una cesión de *monopolio*; si se confiere a varias personas o empresas, es un *cuasi*

24. Fue notorio, por ejemplo, que los *bootleggers*, una casta de contrabandistas de bebidas creada por la prohibición, fueron uno de los principales grupos que se *opusieron* a la derogación de la prohibición en los Estados Unidos.

25. Los resultados del racionamiento (tanto como del sistema socialista en general) nunca han sido descritos en forma tal vívida como en Henry Hazlitt, *The Great Idea*, *op. cit.*

monopolio.²⁶ Ambos tipos de concesiones pueden llamarse monopolísticos. Una dádiva de este tipo es la licencia, en virtud de la cual todos aquellos a quienes el gobierno rehúsa otorgar o vender licencias se ven impedidos de proseguir comerciando en el ramo. Otro ejemplo es el *derecho aduanero proteccionista* o la *cuota de importación*, que no permite la competencia desde fuera de los límites geográficos de un país.

Es obvio que una concesión monopolística beneficia directa e inmediatamente al monopolista o al cuasi monopolista, a cuyos competidores se les prohíbe por la fuerza actuar en el mercado. También lo es que los posibles competidores están forzados a aceptar remuneraciones más bajas en campos menos eficientes y productivos. Asimismo, es claro que los consumidores resultan perjudicados, pues se les impide comprar productos a los competidores que, libremente, hubieran preferido. Y este perjuicio tiene lugar, y debería resaltarse, aparte del efecto que ese privilegio tiene sobre los precios.

En el capítulo 10 quedó refutada la teoría del precio de monopolio, pero ahora tenemos que volver a ella. La teoría del precio de monopolio, tal como la desarrollamos, es ilusoria cuando se aplica al mercado libre, pero tiene plena aplicación en el caso de las concesiones monopolísticas o cuasi monopolísticas. Pues aquí tenemos una distinción importante: no se trata de la espuria distinción entre precios «competitivos» y de «monopolio» o «cuasi monopolio», sino entre el *precio de mercado libre* y el *precio de monopolio*. El «precio de mercado libre» puede identificarse conceptualmente y definirse, mientras que «el precio competitivo» no. Remitimos al lector al capítulo 10, donde encontrará la descripción de la teoría que ahora puede ser aplicada. El monopolista estará en condiciones de conseguir un precio de monopolio para su producto en caso de que la curva de demanda de ese producto sea inelástica por encima del precio de mercado libre. Hemos visto que en el mercado libre, *toda* curva de demanda, con respecto a una empresa, es elástica por encima del

26. Bien podríamos denominar a esta última una concesión *oligopólica*, pero ello daría lugar a una confusión inevitable con la teoría del oligopolio existente. Sobre esta última, véase el capítulo 10.

precio de mercado libre; si así no fuera, la empresa podría aumentar el precio y acrecentar su rédito. Pero el otorgamiento de un privilegio monopolístico determina que la demanda del consumidor sea menos elástica, ya que este queda privado de los productos sustitutos. Que tal disminución de la elasticidad sea suficiente para hacer *inelástica* la curva de demanda respecto de la empresa (de modo que el ingreso bruto resulte mayor a un precio más alto que el de mercado libre) depende de los datos históricos concretos que presente el caso, y es algo que no le corresponde determinar al análisis económico.

Cuando la curva de demanda para la empresa permanece elástica (de modo que el ingreso bruto resulta menor con un precio más elevado que el de mercado libre), el monopolista no embolsará ninguna *ganancia de monopolio* resultante de la concesión. Los consumidores y competidores seguirán perjudicados, porque se les impide comerciar, pero el monopolista no ganará, porque sus precios y beneficios no serán mayores que antes. En cambio, si su curva de demanda es inelástica, aparece el precio de monopolio para así llevar al máximo su rédito. Su producción ha quedado restringida con el fin de obtener el precio más elevado. La restricción de la producción y el precio más alto para el producto perjudican a los consumidores. Aquí es preciso invertir la argumentación del capítulo 10. Ya no podemos decir que la restricción de la producción (tal como la que ocurre en un control voluntario) beneficia a los consumidores al llegar al punto de mayor productividad; por el contrario, en este caso los consumidores se perjudican porque con libertad de elección hubieran preferido el precio de mercado libre. A causa de la fuerza coercitiva ejercida por el Estado, no pueden comprar bienes libremente a todos aquellos dispuestos a vender. En otras palabras, todo acercamiento *hacia* el equilibrio y el nivel de producción del mercado libre beneficia al consumidor, y, por eso, es igualmente beneficioso para los productores. Todo lo que se aparte del precio de mercado y de producción libres perjudica a los consumidores. El precio de monopolio, resultante de una concesión de privilegio monopolístico, lleva a apartarse del precio de mercado libre; disminuye la producción y aumenta los precios por encima de lo que se

habría establecido si consumidores y productores hubiesen podido comerciar libremente.

Y *aquí* no podemos valernos del argumento de que la restricción es voluntaria porque los consumidores configuran su propia curva de demanda como inelástica, dado que los consumidores solamente son *plenamente* responsables en cuanto a su curva de demanda en el *mercado libre*; y únicamente *esa* curva de demanda puede ser considerada rigurosamente como expresión de su elección voluntaria. Una vez que el gobierno comienza a prohibir el comercio y otorgar privilegios, ya no hay acción voluntaria. Los consumidores quedan obligados, lo quieran o no, a tratar con el monopolista respecto de cierta clase de compras.

Todos los efectos que los teóricos del precio de monopolio han atribuido equivocadamente a los carteles voluntarios, *son aplicables* a las concesiones gubernamentales de monopolio. La producción se restringe y los factores son liberados para producir en otro sitio. Pero *ahora sí* podemos decir que tal producción satisfará a los consumidores en menor medida que en las condiciones de mercado libre; además, los factores devengarán menos en las otras ocupaciones.

Como vimos en el capítulo 10, no puede haber *ganancias* de monopolio duraderas, ya que las ganancias son efímeras y, finalmente, se reducen a un retorno uniforme por interés. A la larga, los réditos de monopolio quedan imputados a *algún* factor. ¿Cuál es el factor que en ese caso queda monopolizado? Obviamente, es el *derecho* de entrar en la industria. En el mercado libre, tal derecho se reconoce a todos y, en consecuencia, no pertenece a ninguno. El derecho no determina precio alguno en el mercado, porque todo el mundo tiene ya ese derecho. Pero en el caso estudiado, el gobierno ha conferido privilegios *especiales* en cuanto a entrada y venta; debido a ellos surgen las ganancias extra de monopolio obtenidas a partir del precio de monopolio, y a ellos debemos imputarlas. En consecuencia, el monopolista devenga una ganancia de monopolio *no* por ser dueño de un factor verdaderamente productivo, sino porque posee un privilegio especial otorgado por el gobierno. Y esa ganancia no desaparece a la larga en la economía de giro uniforme, como ocurre con los

beneficios; es permanente mientras el privilegio subsista y las valoraciones de los consumidores continúen siendo como son.

Por supuesto, la ganancia de monopolio bien puede quedar capitalizada en el valor del activo de la empresa, de modo que los propietarios *subsiguientes* que invierten en ella después de que ha tenido lugar la capitalización solamente ganarán una retribución igual al interés. Un notable ejemplo de la capitalización de derechos de monopolio (o más bien de cuasi monopolio) es la industria de los taxis en Nueva York. Todo taxi debe tener su licencia, pero el municipio decidió años atrás no emitir nuevas licencias o «medallones», de modo que todo nuevo dueño de taxi tiene que comprar su medallón de un propietario anterior. El (alto) precio de los medallones en el mercado es el valor capitalizado de un privilegio monopolístico.

Como hemos visto, todo esto es tan aplicable a un cuasi monopolista como al monopolista, ya que el número de competidores del primero se encuentra también restringido por el otorgamiento de un privilegio, lo que hace menos elástica su curva de demanda. Por supuesto, *ceteris paribus*, el monopolista se encuentra en mejor situación que el cuasi monopolista, pero la medida en que cada uno se beneficia depende puramente de las circunstancias del caso particular. En algunos casos, tales como la tarifa aduanera proteccionista, el cuasi monopolista terminará, a la larga, por no ganar nada, puesto que al estar el derecho de ingreso en el ramo restringido solamente para las empresas extranjeras, los réditos más elevados de las empresas recientemente protegidas por la tarifa atraerán más capital interno a esa industria. Por eso, finalmente, el nuevo capital reducirá la tasa de retorno hasta la tasa de interés uniforme dentro de la industria y, por ende, la ganancia monopolista quedará fuera de competencia.²⁷

27. El privilegio monopolístico lo otorga un gobierno, que tiene poder solamente dentro de su propia área geográfica. En consecuencia, los precios de monopolio que se consiguen dentro de un área determinada, en el mercado siempre están sujetos a una devastadora competencia desde otros países. Esto es más cierto aun a medida que la civilización avanza y disminuyen los costes de transporte, lo cual somete al monopolio local a amenazas todavía mayores procedentes de otras áreas. De ahí que todo monopolio interno tienda a restringir la competencia exterior y a obstaculizar el comercio

Las concesiones de monopolio pueden ser directas y evidentes, como los carteles y las licencias; menos directas, como las tarifas aduaneras; o sumamente indirectas pero, no obstante, efectivas. Las ordenanzas sobre cierre de comercios a horas determinadas, por ejemplo, o las que prohíben la venta ambulante o a domicilio, constituyen ejemplos de leyes que forzosamente excluyen la competencia, con lo cual se otorgan privilegios monopolísticos. En forma similar, las leyes *anti trust*, aun cuando, en apariencia, están destinadas a «combatir el monopolio» y «promover la competencia», en realidad hacen lo contrario, pues coercitivamente imponen penas y reprimen formas eficientes de estructuración del mercado y de la actividad. Hasta la acción aparentemente remota del servicio militar tiene el efecto de sustraer por la fuerza del mercado de trabajo a personas jóvenes, con lo que confiere a sus competidores un salario de monopolio o, más bien, *restriccionista*.²⁸ Lamentablemente, no disponemos aquí de espacio para estudiar este y otros casos ilustrativos.

internacional eficiente: nada tiene de extraño que a la tarifa utilizada se la llame «la madre de los *trusts*».

Podríamos notar aquí que en un mercado verdaderamente libre no habría necesidad alguna de una «teoría del comercio internacional» separada. Las naciones adquieren significación económica solamente mediante la intervención del gobierno, sea por vía de la intervención monetaria o de las barreras al comercio.

28. Los privilegios monopólicos otorgados a *establecimientos comerciales pueden* conferir un precio de monopolio, según la elasticidad que tenga la curva de demanda de la empresa. En cambio, los privilegios a los trabajadores *siempre* confieren un precio más alto y restrictivo a una producción menor que la del mercado libre. La razón está en que el establecimiento comercial puede expandir o contraer a voluntad su producción; así, en caso de que se les otorgue a unas pocas empresas el privilegio de producir en cierto ramo, pueden expandir la producción, si la situación es favorable, y *no* reducir la oferta total. En cambio, aparte de la cantidad de horas de trabajo, la que no es muy flexible, la restricción al ingreso al mercado de trabajo *debe* siempre determinar una reducción de la oferta total de trabajo en la industria de que se trate y, en consecuencia, conferir un precio restrictivo. Por supuesto, una restricción *directa* de la producción, tal como las «leyes de conservación», reduce siempre la oferta, con lo que confiere un precio restrictivo.

7. LA INTERVENCIÓN BINARIA:

EL PRESUPUESTO GUBERNAMENTAL

Como vimos, existe intervención binaria cuando el que interviene fuerza a alguien a que le transfiera bienes. Todo gobierno se apoya en la percepción coercitiva de *impuestos*, que es, en consecuencia, un ejemplo importante de intervención binaria. La intervención del gobierno no es solamente triangular, como la del control de precios; puede también ser binaria, como el impuesto que se encuentra incorporado a la naturaleza misma del gobierno y a la actividad gubernamental.

Durante años, los autores que se ocupan de finanzas públicas han buscado un «impuesto neutral», es decir, un sistema impositivo que dejara intacto el mercado libre. El objeto de esa búsqueda es totalmente quimérico. Los economistas a menudo han buscado la uniformidad del impuesto, de manera que todas las personas, o por lo menos aquellas que se encuentran en la misma categoría impositiva, paguen el mismo monto de impuestos. Pero esto es inherentemente imposible, como ya lo hemos visto por la demostración de Calhoun de que la comunidad se encuentra dividida de manera inevitable en contribuyentes *del impuesto* y consumidores *del impuesto* quienes, desde luego, no pagan impuestos. Repitamos el agudo análisis de Calhoun (véase la nota 6): «No puede ser de otra manera, a menos que lo recaudado en forma de impuestos de toda persona retornara en forma de devoluciones, lo que haría el proceso difícil y absurdo». En suma, los burócratas del gobierno *no pagan* impuestos; consumen el producto de los impuestos. Mientras que un ciudadano privado que obtiene un ingreso de 10.000 dólares paga 2.000 dólares de impuestos, el burócrata que gana 10.000 en *realidad* no paga también 2.000 dólares de impuestos; lo que se supone que paga no es más que una ficción contable.²⁹ En *realidad* adquiere un ingreso de 8.000 dólares y no paga impuesto alguno.

No solamente los burócratas son consumidores de impuestos; también lo son, en menor medida, otros ciudadanos del ámbito privado.

29. En esta sección será más conveniente utilizar dólares en vez de onzas de oro, pero seguimos bajo el supuesto de la completa equivalencia entre dólares y cantidades de oro en peso. No consideraremos la intervención *monetaria* hasta el final de este capítulo.

Por ejemplo, supongamos que el gobierno grave a individuos particulares con 1.000 dólares, suma que habrían gastado en joyas, utilizándolos en la compra de papel para las oficinas públicas. Esto impulsa un cambio, desviando la demanda de la adquisición de joyas y dirigiéndola al papel, lo que provoca una bajada en el precio de las joyas y un flujo saliente de recursos de la industria de la joyería; por el contrario, los precios en la industria papelera tienden a aumentar, atrayendo un flujo de recursos hacia ella. Disminuirán los ingresos en la industria de la joyería y aumentarán en la del papel.³⁰ Luego la industria papelera, en cierta medida, será beneficiaria del presupuesto gubernamental, esto es, el proceso de cobro de impuestos y de gastos públicos. Pero no será la única beneficiaria, porque con el dinero recién recibido por las empresas papeleras estas pagarán a sus proveedores y a los dueños de los factores originarios, y así las ondas se difundirán y llegarán a otras partes de la economía. En cambio, la industria de las joyas, privada de ingresos, reducirá su demanda de factores. Así, la carga y los beneficios, consecuencia del proceso de recaudación y gasto, se difunden por la economía entera, con mayor impacto en los puntos del primer contacto: las joyas y el papel.³¹

Todo el mundo, dentro de la sociedad, es o bien contribuyente o bien consumidor de impuestos, y ello en grados diferentes; y corresponderá a las circunstancias de cada caso específico determinar dónde una persona o industria en particular quedará colocada en ese proceso de distribución. La única certidumbre que existe es que el burócrata o político con funciones recibe el 100% de su ingreso gubernamental del producto de los impuestos y no paga en realidad ningún impuesto.

Por tal razón, el proceso de recaudación y gasto distorsiona inevitablemente el destino dado a los factores productivos, los tipos de

30. Esto no significa que los recursos abandonen directamente la industria de la joyería para ingresar a la del papel. Será más probable que los recursos fluyan hacia adentro y hacia afuera de industrias similares entre sí con respecto a lo ocupacional y lo geográfico, y que se ajusten paso a paso, de una industria a la siguiente.

31. En el largo plazo, por supuesto, si persiste la economía de giro uniforme, todas las empresas en todas las industrias devengan un rédito por interés uniforme, y el grueso de las ganancias o pérdidas queda reimputado a los factores específicos originarios.

bienes que se producen y la estructura de ingresos en comparación con lo que habrían sido en el mercado libre. Cuanto más elevados sean el *nivel* de los gravámenes y el volumen del gasto, es decir, cuanto mayor sea el presupuesto del gobierno, más grande tenderá a ser la distorsión. Además, cuanto mayor sea ese presupuesto en relación con la actividad del mercado, mayor será la carga que soportará la economía. Una mayor carga significa que, cada vez más, los recursos de la sociedad serán extraídos de los bolsillos de los productores y puestos en las arcas del gobierno, de los que venden al gobierno y de los que son subsidiados por él. En suma, cuanto mayor sea la actividad gubernamental, más exigua será la base de apoyo de los productores y mayor la «tajada» de quienes expropián a estos. Cuanto mayor sea el nivel del gobierno, menos recursos se utilizarán para satisfacer los deseos de aquellos consumidores que han contribuido con la producción, y más recursos se usarán en la satisfacción de los deseos de los consumidores que no lo han hecho.

Ha existido mucha controversia entre los economistas sobre el modo de enfocar el análisis fiscal. Los marshallianos de antiguo cuño insisten en el enfoque del «equilibrio parcial», examinando solamente un tipo particular de impuestos, en forma aislada, y analizando luego sus efectos; los walrasianos, hoy más de moda (y representados por el difunto experto en finanzas públicas Antonio De Viti De Marco), insisten en que los impuestos no pueden en absoluto ser considerados en forma aislada y hay que examinarlos juntamente con lo que el gobierno hace con su producido. En todo esto no se toma en cuenta lo que habría sido el enfoque «austriaco», si se hubiera desarrollado. Esto es, sostener que ambos procedimientos son legítimos y necesarios para analizar en forma completa el proceso del gravamen. En resumen: el nivel de impuestos y gastos puede ser analizado y estudiados sus inevitables efectos redistributivos y distorsivos; y *dentro* del conglomerado de impuestos, pueden luego analizarse aisladamente los tipos individuales de impuestos. No deben pasarse por alto ni el enfoque general ni el parcial.

También hubo mucha controversia inútil, acerca de *cuál* es la actividad del gobierno que impone la carga sobre el sector privado: *el gravamen o el gasto gubernamental*. En realidad, es fútil separarlos

puesto que ambos son etapas dentro del mismo proceso de cargas y redistribución. Así, supongamos que el gobierno grave la industria de la nuez en un millón de dólares, para la compra de papel destinado a las oficinas públicas. Con ello, se trasladan recursos por valor de un millón de dólares de la industria de la nuez a la del papel. Esto se hace en *dos* etapas, una especie de golpe «uno-dos» sobre el mercado libre: primero, se empobrece a la industria de la nuez quitándole su dinero; luego, el gobierno utiliza ese dinero para extraer papel del mercado para su propio uso; esta extracción constituye la segunda etapa. Ambos lados del proceso constituyen una carga. En cierto sentido, la industria de la nuez se ve compelida a *pagar* la extracción de papel de la sociedad; por lo menos, soporta el choque inmediato del pago. No obstante, sin considerar aún el problema de «equilibrio parcial», esto es, de cómo tales impuestos son «trasladados» por la industria de la nuez a otras espaldas, también deberíamos tener en cuenta que no es la única que paga; por supuesto, los consumidores de papel pagan porque, para ellos, los precios del papel han subido.

El proceso puede advertirse con más claridad al considerar lo que ocurre cuando los impuestos y los gastos del gobierno *no* son *iguales*, cuando no son simplemente dos caras opuestas de la misma moneda. Cuando los impuestos son menores que los gastos del gobierno (y con omisión de tomar prestado del público por el momento) este crea dinero nuevo. En este caso, es obvio que los *gastos* del gobierno son la carga principal, ya que la mayor cantidad de esos recursos se extrae en forma subrepticia. En realidad, como luego veremos al considerar la intervención binaria de la *inflación*, la creación de nueva moneda es, de todos modos, una forma de impuesto.

¿Pero qué ocurre en el raro caso de que los gravámenes sean superiores a los gastos gubernamentales? Digamos que el excedente o bien queda atesorado en las existencias de oro del gobierno o el dinero se liquida a través de la deflación (véase más adelante). Así, supongamos que se extraen 1.000.000 de dólares de la industria de la nuez y se gastan solamente 600.000 dólares en papel. En este caso, la carga mayor es la impositiva, que no solamente paga el papel, sino también el dinero atesorado o destruido. Mientras que el gobierno

solamente extrae recursos de la economía por valor de 600.000 dólares, la industria de la nuez pierde 1.000.000 de dólares en recursos potenciales, y no debería olvidarse esta pérdida al totalizar las cargas impuestas por el proceso presupuestario del gobierno. En resumen, cuando los gastos y los ingresos del gobierno son diferentes, la «carga fiscal» sobre la sociedad puede estimarse de manera muy aproximada según cuál sea el total mayor.

Ya que el gravamen no puede ser realmente uniforme, el gobierno, en su proceso presupuestario de impuestos y gastos, inevitablemente quita a Pedro para dar a Pablo (en «Pablo», por cierto, se incluye él mismo). Por lo tanto, el proceso presupuestario no solamente distorsiona la manera de asignar recursos, sino que redistribuye los ingresos o, más bien, los *distribuye*. No es esto lo que hace el mercado libre; el ingreso allí surge de una manera natural a partir del proceso de mercado de producción e intercambio. Así, el concepto mismo de «distribución» como algo separado de la producción y el intercambio solamente puede originarse en la intervención binaria del gobierno. A menudo se sostiene que el mercado libre maximiza la utilidad de todos y la satisfacción de todos los consumidores, «únicamente con una existencia *dada* de cierto tipo de distribución de ingresos». Pero eso es una falacia: *en el mercado libre no existe una «supuesta distribución» aparte de las actividades voluntarias de producción e intercambio de cada individuo*. Lo único *dado* es el *derecho de propiedad* de toda persona sobre su vida, sobre los recursos que descubre, produce o crea, sobre lo que obtiene de transacciones voluntarias o sobre lo que recibe en concepto de obsequio de parte de quienes lo produjeron.

Por otra parte, la intervención binaria del presupuesto gubernamental afecta el derecho de propiedad de todos sobre su propio producto y crea el proceso separado y el «problema» de la distribución. El ingreso y la riqueza ya no fluyen naturalmente de los servicios prestados en el mercado; ahora se dirigen hacia los sectores privilegiados por el Estado, apartándose de aquellos a los que el Estado grava especialmente.

Muchos economistas consideran al «mercado libre» como si solamente estuviera exento de la interferencia triangular; la interferencia binaria, tal como el impuesto, no se considera una intervención.

Los economistas de la escuela de Chicago —encabezados por Frank H. Knight— han tenido especial propensión a dividir la actividad económica del individuo y a confinar al «mercado» a un ámbito más estrecho. De este modo pueden estar en favor del «mercado libre» (pues se oponen a intervenciones triangulares como el control de precios) a la vez que abogan por drásticas intervenciones binarias en materia fiscal y por el otorgamiento de subsidios para «redistribuir» el ingreso determinado por el mercado. En suma, se pretende dejar «libre» al mercado en una esfera, mientras que se lo somete a perpetuo hostigamiento y a nuevas intervenciones a través de la coerción. Este concepto supone que el hombre está fragmentado, que al «hombre del mercado» no le preocupa lo que le ocurre como hombre «sujeto al gobierno». Esto es sin duda un mito inadmisibile, que llamaremos la «ilusión del impuesto» —la idea según la cual la gente no toma en cuenta lo que gana *después* de pagar impuestos, sino lo que gana antes de deducirlos—. En resumen, si *A* gana 9.000 dólares por año en el mercado, *B* 5.000 dólares y *C* 1.000 dólares, y el gobierno decide redistribuir los ingresos de manera que cada uno gane 5.000 dólares, los individuos, advertidos de eso, no continuarán pensando ingenuamente que siguen ganando lo que antes ganaban. Tomarán en cuenta los impuestos y los subsidios.³²

Vemos así que el proceso presupuestario del gobierno constituye un traslado coercitivo de recursos e ingresos de los que producen en el mercado a los que no producen; es también una interferencia compulsiva en la libre elección de los individuos por parte de aquellos que constituyen el gobierno. Más adelante analizaremos con más detalle la naturaleza y las consecuencias de los gastos gubernamentales. Por el momento, destaquemos el importante punto de que en ningún caso puede el gobierno ser fuente de recursos; todo lo que gasta, todo lo que distribuye con «generosidad», debe primero obtenerlo como ingreso, es decir, extraerlo del «sector privado». La gran masa de ingresos del gobierno, el verdadero nódulo de su poder y su esencia, es el impuesto, sobre el cual volveremos en la próxima sección. Otro

32. Para otro estudio de los efectos económicos del gravamen, véase la sección siguiente.

método es la inflación, la creación de nuevo dinero, que trataremos más adelante. Un tercer método es pedir prestado al público; esto se estudiará brevemente en el apéndice A.³³

8. LA INTERVENCIÓN BINARIA: EL IMPUESTO

a) *El impuesto a los ingresos*

Como hemos visto, el impuesto quita a los que producen para dar a otros. El aumento de los gravámenes incrementa los recursos y los ingresos (e inclusive el número) de quienes viven fuera de la producción, mientras que *disminuye* la base productiva de la cual los productores extraen su sustento. Por supuesto, a la larga, este proceso es autodestructivo: hay un límite más allá del cual la pesadísima carga ya no puede ser soportada por un número cada vez menor de productores. Los efectos de *pérdida de incentivos* que tienen los impuestos también imponen límites más estrechos. Cuanto mayor sea el monto de los gravámenes sobre los productores —los contribuyentes—, menor será la utilidad marginal del trabajo, pues los ingresos laborales forzosamente quedarán disminuidos, y aumentará la utilidad marginal del ocio a que se renuncia. No solamente eso: será mayor el incentivo para trasladarse desde las filas de los recargados contribuyentes a las de los *consumidores* de impuestos, sea en calidad de burócratas de tiempo completo u obteniendo subsidios del gobierno. De ahí resulta que la producción disminuirá aún más a medida que la gente deje de trabajar o luche con empeño por unirse a las filas de los privilegiados *consumidores* de impuestos.³⁴ En la economía

33. Un cuarto método, el rédito proveniente de la venta de bienes o servicios gubernamentales constituye una peculiar forma de gravamen; en último caso, por lo menos, para la *adquisición* del activo originario requerido por tal «negocio», se necesitan impuestos.

34. En los países menos desarrollados, en los que la economía monetaria está saliendo del trueque, toda cantidad dada de impuestos tendrá un efecto aún más drástico, puesto que hará que los ingresos *monetarios* tengan mucho menos valor al trasladar los esfuerzos de la gente del hecho de tratar de obtener dinero, hacia los arreglos

de mercado, los ingresos netos provienen de los salarios, los intereses, las rentas del suelo y las ganancias, y en la medida en que los impuestos hagan impacto sobre tales fuentes, se reducirán los intentos por devengar esos réditos. El trabajador, frente a un impuesto sobre su salario, tiene menos incentivos para trabajar duramente; el capitalista, que soporta un impuesto sobre sus intereses o sus ingresos por ganancias, tiene más incentivos para consumir que para ahorrar e invertir. El propietario, cuyas rentas se ven afectadas por los impuestos, tendrá menor aliciente para asignar eficientemente sus tierras. Se ha objetado que, como la utilidad marginal de los activos monetarios de una persona aumenta a medida que tiene menor cantidad de dinero, un menor ingreso monetario significará una mayor utilidad marginal del ingreso. De esto resulta que el impuesto sobre los ingresos monetarios crea tanto un «efecto sustitutivo» contra el trabajo y a favor del ocio (o contra el ahorro en favor del consumo) como un «efecto ingreso» que funciona en sentido opuesto. Esto es cierto y son raros los casos en los que predomine el último efecto. En lenguaje simple, esto significa que cuando se imponen gravámenes adicionales sobre los esfuerzos de una persona, por lo general estos disminuirán; pero en algunos casos trabajará con más intensidad para compensar las cargas. En estos últimos casos, sin embargo, debemos recordar que sufrirá la pérdida de un valioso bien de consumo, que es el «ocio»: ahora disfrutará de menos ocio, en comparación con lo que habría disfrutado en caso de que sus elecciones hubieran sido libres. Trabajar intensamente bajo amenaza de un gravamen solamente puede ser causa de júbilo si se considera el asunto exclusivamente desde el punto de vista de quienes viven a costa de los productores, con lo cual se beneficiarán con el impuesto.

de trueque, que no están gravados. Por eso, el gravamen puede retardar de forma decisiva el desarrollo desde una economía de trueque hacia una economía monetaria e incluso invertir el proceso. Véase C. Lowell Harriss, «Public Finance», *A survey of Contemporary Economics*, Bernard F. Haley, ed. (Richard D. Irwin, Homewood, Ill, 1952), p. 264. Para una aplicación práctica véase P.T. Bauer, «The Economic Development of Nigeria», *Journal of Political Economy*, octubre de 1955, pp. 400 ss.

En los gravámenes del gobierno, *en especie*, no hay un lapso entre el impuesto y la extracción de recursos físicos del sector privado. Las dos cosas ocurren en el mismo acto.

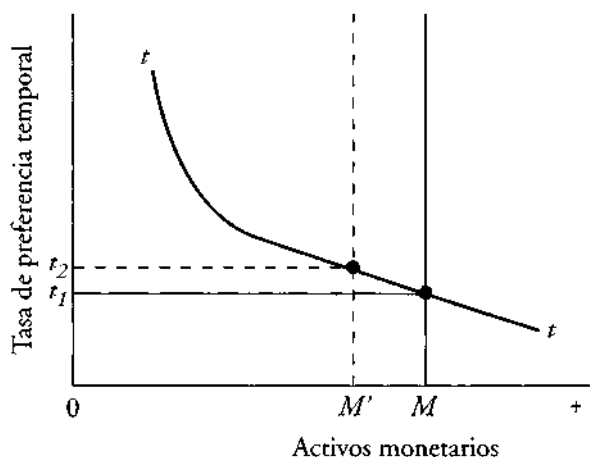
El nivel de vida de los trabajadores, que debe incluir el ocio, se habrá reducido.

El impuesto a los ingresos, al gravar el ingreso proveniente de las inversiones, daña el ahorro y la inversión porque reduce la renta de los inversores por debajo de lo que habrían determinado las preferencias temporales en el mercado. La disminución del rendimiento en concepto de interés conduce a la gente a colocar sus ahorros e inversiones en consonancia con las nuevas realidades; en resumen, los ahorros e inversiones marginales cuando el rendimiento era mayor quedarán ahora valorados por debajo del consumo y ya no se realizarán.

Hay otra consideración de la que poco se habla, y es que el impuesto a los ingresos castiga el ahorro y la inversión en relación con el consumo. Podría pensarse que este gravamen confisca una parte de los ingresos de una persona y la deja en libertad para dar destino al resto, sea hacia el consumo o hacia la inversión, y, puesto que las escalas de preferencia temporal siguen siendo magnitudes dadas, la proporción entre consumo e inversión permanecerá igual. Pero eso deja de lado el hecho de que el ingreso real del contribuyente y el valor real de sus activos monetarios han quedado disminuidos al pagar el impuesto. En el capítulo 6 vimos que, dada cierta escala de preferencias temporales de una persona, mientras más bajo sea el nivel de sus activos monetarios reales más elevada será la tasa de preferencia temporal y, en consecuencia, mayor la proporción del consumo sobre la inversión. La situación del contribuyente se puede ver en la figura 4, que es esencialmente la inversa de los diagramas del mercado temporal individual que figuran en el capítulo 6. En el caso presente, los activos monetarios *crecen* a medida que vamos hacia la derecha sobre el eje horizontal, mientras que en el capítulo 6 decrecían. Digamos que la situación inicial del contribuyente se encuentra en un *stock* monetario OM ; tt es su curva dada de preferencia temporal. Su *tasa de preferencia temporal efectiva*, que determina la proporción entre su consumo y su inversión, es t_1 . Supongamos ahora que el gobierno implanta un impuesto a los ingresos, lo cual reduce su activo monetario inicial al comienzo de su período de gastos hasta OM' . Su nueva tasa efectiva de preferencia temporal, la intersección

FIGURA 4

EFECTO DE UN IMPUESTO A LOS INGRESOS EN LA RELACIÓN CONSUMO/INVERSIÓN DEL CONTRIBUYENTE



entre t y la línea M' , está ahora en un punto más alto, t_2 . Se traslada a una proporción más elevada de consumo y una más baja de ahorro e inversión.³⁵

Vimos ahora dos razones por las cuales el impuesto a los ingresos provoca un corrimiento hacia un mayor consumo y un menor ahorro e inversión. Podría objetarse que la preferencia temporal no es una causa válida, ya que los funcionarios del gobierno y las personas que este subsidia recibirán los impuestos recaudados y se encontrarán con

35. Para que ocurra tal traslación, tienen que disminuir los activos monetarios *reales* del individuo, y no solamente el importe nominal en términos monetarios. En consecuencia, en caso de que, en lugar del impuesto, haya deflación en la sociedad y el valor de la unidad monetaria aumente de manera más o menos proporcional en todas partes, el descenso *nominal* de las existencias de dinero de cada individuo no será una *verdadera* caída y por ende las tasas de preferencia temporal efectivas permanecerán sin cambio. En el caso de los impuestos a los réditos, no ocurrirá deflación, ya que el gobierno gastará sus ingresos y no contraerá la oferta de dinero (aun en el raro caso en que todo el dinero de procedencia impositiva sea liquidado por el gobierno, las personas gravadas perderán más que las otras, y por lo tanto, resultarán perdiendo parte de sus activos monetarios reales).

que *sus* activos monetarios habrán aumentado, precisamente, tanto como disminuyeron los de los contribuyentes. Sin embargo, más adelante veremos que el gobierno no puede hacer ahorros e inversiones verdaderamente productivos, como tampoco pueden hacerlos sus empleados ni los que reciben sus subsidios.

Algunos economistas sostienen que el impuesto a los ingresos reduce los ahorros y las inversiones en la sociedad de una manera todavía mayor. Afirman que este gravamen, por su misma naturaleza, implica una «doble» imposición sobre los ahorros e inversiones, en comparación con el consumo.³⁶ El razonamiento es el siguiente: el ahorro y el consumo en realidad no son simétricos. Todo ahorro apunta a un mayor consumo en el futuro, pues de otro modo no tendría objeto ahorrar. El ahorro es la abstención del consumo actual a cambio de la expectativa de aumentar el consumo en algún momento futuro. Nadie desea los bienes de capital por sí mismos; estos solamente representan un aumento del consumo en el futuro. En el ejemplo de Crusoe, ahorro e inversión era la fabricación de una vara para conseguir más manzanas en una época futura, lo que daba lugar a un mayor consumo futuro. Luego el gravamen sobre los ingresos es un «doble» impuesto sobre el consumo y pena excesivamente los ahorros e inversiones.³⁷

Aunque esta línea de razonamiento explica correctamente el proceso de ahorro e inversión, tiene un grave defecto: es irrelevante en cuanto a los problemas impositivos. Es cierto que el ahorro es un agente fructífero. Pero el caso es que todos lo saben y ese es precisamente el motivo por el que la gente ahorra. No obstante, aun sabiéndolo, no ahorran la totalidad de su ingreso. ¿Por qué? A causa de sus preferencias temporales por el consumo presente. Todas las personas, dados sus respectivos ingresos y escalas de valores, asignan su ingreso en las proporciones más deseables, distribuyéndolo entre el consumo

36. Así, *cf.* Irwing y Herbert W. Fisher, *Constructive Income Taxation* (Harper and Bros, Nueva York, 1942). «Doble» se usa en el sentido de *dos* instancias, no en el de duplicación aritmética.

37. Esos economistas, en general, llegan a la conclusión de que lo que debiera ser gravado como único ingreso «real» no es el ingreso, sino solamente el consumo.

y la inversión, y aumentando su saldo en efectivo. Toda otra manera de asignar sus ingresos daría menor satisfacción a sus deseos y alteraría sus valoraciones. *Ya ha tenido en cuenta* el poder fructífero del ahorro al hacer su asignación. En consecuencia, no hay razón para decir que el impuesto a los ingresos penaliza doblemente el ahorro y la inversión; más bien penaliza la totalidad del nivel de vida de la persona, dado que abarca su consumo actual, el futuro y su saldo en efectivo. *Per se* no castiga al ahorro en mayor medida que a los otros destinos a los que el individuo pueda asignar su ingreso.

Esta argumentación de Fisher refleja una curiosa tendencia entre los economistas devotos del mercado libre a preocuparse mucho más por las medidas gubernamentales que castigan el ahorro y la inversión que por aquellas que entorpecen el consumo. Con seguridad, un economista partidario del mercado libre tiene que admitir que las asignaciones voluntarias que se hacen en el mercado entre consumo e inversión son óptimas y que toda intervención del gobierno que modifique esas proporciones, *en cualquier dirección*, distorsiona el mercado y la producción afectando la satisfacción de los deseos de los consumidores. Después de todo, no hay nada particularmente sagrado en el ahorro; simplemente es el camino hacia un futuro consumo. Por lo tanto, no es más importante que el consumo *presente*, y las proporciones entre ambos son determinadas por las preferencias temporales de los individuos. El economista que protesta más por la interferencia en el ahorro del mercado libre que por las violaciones contra el consumo del mercado libre está abogando implícitamente por una interferencia del Estado en una dirección opuesta, reclamando una distorsión coercitiva de los recursos para disminuir el consumo y aumentar la inversión.³⁸

38. El prejuicio en favor de la inversión o «crecimiento», contrapuesto al consumo actual, es similar al ataque ecologista al consumo presente. Pero ¿por qué es tan digno valorar el consumo *futuro*, y tan poco merecedor de valor el consumo *presente*? Tal vez aquí estamos frente a una ilegítima intromisión de los aspectos menos racionales de la «ética protestante», dentro de la ciencia económica. De los muchos problemas que están en cuestión, podemos mencionar uno: ¿Qué estándares no arbitrarios de frugalidad puede establecer el economista, una vez avasalladas las decisiones del mercado?

b) *Intentos de aplicar un impuesto neutral*

Hasta aquí, hemos estudiado el impacto de un impuesto sobre un individuo, considerado por sí mismo, pero es igualmente importante la distorsión que crean los impuestos dentro de la *estructura* del mercado en los precios de los factores y en los ingresos, según afecten a diferentes personas. El mercado libre determina una intrincada y casi infinita formación y estructuración de precios, tasas e ingresos. La imposición de diferentes gravámenes provoca una dislocación, perjudicando la función del mercado en cuanto a la asignación de recursos y la producción. Así, en el caso de que la empresa *A* pague 5.000 dólares anuales por cierto tipo de trabajo, y la empresa *B* pague 3.000 dólares, los trabajadores tenderán a trasladarse de *B* hacia *A*, y al hacerlo sirven de modo más eficiente las apetencias de los consumidores. Pero si el ingreso que se obtiene en la empresa *A* se grava con 2.000 dólares al año, mientras que en *B* se grava poco o nada, el aliciente del mercado para cambiar de *B* a *A* desaparece virtual o totalmente, y así se perpetúa la mala inversión de recursos productivos y se perjudica el crecimiento y hasta la existencia misma de la empresa *A*.

Hemos visto ya que la búsqueda de un *impuesto neutral* (tal que sea neutral para el mercado y que lo afecte poco) es un intento estéril, porque no puede haber uniformidad en el pago de impuestos cuando necesariamente algunos individuos dentro de la sociedad son contribuyentes, en tanto que otros son privilegiados consumidores de impuestos. Pero, aun dejando de lado estas objeciones y sin considerar los efectos redistributivos de lo que el gobierno *gasta* a partir de sus rentas impositivas, no podemos llegar a un sistema de imposición neutral.³⁹ Muchos autores han sostenido que los impuestos a los ingresos proporcionales para todos darían por resultado un impuesto neutral, pues así las tasas relativas de los impuestos dentro de la

39. Esto es verdad, si también dejamos de lado las graves dificultades conceptuales para llegar a una definición de «ingreso», al tomar en cuenta el valor monetario imputado al trabajo ejecutado dentro de un hogar, o para promediar los ingresos fluctuantes correspondientes a diversos años, etcétera.

sociedad permanecerían iguales que antes. Si *A* gana 6.000 dólares por año, *B* 3.000 dólares y *C* 2.000 dólares, un impuesto de 10% sobre cada persona determinaría una «distribución» de: *A* 5.400 dólares; *B* 2.700 dólares y *C* 1.800 dólares, con lo que se conservan las mismas proporciones que antes del gravamen. (Esto, por supuesto, presupone la inexistencia de efectos de «contraincentivo» del impuesto sobre los diversos individuos, o más bien efectos de «contraincentivo» equiproporcionales sobre cada individuo en la sociedad, lo cual por cierto es muy improbable.) Pero lo malo está en que tal «solución» implica una concepción errónea de la naturaleza que tendría que tener un impuesto neutral, pues un impuesto verdaderamente neutral para el mercado libre no sería el que dejara las posiciones relativas de ingresos iguales que antes; *sería aquel que afectara la proporción del ingreso y todos los demás aspectos de la economía de la misma manera que en el caso de que el impuesto fuera realmente un precio de mercado libre.*

Esta es una corrección de suma importancia, pues con seguridad se comprenderá que, cuando un producto o servicio se vende a cierto precio en el mercado libre, tal venta decididamente *no* deja la «distribución» del ingreso igual que antes. Pues en condiciones normales, los precios de mercado *no* son proporcionales al ingreso o la fortuna, ni aun al deseo de cada persona, sino que son uniformes *en el sentido* de que son *iguales para todos*. Un trozo de pan *no* le cuesta a un millonario mil veces más que lo que le cuesta al hombre medio. En caso de que verdaderamente el mercado procediera así, pronto dejaría de existir, ya que no habría ventaja alguna en ganar dinero. Mientras más dinero se ganara, *pari passu*, el precio de todo bien subiría para el interesado. En consecuencia, la economía monetaria civilizada entera y el sistema de producción y de división del trabajo en que ella misma se basa se derrumbarían. Lejos de ser «neutral» para el mercado libre, el impuesto proporcional a los ingresos sigue, pues, un principio que si se aplicara a conciencia acabaría con la economía de mercado y con toda la economía monetaria en sí.

Por lo tanto, es evidente que un gravamen igual para todos, el llamado «gravamen per cápita» o «impuesto de capitación», se acercaría mucho más a la meta de la neutralidad. Pero aun en esos casos hay

serias fallos de neutralidad, además de la ineludible dicotomía entre contribuyentes y consumidores de impuestos. En primer término, en el mercado libre los bienes y servicios los compran aquellos que libremente estén dispuestos a obtenerlos al precio de mercado. Y, dado que el impuesto es una contribución compulsiva y no una compra libre, jamás puede suponerse que cada integrante de la sociedad, en un mercado libre, pagaría esa suma igual al gobierno. De hecho, la misma naturaleza compulsiva del impuesto implica que se pagaría mucho menos si se recaudara de un modo voluntario. Por eso, en lugar de ser neutral, el impuesto igual distorsionaría los resultados del mercado, al imponer gravámenes indebidos a por lo menos tres grupos de ciudadanos: los pobres, los carentes de interés y los hostiles, es decir, aquellos que por una razón u otra *no* hubieran pagado voluntariamente las sumas iguales al gobierno.

Otro problema grave cuando se trata del impuesto igual, en lo que se relaciona con el precio de mercado libre, es que no sabemos cuáles son los «servicios» del gobierno que supuestamente la gente «compra». Por ejemplo, en caso de que el gobierno utilice el impuesto para subsidiar a cierto grupo favorito, resulta difícil saber qué clase de «servicio» reciben los que pagan el impuesto de capitación por semejante acto gubernamental. Pero tomemos un caso aparentemente claro de servicio: la protección policial. Supongamos también que el impuesto de capitación se paga con destino a tal gasto. La regla del mercado libre es que se pagan precios iguales por idénticos servicios, pero ¿qué es aquí un «servicio igual»? Con seguridad, el servicio de protección policial tiene mucha mayor magnitud en un centro urbano donde prolifera la delincuencia que en una tranquila región donde esta es poco frecuente. Sin duda, la protección policial será más costosa en las áreas donde abundan los delincuentes; en consecuencia, si fuera suministrada por el mercado, el precio que se pagaría sería más elevado que en la zona tranquila. Además, una persona sometida a la amenaza del delito y que podría requerir mayor vigilancia tendría que pagar más en concepto de protección policial. El impuesto uniforme se encontraría por debajo del precio de mercado en las zonas de peligro y por encima en las zonas pacíficas. Por lo tanto, para acercarse a la neutralidad tendría que variar junto con el *coste* de los

servicios, y no ser uniforme.⁴⁰ Este es el olvidado *principio del coste*, en materia impositiva.

El principio del coste, sin embargo, no es de naturaleza neutral. Aparte del inexorable problema relativo al contribuyente y al consumidor de impuestos, nuevamente se presenta el problema de cómo puede definirse y aislarse un «servicio». ¿Dónde está el «servicio» en la redistribución mediante la cual se le saca a Pedro para darle a Pablo, y cuál es el «coste» que debe calcularse para Pedro? Y aun en el caso de que limitemos el estudio a servicios tan comunes como el de protección policial, hay fallos graves. Primero, los costes del gobierno, como veremos más adelante, resultan mucho más elevados que los del mercado libre. Segundo, el gobierno no puede calcular bien y en consecuencia no puede medir sus costes con precisión. Tercero, los costes se igualan con los precios solamente en el equilibrio, y, puesto que la economía jamás está en equilibrio, los costes nunca son una estimación precisa de lo que hubiera sido el precio de mercado libre. Y, por último, tal como en el impuesto igual, y a diferencia de lo que ocurre en el mercado libre, el contribuyente nunca evidencia su beneficio por el acto gubernamental, simplemente se da por supuesto que hubiera adquirido voluntariamente el servicio a ese precio.

Otro intento para llegar al gravamen neutral es el *principio del beneficio*, según el cual debería recaudarse un impuesto idéntico al beneficio que los individuos reciben con el servicio del gobierno. No siempre se comprende lo que tal principio significa, es decir, que los que reciben servicios tendrían que pagar el coste íntegro de tales beneficios. Todo el que recibiera algo de la beneficencia gubernamental tendría que pagar *más* que lo que recibe, pues también debería hacerse cargo de los costes de «manejo» de la burocracia del gobierno. Es obvio que si se mantuviera el principio del beneficio no existirían

40. No admitimos aquí que los «costes» determinen los «precios». El conjunto general de los precios finales determina el conjunto general de precios de costes pero, entonces, la viabilidad de las empresas queda determinada por el hecho de que el precio que la gente tenga que pagar por sus productos particulares pueda ser suficiente o no para cubrir los costes, que se encuentran determinados en todo el mercado.

tales pagos de beneficencia ni tales subsidios. Aun en caso de que otra vez limitáramos el estudio a servicios tales como la protección policial, subsistirían fallos graves. Volvamos a dejar de lado la persistente dicotomía entre contribuyentes y consumidores de impuestos. Constituye un problema fatal el que no podamos medir los beneficios o tan siquiera saber si existen o no. Tal como en el principio de la capitación y en el de los costes, no hay aquí un mercado libre en el que la gente pueda *evidenciar* que recibe del intercambio un beneficio mayor que el valor de los bienes que se entregan. En realidad, ya que los impuestos se recaudan de manera coercitiva, es claro que los beneficios que la gente recibe del gobierno son considerablemente *menores* que el importe que se le exige que pague, ya que si la dejaran en libertad contribuiría con *menos* para el gobierno. El «beneficio», pues, es un supuesto arbitrario de los funcionarios gubernamentales.

Más aún, hasta en el caso de que el beneficio fuera evidente, el *principio del beneficio* no se acercaría al proceso del mercado libre, puesto que una vez más los individuos pagan un precio *uniforme* por servicios en el mercado libre, sin que se considere en absoluto la extensión de sus beneficios subjetivos. La persona que «caminaría una milla por un Camel» por lo general no paga más que aquella a quien no le gusta tanto fumar. Gravar a todos de acuerdo con el beneficio que reciben es, por lo tanto, algo diametralmente opuesto al principio del mercado. Por último, nótese que si el beneficio que toda persona recibe fuera gravado no habría razón para que se llevara a cabo el intercambio o para que recibiera el beneficio del gobierno. En el mercado, no todos, *ni siquiera* los compradores marginales, pagan el importe total de su beneficio. Los compradores supra marginales obtienen un excedente de beneficio no mensurable, *así como también* los compradores marginales, pues sin tal excedente no comprarían el producto. Más aún, por servicios tales como la protección policial, el principio del beneficio requeriría que los pobres y los incapacitados pagaran *más* que los ricos y capaces, ya que puede decirse que los primeros se benefician más con la protección. Finalmente, habría que destacar que, si el beneficio que toda persona recibe del gobierno debiera ser gravado, los burócratas, que reciben de él la totalidad

de sus ingresos tendrían que devolver su sueldo íntegro al gobierno y prestar servicios sin retribución.⁴¹

De manera que, como hemos visto, no hay principio impositivo que pueda ser neutral con respecto al mercado libre. El gravamen *progresivo*, en el que toda persona paga *más* que proporcionalmente a su ingreso, por supuesto que no intenta serlo. Si el impuesto proporcional contiene un principio destructivo para toda la economía de mercado, y para la economía monetaria misma, el impuesto progresivo es aun peor, puesto que penaliza la eficiencia en una proporción todavía mayor que su capacidad relativa. Las tasas progresivas implican un potente contraincentivo, adverso al trabajo y al espíritu de empresa especialmente capacitado. Y, como tal capacitación se dedica al servicio del consumidor, la recaudación de impuestos progresivos recarga también a los consumidores con un peso importante.

Además de las dos formas en que, como acabamos de ver, el impuesto desalienta el ahorro, el gravamen progresivo impone una penalidad adicional, pues en la mayoría de los casos, los que tienen fortuna ahorran e invierten proporcionalmente más cantidad de su

41. Siempre, desde Adam Smith, los economistas han tratado falazmente de usar el principio de la utilidad para justificar el gravamen proporcional y hasta progresivo, sobre la base de que la gente se beneficia «de la sociedad» en proporción, y hasta más que en proporción, con sus ingresos. Pero es evidente que los ricos se benefician *menos* con servicios tales como la protección policial, ya que están en mejores condiciones que los pobres de pagar su propia protección. Y los ricos no sacan ningún beneficio de los gastos para bienestar. En consecuencia, obtienen *menores* beneficios, en forma absoluta, del gobierno, que los obtenidos por los pobres; y el principio del beneficio no puede utilizarse para justificar el gravamen proporcional o progresivo.

Pero, podría objetarse, ¿acaso no podemos decir que todos reciben de la «sociedad» beneficios proporcionales a sus ingresos, aun cuando no sean del gobierno? En primer lugar, eso no puede establecerse. En realidad, sería más preciso el argumento contrario: puesto que tanto *A* como *B* participan en la sociedad y en sus beneficios, todo ingreso diferencial entre *A* y *B* tiene que deberse a sus *particulares* méritos y no a los de la sociedad. Por cierto, los beneficios iguales recibidos de la sociedad no pueden utilizarse para justificar el impuesto proporcional. Y más aún, si el argumento es verdadero, ¿mediante qué malabarismos podemos decir que «la sociedad» es equivalente al Estado? Si *A*, *B* y *C*, productores en el mercado, se benefician por su común existencia como «sociedad», ¿cómo puede *G*, el gobierno, valerse de ese hecho para dejar establecido su *derecho* sobre la riqueza *de ellos*?

ingreso que los grupos de menores ingresos. Sin embargo, no hay razón apodíctica y praxeológica para que siempre deba ser así. La regla no se mantendría, por ejemplo, en un país en el que los adinerados compraran alhajas, mientras que los pobres se afanaran por ahorrar e invertir.

Siendo que el principio de progresividad es altamente destructivo del mercado, algunos economistas de los más conservadores, y partidarios del mercado libre, tienden a sobrevaluar sus efectos y a subvaluar los efectos destructivos del gravamen proporcional a los ingresos. Este tiene muchas de las mismas consecuencias y por eso el *nivel* de la imposición a los ingresos es generalmente más importante para el mercado que el *grado* de progresividad. Así, la Sociedad *A* puede tener un impuesto proporcional a las ventas, que requiere que toda persona pague el 50% de sus ingresos, mientras que la sociedad *B* puede tener un impuesto de escala progresiva lenta que exija que una persona pobre pague 1/4% y el hombre más rico el 10% de sus ingresos. De hecho, la persona rica preferirá la sociedad *B*, *aun cuando* el impuesto sea progresivo, lo que demuestra que lo que le importa no es tanto la progresividad como lo elevado de la carga fiscal que soporta.

Dicho sea de paso, el productor pobre, gravado con un impuesto más bajo, también preferirá la sociedad *B*. Esto prueba la falacia que contiene la posición conservadora contra el gravamen de tipo progresivo en el sentido de que «el pobre roba al rico», ¡pues ambos, tanto el pobre como el rico, en nuestro ejemplo, se inclinan por la progresividad! La razón es que el «pobre» no roba al «rico» donde hay progresividad. En cambio, es el Estado quien «roba» a ambos por medio del impuesto, sea este proporcional o progresivo.

Puede argumentarse que el pobre se beneficia con los gastos y subsidios del Estado, que salen de los impuestos, y de este modo lleva a cabo un «robo» indirecto. Pero este razonamiento no toma en cuenta el hecho de que el Estado puede gastar su dinero en muchas formas diferentes: puede consumir el producto de industrias específicas; puede subsidiar a algunos de los ricos o a todos; puede subsidiar a algunos de los pobres o a todos. El hecho de la progresividad no implica *en sí* que los pobres sean subsidiados en conjunto. En verdad,

habrá casos en los cuales algunos pobres resulten subsidiados y probablemente otros no, de modo que a estos últimos, contribuyentes netos, se les «robará» junto con los ricos. En realidad, ya que habitualmente hay muchos más pobres que ricos, bien puede ser que los pobres soporten en conjunto la mayor carga, aun en un sistema impositivo de tipo progresivo.

De todos los tipos de impuesto posibles, se considera que el que más deteriora y destruye lo que el mercado produce es el impuesto a las *ganancias excesivas*, pues de todos los ingresos productivos las ganancias constituyen una suma relativamente pequeña, pero con enorme significado e impacto; son el motor, la fuerza impulsora de toda la economía de mercado. Las señales que dan las ganancias y las pérdidas son lo que alerta a los empresarios y capitalistas, quienes dirigen y hasta rectifican la dirección de los recursos productivos dentro de la sociedad en las mejores formas de satisfacer los cambiantes deseos de los consumidores en condiciones siempre variables. Si el estímulo de la ganancia se reduce, las ganancias y las pérdidas ya no sirven como incentivo eficaz y, por tal motivo, tampoco como medio de cálculo económico dentro de la economía de mercado.

Es curioso que precisamente en tiempo de guerra, cuando parece más urgente mantener un sistema productivo eficaz, invariablemente se clama por que «las ganancias se eliminen en la guerra». Este celo nunca parece aplicarse con tanto rigor a las «ganancias» claramente originadas en la guerra —como los salarios más altos de los trabajadores de la industria del acero—, sino solamente a los beneficios de los empresarios. Ciertamente, no hay mejor manera de perjudicar un esfuerzo bélico. Además, el concepto de «excesivo» requiere alguna especie de norma por encima de la cual pueda gravarse la ganancia. Tal norma puede consistir en ciertas tasas de ganancia, lo que implica las numerosas dificultades que existen para medir la ganancia y la inversión de capital en cada empresa, o puede referirse a las ganancias en un período básico previo al comienzo de la guerra. Este último, que goza de general aceptación a causa de que incide específicamente sobre las ganancias *de guerra*, hace que la economía sea aún más caótica, puesto que significa que, mientras que el gobierno reclama *mayor* producción de guerra, el impuesto sobre las ganancias

excesivas crea toda clase de incentivos para una producción bélica menos eficiente. En resumen, el impuesto sobre la «ganancia excesiva» tiende a congelar el proceso de la producción en el nivel del período básico de tiempo de paz. Y, cuanto más dura es la guerra, más obsoleta, ineficiente y absurda se hace la estructura del período básico.

c) *Traslado e incidencia: gravamen sobre la industria*

Ningún estudio impositivo, por breve que sea, puede dejar de lado el famoso problema del «traslado e incidencia» de los impuestos. Al fin de cuentas, ¿quién paga un impuesto? ¿La persona sobre la cual recae o alguna otra a quien la primera está en condiciones de «transferirlo»? Es increíble que existan todavía economistas que se atienen a la vieja teoría impositiva enunciada en el siglo XIX, la de la «difusión igual», que simplemente da por terminado el problema diciendo que todos los impuestos se trasladan a «todos», de modo que no es necesario analizar cada uno en particular.⁴² Esta tendencia oscurantista se fomenta al tratar el «traslado» de una manera demasiado amplia. Así, si se grava a Juan con un impuesto a la renta del 80%, eso *no solamente* lo perjudica a él, sino que, al reducir su incentivo y su capacidad productiva, se perjudican otros consumidores, debido a la disminución en el trabajo y en el ahorro de Juan. En consecuencia, es verdad que los efectos del gravamen se difunden hacia afuera desde el centro del blanco. Pero con esto no queremos decir, ni mucho menos, que Juan puede simplemente trasladar la carga impositiva a otros. El concepto de «trasladar» se limitará aquí al caso de que el pago de un impuesto pueda transferirse en forma directa de quien deba pagar originariamente a algún otro, y no se utilizará cuando sufran otros además del primer contribuyente. Esto último puede llamarse «efectos indirectos» del impuesto.

42. Para una crítica de esta doctrina véase E.R.A. Seligman, *The Shifting and Incidence of Taxation* (Macmillan, Nueva York, 1899), pp. 122-136.

La primera regla relativa al traslado es que *un impuesto sobre los ingresos no puede trasladarse*. Esta verdad, que antes se aceptaba en economía, se ataca ahora con el supuesto generalizado de que un impuesto sobre los salarios, por ejemplo, funcionará como un estímulo para que los sindicatos pretendan salarios más altos con el fin de compensar el gravamen, y que por ese motivo, el impuesto sobre los salarios se trasladará «hacia adelante», al empleador, quien a su vez volverá a transferirlo a los consumidores. Sin embargo, esto encierra una falacia. En primer lugar, es absurdo pensar que los trabajadores o los sindicatos esperan tranquilamente la imposición de un gravamen para formular exigencias. Los trabajadores *siempre* quieren salarios más altos, los sindicatos siempre piden más. La cuestión es ¿acaso conseguirán más? No hay razón para pensar que puedan. Un trabajador solamente puede obtener el valor de la productividad marginal descontada de su trabajo. Ningún reclamo especial podrá elevar tal productividad y, en consecuencia, ninguno podrá aumentar el salario que gana en su empleo. Las exigencias sindicales de mayor salario recibirán el trato habitual, es decir, solamente podrán satisfacerse a costa de la desocupación de parte de la fuerza laboral de la industria. Pero eso es así sea que hayan existido o no impuestos sobre los salarios; el gravamen nada tendrá que ver con el salario final que se establezca en el mercado.

La idea de que el aumento de coste debido a la incidencia del impuesto se trasladará al consumidor es tal vez la falacia más ampliamente difundida en cuanto a la imposición: que los hombres de negocios simplemente pueden transferir sus mayores costes a los consumidores en forma de precios más elevados. Toda la teoría económica expuesta en este libro demuestra lo erróneo de semejante doctrina, puesto que el precio de un producto dado resulta determinado por las configuraciones de la demanda de los consumidores. Nada hay en los mayores impuestos que *per se* aumente aquellas demandas, de ahí que *toda* modificación de los precios de venta, más altos o más bajos, *disminuirá* los ingresos de la industria en cuestión. Esto es así porque todo negocio que opere en el mercado tiende en todo momento a encontrarse en el «punto más alto de sus ganancias» en relación con los consumidores. Los precios están ya en su punto de

mayor rendimiento para el negocio; en consecuencia, los mayores gravámenes u otros costes que se impongan a la empresa reducirán su ingreso neto, en vez de ser sencillamente pasados a los consumidores. Llegamos así a esta significativa conclusión: *ningún impuesto* (y no solamente el impuesto a los ingresos) *puede jamás ser trasladado hacia adelante*.

Supongamos que se impone un gravamen particularmente oneroso —de cualquier tipo— a una industria específica: por ejemplo, la de bebidas alcohólicas. ¿Cuáles serán los efectos? Como hicimos notar, el impuesto no será simplemente «trasladado a los consumidores». ⁴³ Por el contrario, el precio de la bebida permanecerá igual y disminuirá el ingreso neto de las empresas. Esto significa que el rendimiento será más bajo para los capitales y las empresas dedicadas a la producción de bebidas alcohólicas que en otras industrias de la economía; aquellas que sean marginales sufrirán pérdidas y se fundirán; y, en general, los recursos productivos de todo tipo saldrán del ramo de bebidas alcohólicas y fluirán hacia otras industrias. Por tal motivo, el efecto *a largo plazo* será la reducción de la producción de bebidas, y de ahí, por la ley de la oferta y la demanda, la elevación del precio de las bebidas en el mercado. Sin embargo, como dijimos antes, este proceso —esta difusión de los efectos negativos por toda la economía— no es nada semejante a un «traslado», puesto que el impuesto no «se pasa» simplemente; llega a los consumidores *a través* del daño que hace a la industria gravada. El resultado final será una distorsión de los factores de producción; ahora se producen menos bienes en la industria de las bebidas alcohólicas en

43. Los hombres de negocios están particularmente inclinados a este argumento del «traslado» —evidentemente, para tratar de convencer a los consumidores de que son *ellos* quienes, en realidad, pagan un impuesto en la industria de que se trate—. No obstante, el argumento queda claramente desmentido por el mismo celo que toda industria pone para que se reduzcan los impuestos y para luchar contra todo aumento de estos. Si los impuestos realmente pudieran ser transferidos tan fácilmente y los hombres de negocios fueran simplemente agentes recaudadores del gobierno sin retribución, jamás protestarían por un gravamen sobre su industria. (Esta es tal vez la razón por la cual ningún hombre de negocios ha protestado porque lo convirtieran en agente de recaudación, ¡al retener impuestos a sus *trabajadores!*)

relación con las preferencias de los consumidores, y más bienes en otra industria.

En definitiva, los impuestos pueden «trasladarse» más fácilmente hacia atrás que hacia adelante. Estrictamente, lo que resulta no es un traslado porque no se trata de un proceso que represente una carga, pero es claro que el proceso hacia atrás (hacia los factores de producción) ocurre con más rapidez y de manera más directa que los efectos sobre los consumidores. Esto se debe a que las pérdidas o las ganancias reducidas en las empresas productoras de bebidas alcohólicas reducirán inmediatamente su demanda de los factores productivos tierra, trabajo y capital; esta disminución de la demanda reducirá los salarios y las ventas en esa industria y los menores ingresos inducirán a un traslado de trabajo, tierra y capital hacia otras industrias. El rápido «traslado hacia atrás» es compatible con la teoría «austriaca» de consumo y producción que se desarrolla en este libro, pues los precios de los factores se encuentran determinados por los precios de venta de los bienes que producen y no a la inversa (conclusión a que tendría que llegar la ingenua doctrina del «traslado hacia adelante»).

Debemos hacer notar que en algunos casos la industria misma obtendrá ventajas debido a un impuesto con miras a recibir un privilegio monopolístico indirecto, pero eficaz si se trata de empresas supra-marginales. Así, un impuesto fijo de «licencia» otorgará un privilegio particular a las empresas más fuertemente capitalizadas, las que con más facilidad pueden soportar el pago.

d) *Traslado e incidencia: impuesto general sobre las ventas*

El ejemplo más común de contribución que supuestamente se traslada hacia adelante es el *impuesto general sobre las ventas*. Por ejemplo, si el gobierno impone un gravamen uniforme de 20% sobre todas las ventas al por menor, y suponiendo que el impuesto puede hacerse cumplir íntegramente en todos los sectores, el comercio simplemente traspasará el aumento de 20% a todos los precios que pagan los consumidores. ¡Sin embargo, no hay razón alguna para que

los precios aumenten en absoluto! Tal como en el caso de una industria en particular, en la cual los precios ya se hubieran fijado de manera aproximada en los puntos de máximo beneficio neto para las empresas, las existencias de bienes y factores no han cambiado, como tampoco las configuraciones de su demanda. ¿Entonces, cómo podrían subir los precios? Más aún, si observamos el conjunto general de los precios, como corresponde cuando se trata de un impuesto general a las ventas, tales precios se encuentran determinados por la oferta y la demanda de dinero, desde el lado de los bienes y desde el del dinero. Para que suba el conjunto general de los precios tiene que haber un aumento en la oferta de dinero o una disminución en la demanda de dinero, o ambas cosas a la vez. Nada hay en un impuesto general a las ventas que determine modificaciones en ninguno de esos elementos.⁴⁴

Además, los efectos a largo plazo sobre los precios del impuesto general a las ventas serán menores que en el caso de un impuesto no generalizado, aunque tuviera características similares. El gravamen sobre una industria específica, tal como la de las bebidas alcohólicas, desplazará los recursos hacia otros sectores y en consecuencia el precio relativo de la mercadería gravada finalmente subirá. Sin embargo, en el caso de un impuesto general a las ventas aplicado de manera uniforme no se producen tales traslados de recursos.⁴⁵

44. Podría objetarse que las empresas pueden traspasar el impuesto a las ventas, por ser un aumento *general* para todas las empresas. Aparte del hecho de que ningún factor general importante (oferta o demanda de dinero) haya aumentado, la empresa individual sigue preocupándose solamente por su curva de demanda individual, y tales curvas no se han movido. Un aumento de impuestos nada hace para que un precio más elevado sea *más beneficioso* que lo que fuera antes.

45. Los recursos ahora solamente pueden trasladarse del trabajo a la inacción (o al trueque). Naturalmente, esto puede suceder y sucederá; ya que, como veremos más adelante, un impuesto a las ventas es un impuesto sobre los ingresos, el aumento del coste de oportunidad del ocio puede impulsar a algunos trabajadores a la ociosidad y, por ello, disminuir la cantidad de bienes que se producen. En esta medida, los precios por fin *se elevarán*, aunque difícilmente en la forma suave, inmediata y proporcional de un «traslado». Véase el avanzado artículo de Harry Gunnison Brown, «The Incidence of a General Output or a General Sales Tax», reimpresso en R.A. Musgrave y C.S. Shoup, eds., *Readings in the Economics of Taxation* (Richard D. Irwing, Homewood,

El mito de que el impuesto a las ventas puede ser trasladado es comparable al otro mito de que un aumento general de salarios impuesto por un sindicato puede trasladarse hacia adelante y elevar los precios para los consumidores, sosteniendo que esto es una causa de «inflación». No hay modo de que el conjunto general de los precios se eleve, y el único resultado posible de tal aumento de salarios es la desocupación masiva.⁴⁶

Al considerar el impuesto general a las ventas, mucha gente se confunde por el hecho de que en el precio que el consumidor paga está *incluido* el gravamen. Si alguien va al cine, compra una entrada de 1 dólar y advierte un anuncio que en forma destacada dice que eso cubre un «precio» de 0,85 dólares y un impuesto de 0,15 dólares, llega a la conclusión de que el impuesto simplemente ha sido sumado al «precio». Pero el precio es 1 dólar, no 0,85 dólares, y esta última suma es simplemente lo que ingresa la empresa una vez deducido el impuesto. En efecto, el ingreso de la empresa ha quedado *reducido* para permitir el pago del impuesto.

Esta es precisamente la consecuencia de un impuesto general sobre las ventas. Su impacto inmediato disminuye el ingreso bruto de las empresas en un importe equivalente al monto del impuesto. Por supuesto, a largo plazo las empresas no pagan el impuesto, ya que la pérdida de ingreso bruto que experimentan se imputa hacia atrás al ingreso por intereses de los capitalistas, y a salarios y ventas deven-gados por los dueños de los factores originarios, el trabajo y la tierra. La reducción del ingreso bruto en las empresas minoristas se refleja hacia atrás en la reducción de la demanda de los productos de todas las empresas de orden más remoto. El principal resultado de un impuesto general a las ventas es una disminución general del ingreso

Ill., 1959), pp. 330-39. Mientras que este fue el primer ataque moderno contra la falacia de que el impuesto a las ventas se traslada hacia adelante, desgraciadamente Brown debilitó las consecuencias de su tesis hacia el final de su artículo.

46. Por supuesto, en caso de que se aumente la oferta de dinero después de un alza de salarios y se expanda el crédito, los precios pueden aumentar de modo que los salarios monetarios nuevamente no estén por encima del valor descontado de su producto marginal.

neto que toca a los factores originarios. El impuesto a las ventas queda *trasladado hacia atrás* a los ingresos de los factores originarios, al interés y a todos los ingresos por salarios y ventas del suelo. Todos los factores originarios de producción dejan de devengar su producto marginal descontado; devengan *menos* que el valor de sus productos marginales descontados, y la reducción consiste en el impuesto a las ventas que se paga al gobierno.

Integremos ahora este análisis de la incidencia del impuesto general a las ventas con nuestro anterior análisis general de los beneficios y cargas del impuesto. Recordemos que el producido de los gravámenes es a su vez gastado por el gobierno; sea que este gaste en recursos para sus propias actividades o simplemente transfiera el dinero a gente que subsidia, el efecto es siempre *traslación* del consumo o inversión que se encontraban en manos privadas a las del gobierno o a las de personas que el gobierno mantiene, hasta el importe del ingreso impositivo. Al final el gravamen se extrae de los *ingresos* correspondientes a los factores originarios y el dinero se transfiere de sus manos a las del gobierno. El ingreso de este y de aquellos a quienes subsidia se ha incrementado a expensas de los productores de impuestos, y por tal razón la demanda para consumo e inversión en el mercado se ha trasladado de los productores a los expropiadores hasta el importe del impuesto en cuestión. Como consecuencia, el valor de la unidad monetaria permanecerá invariable (dejando de lado la diferencia en la demanda de dinero entre los contribuyentes y los consumidores de impuestos), pero el conjunto de los precios se trasladará de acuerdo con el traslado en la demanda. Así, en caso de que el mercado haya estado haciendo fuertes gastos en ropa y el gobierno dedique los ingresos principalmente a la adquisición de armas, se advertirá una bajada en el precio de la ropa y una elevación del precio de las armas, junto con una tendencia a que los factores no específicos se trasladen de la producción de vestimentas a la de armamentos.

El resultado de un impuesto general a las ventas del 20% no será, como se podría suponer, una bajada proporcional del 20% en los ingresos de todos los factores originarios. Los factores específicos en la industria que perdió negocios a raíz del traslado de la demanda privada hacia el sector gobierno perderán en proporción más ingreso

que los factores específicos en industrias cuya demanda aumentó. Algunas de estas industrias podrán ganar tanto como para obtener un beneficio neto con el cambio. Los factores no específicos proporcionalmente no resultarán tan afectados, pero también perderán y ganarán de acuerdo con la diferencia que ocasione en el valor de su productividad marginal el traslado concreto de la demanda.

Se debería tomar muy en cuenta que el impuesto general sobre las ventas es un ejemplo conspicuo del fracaso del *impuesto al consumo*. Por lo general *se supone* que el impuesto a las ventas penaliza al consumo y no al ingreso o al capital. No obstante, hemos visto que no solamente reduce el consumo, sino los *ingresos* de los factores originarios. *El impuesto general a las ventas es, en consecuencia, un impuesto a los ingresos* aun cuando sea más aleatorio. Muchos economistas de «derecha» han abogado por el impuesto general a las ventas por oposición al impuesto a los ingresos, basándose en que el primero grava el consumo pero no el ahorro y la inversión; gran número de economistas de «izquierda» se han opuesto, por igual razón, al impuesto a las ventas. Ambos se equivocan: el impuesto a las ventas es un impuesto a los ingresos, aunque sea más aleatorio y de incidencia más incierta. Su principal efecto es el mismo que tiene el impuesto a los ingresos: reducir el consumo y *también* el ahorro y la inversión de los contribuyentes.⁴⁷ De hecho, como vimos, dado que el impuesto

47. El señor Frank Chodorov, en su *The Income Tax—Root of all Evil* (Devin-Adair, Nueva York, 1954) omite indicar qué otro tipo de impuesto sería «mejor» desde el punto de vista del mercado libre que el impuesto a los réditos. De nuestro estudio resulta claro que, en verdad, son pocos los impuestos que no sean tan malos como el impuesto a los réditos, desde el punto de vista del mercado libre. Ciertamente, el impuesto sobre las ventas o sobre el consumo no serían peores.

Además, seguramente el Sr. Chodorov se equivoca al calificar los impuestos a los réditos y a la herencia como *únicas* negaciones del derecho de propiedad individual. El impuesto, cualquiera que sea, viola el derecho de propiedad, y nada hay en el «impuesto indirecto» que haga menos evidente la violación. Por supuesto, el impuesto a los réditos obliga al sujeto a mantener constancias y revelar sus operaciones personales, con lo que impone una nueva pérdida a su utilidad. Sin embargo, el impuesto a las ventas también obliga a mantener constancias; otra vez la diferencia es de grado y no de naturaleza, ya que en este caso lo directo solamente cubre a los que tienen negocios al por menor, en lugar de cubrir al grueso de la población.

a los ingresos, por su naturaleza, recae más intensamente sobre el ahorro y la inversión que sobre el consumo, llegamos a la paradójica e importante conclusión de que un impuesto sobre el *consumo* recae con mayor intensidad sobre los *ahorros e inversiones* que sobre el consumo en su incidencia final.

e) *Impuesto sobre el valor de la tierra*

Dondequiera que los impuestos recaigan, entorpecen, traban y distorsionan el mercado. Es evidente que un impuesto sobre los salarios distorsionará la distribución del esfuerzo laboral; un impuesto sobre las ganancias dañará el motor que constituyen en la economía las ganancias y las pérdidas; el impuesto sobre los intereses tenderá a consumir el capital, etc. Sin embargo, a menudo se admite como una excepción la doctrina de Henry George, según la cual los propietarios de tierra no desempeñan ninguna función productiva y, en consecuencia, no hay peligro en que el gobierno grave el valor de los terrenos, ya que esto no reducirá los servicios productivos en el mercado. Este es el razonamiento *económico* (que se distingue del moral) que sustenta el famoso «impuesto único». Lamentablemente, muy pocos economistas han cuestionado ese supuesto fundamental, ya que por lo general se rechaza la propuesta del impuesto único con fundamentos puramente pragmáticos (que en la práctica «no hay modo de distinguir el valor del sitio del que tienen las mejoras introducidas en él») o bien conservadores («demasiado es lo que han invertido los propietarios en sus tierras para que ahora se las expropien»).⁴⁸

48. Así, hasta un economista tan eminente como F.A. Hayek dijo no hace mucho: «Este sistema [el impuesto único] para la socialización de la tierra, es, dentro de su lógica, probablemente el más seductor y plausible de todos los sistemas socialistas. Si los supuestos de hecho en que se basa fueran correctos, es decir, si fuera posible distinguir con claridad entre el valor de los “poderes permanentes e indestructibles” del suelo [...] y el valor debido a [...] las mejoras, [...] el argumento para su adopción sería muy fuerte». F.A. Hayek, *The Constitution of Liberty* (University of Chicago Press, Chicago, 1960), pp. 352-53. Véase también una concesión un tanto semejante del economista austríaco Von Wieser; Friedrich von Wieser, «The Theory

No obstante, el contenido de esa afirmación georgiana es completamente falaz. El propietario de tierra desempeña un servicio productivo muy importante. Descubre y hace utilizables los terrenos, para luego asignarlos a los usos más productivos. No debemos dejarnos engañar por el hecho de que la existencia física de la tierra es fija en cualquier época dada. En este caso, como en el de otros bienes materiales, lo que se vende no es solamente el bien físico, sino todo un conjunto de servicios junto con él —entre los cuales se encuentra el de transferir la propiedad del vendedor al comprador, y hacerlo con eficiencia—. La tierra no solamente existe, tiene que ser *puesta a disposición* de quien la usa por el propietario (por supuesto, la misma persona puede desempeñar ambas funciones, cuando la tierra se encuentra «integrada verticalmente»).⁴⁹ El propietario obtiene la mayor renta del suelo cuando dedica los terrenos a sus usos más productivos, es decir, a aquellos que más satisfacen a los consumidores. Particularmente, no debemos pasar por alto la importancia de la *ubicación* y el servicio productivo que presta al propietario al asegurar las localizaciones más productivas para cada uso específico.

La idea según la cual se afirma que hacer utilizables los terrenos y decidir en cuanto a su ubicación no es algo realmente «productivo» es un vestigio de la antigua opinión clásica según la cual el servicio que no «crea» algo de una manera tangible no es en realidad productivo.⁵⁰ En realidad, tal función es tan productiva como cualquier

of Urban Ground Rent», en *Essays in European Economic Thought*, Louise Sommer, ed. (D. van Nostrand, Princeton, 1960), pp. 78 ss.

49. No conozco a nadie que haya presentado la productividad de los dueños de tierra con tanta claridad como Spencer Heath, un ex georgista. Véase, por Spencer Heath, *How Come That We Finance World Communism* (MS mimeografiado, *Rejoinder to «Vituperation Well Answered»*, por Mr. Mason Gaffney (Science of Society Foundation, Nueva York, 1953); ídem, *Progress and Poverty Reviewed* (The Freeman, Nueva York, 1952).

50. Spencer Heath comenta a Henry George: «Siempre que los servicios de los dueños de tierra están en cuestión, se mantiene firme en su dicho que *todos* los valores son físicos [...]. En los servicios de intercambio realizados por [los dueños de tierra] su distribución social de terrenos y recursos, no hay producción física involucrada; en consecuencia, no está en condiciones de advertir que tengan derecho a ninguna participación en la distribución de cosas físicas, y que la renta que reciben [...] no es

otra, y es particularmente vital. Trablarla o destruirla implica la destrucción de la economía de mercado.⁵¹

f) *Imposición sobre el «exceso de poder adquisitivo»*

En este estudio, necesariamente somero, de los puntos importantes de la teoría impositiva, solamente disponemos de espacio para un comentario más: la crítica de la muy difundida opinión según la cual en un momento de auge de los negocios el gobierno debería aumentar los impuestos «con el fin de absorber el exceso de poder adquisitivo» y, de esa manera, detener la inflación y estabilizar la economía. Estudiaremos los problemas de inflación, estabilización y ciclo económico más adelante; aquí solamente señalamos lo absurdo de afirmar que un *impuesto* implica de algún modo menor coste social o menor *carga* que un *precio*. Así, supongamos que en un momento de auge los señores A, B y C con su dinero gastan cierto importe en alguna mercancía —digamos en pipas— a un cierto precio de mercado, por

sino recompensa de sus servicios no coercitivos, no distributivos, ni de intercambio. [...] Descarta toda creación de valores por los servicios realizados en la distribución [de tierra] por contratación libre e intercambio, que es la única alternativa, respecto de la distribución violenta y desordenada de la tierra, o una que sea arbitraria y tiránica». Heath, *Progress and Poverty Reviewed*, pp. 9-10.

51. Acerca de los efectos del «impuesto único» y otras críticas, véase Murray N. Rothbard, *The Single Tax: Economic and Moral Implication* (Foundation for Economic Education, Irvington-on-Hudson, 1957); Rothbard, «A Reply to Georgist Criticisms» (MS mimeografiado, Foundation for Economic Education, 1957), y Frank H. Knight, «The fallacies in the single tax», *The Freeman*, 10 de agosto de 1953, pp. 810-11. Una de las objeciones más risibles es la del decano de los economistas georgistas, Dr. Harry Gunnison Brown. Aun cuando los georgistas fundan gran parte de su argumentación económica en una aguda distinción entre propiedad de la tierra y propiedad de las mejoras a esa tierra, Brown trata de refutar los efectos económicos disruptivos señalados en el impuesto único, con el supuesto implícito de que la tierra y las mejoras son en todos los casos ¡de propiedad de las mismas personas! Por supuesto, en realidad subsisten los efectos disruptivos; la integración vertical por personas o empresas no elimina el principio económico de ninguna de las etapas de producción integradas. Véase Harry Gunnison Brown, «Foundation, Professors and “Economic Education”», *The American Journal of Economics and Sociology*, enero de 1958, pp. 150-152.

ejemplo, 10 dólares por pipa. El gobierno decide que se trata de una situación muy lamentable, que el precio de mercado es —según una base de apreciación arbitraria y no divulgada— «demasiado elevado», y que en consecuencia debe ayudar a quienes lo pagan quitándoles su dinero, y rebajando así los precios. Supongamos que en realidad *A*, *B* y *C* son gravados lo suficiente como para rebajar el precio de las pipas a, digamos, 8 dólares. ¿Según qué razonamiento pueden estar en mejor situación ahora que han sido aumentados los impuestos precisamente en el importe en que sus fondos monetarios han disminuido? En resumen, el «precio del impuesto» ha subido con el fin de que puedan bajar los precios de otros bienes. ¿Por qué razón un precio que están dispuestos a pagar los compradores y que los vendedores aceptan ha de considerarse de alguna manera «malo» o un recargo para los compradores, mientras al mismo tiempo un «precio» recaudado de manera compulsiva de los mismos compradores por dudosos servicios gubernamentales, de los que no han evidenciado necesidad alguna, ha de ser «bueno»? ¿Por qué son gravosos los precios altos y no los impuestos elevados?

9. LA INTERVENCIÓN BINARIA:

LOS GASTOS GUBERNAMENTALES⁵²

a) *El «aporte productivo» de los gastos del gobierno*

Los gastos gubernamentales constituyen un traslado coercitivo de recursos de los productores privados a los usos que prefieren los funcionarios del gobierno. Es usual clasificar el gasto en dos categorías: *consumo de recursos* y *traslado de recursos*. Los gastos que consisten en el

52. Los gastos del gobierno se efectúan con las rentas del gobierno. En la sección precedente, hemos tratado de la principal fuente de recursos del gobierno, los impuestos. Más adelante nos referiremos a la inflación, o creación de dinero, y en esta sección se incluye un estudio de la «empresa» del gobierno. Un breve estudio de la principal fuente final de las rentas del gobierno —los empréstitos públicos— se encontrará más adelante en el apéndice A.

uso o consumo de recursos evidentemente trasladan estos de manos privadas al uso por parte del gobierno: esto puede revestir la forma de contratación de burócratas para que trabajen para el gobierno —lo que traslada directamente recursos laborales— o de compra de productos a empresas comerciales. Los gastos traslativos son puros subsidios: el gobierno le quita a Pedro para darle a Pablo. Es cierto que, en este último caso, el gobierno le «da» dinero a Pablo para que lo emplee en la forma que quiera, y en cierto sentido podemos analizar por separado los dos tipos de gasto, pero las similitudes son mayores que las diferencias, puesto que en ambos casos los recursos se toman de productores privados y se los transfiere a los usos que los funcionarios del gobierno consideran mejores. Después de todo, cuando un burócrata recibe su sueldo, tal pago es en igual sentido un «pago de transferencia» de los contribuyentes, y el burócrata también tiene libertad para decidir cómo utilizará luego el ingreso de que dispone. En ambos casos, el dinero y los recursos se transfieren de productores a no productores, que los consumen o usan.⁵³

Este tipo de análisis del gobierno no se ha tomado en cuenta a causa de que los economistas y quienes se dedican a la estadística tienden a suponer, con bastante ligereza, que los gastos del gobierno son una medida de su aporte productivo a la sociedad. En el «sector privado» de la economía, por el contrario, el valor del rendimiento productivo se mide, con buen criterio, por la cantidad de dinero que la gente gasta voluntariamente en comprar los productos. Por otro lado, es curioso que el «aporte productivo» del gobierno se mida no por lo que se *gasta en* gobierno, sino ¡por lo que el gobierno mismo gasta! No es sorprendente que a menudo se hagan grandes elogios del

53. Puede objetarse que, en tanto que los burócratas pueden no ser productores, otros «pobres» que reciben subsidios en forma ocasional son básicamente productores en el mercado. En la medida en que reciben subsidios del gobierno, no obstante, son no productivos y viven, de manera compulsiva, de los que producen. Lo que en suma tiene relevancia es la medida en que se encuentren en *relación de Estado* con sus congéneres. Podríamos agregar que en este libro nunca se emplea el término «Estado» de una manera antropomórfica; «Estado» significa gente que actúa entre sí en una relación sistemáticamente «estatal». Debo al Sr. Ralph Raico, de la Universidad de Chicago, este concepto sobre la «relación de Estado».

poder que tienen los gastos del gobierno y que todo aumento de tales gastos servirá para acrecentar su «aporte productivo» a la economía.⁵⁴

¿Cuál es, pues, el aporte productivo del gobierno? Puesto que el valor del gobierno no se mide en el mercado y que los pagos que se le hacen no son voluntarios, resulta imposible estimarlo. No se puede saber cuánto se le hubiera pagado si los pagos fueran puramente voluntarios, o si, en realidad, existiría un gobierno central en cada área geográfica. Luego, puesto que lo único que sabemos es que el proceso de tributación y gasto desvía el ingreso de la dirección en que hubiera ido en el «sector privado», debemos llegar a la conclusión de que el aporte productivo para la economía por parte del gobierno es exactamente igual a cero. Además, aun en el caso de que se objetara que los servicios gubernamentales valen *algo*, habría que advertir que otra vez estamos cayendo en el error señalado por Bastiat: poner el énfasis únicamente sobre lo que *se ve*, descuidando lo que *no se ve*. Podemos ver en funcionamiento una presa hidroeléctrica construida por el gobierno: *no* vemos lo que las personas privadas hubieran hecho con el dinero —adquirir bienes de consumo o invertir en bienes de producción—, sino lo que se vieron obligadas a hacer. De hecho, ya que los consumidores privados hubieran hecho alguna otra cosa con el dinero, algo que desearan más y en consecuencia, desde su punto de vista, más *productivo*, podemos estar seguros de que la pérdida de productividad en que se incurre debido al gravamen y el gasto del gobierno es mayor que el aporte en productividad que pueda haber hecho. En resumen, estrictamente, la productividad gubernamental no es simplemente cero, sino que es *negativa*, ya que impone a la sociedad una pérdida de productividad.⁵⁵

54. Originariamente, el profesor Simon Kuznets sostenía que solamente los «impuestos» debían dar la medida del resultado productivo del gobierno, midiendo así el producto con el rédito, como en el caso de las empresas privadas. Pero los impuestos, al ser compulsivos, no pueden usarse como medida de la producción. Contrastando con el método presente para tomar cuenta de la renta nacional, Kuznets hubiera eliminado todo déficit del gobierno, de su «contribución productiva».

55. Aun en el caso de quienes no aceptan este análisis, y que piensan, empíricamente, que el despilfarro en el gobierno excede del 50% de sus gastos, tendrían que

A menudo se hace referencia al gasto del gobierno como una «inversión» productora de «capital». En los últimos años hemos oído mucho acerca de los planes plurianuales soviéticos y de otros, afanosamente dedicados a la formación de «capital» por acción gubernamental. No obstante, el uso del término «capital» aplicado a los gastos del gobierno no es legítimo. El capital es el estatus que tienen los bienes productivos en camino a su consumo final. En toda economía donde impere la división del trabajo, los bienes de capital los crea el inversor, no por sí mismos, sino con el fin de utilizarlos para producir bienes de orden inferior y, por último, bienes de consumo. En suma, la característica de un gasto en inversión es que el bien de que se trate no se utilice para satisfacer los deseos del inversor, sino los del consumidor. Sin embargo, cuando el gobierno confisca recursos dentro de la economía libre, lo hace precisamente contrariando los deseos de los consumidores; cuando invierte en un bien lo hace para servir los antojos de los funcionarios del gobierno, no los deseos de los consumidores. En consecuencia, ningún gasto gubernamental puede considerarse como auténtica «inversión», y nada que sea propiedad del gobierno puede ser considerado capital. Los gastos gubernamentales pueden dividirse en dos partes: gastos de *consumo* realizados por los funcionarios del gobierno, los beneficiarios de sus subsidios y otros receptores no productivos; y los gastos de despilfarro, que desde el punto de vista de los funcionarios del gobierno son «inversiones de capital». Tales gastos tienen como resultado *activos derrochados*.⁵⁶ El consumo de los que poseen privilegios gubernamentales está, por supuesto, en una categoría diferente respecto

estar de acuerdo en que nuestra suposición es más precisa que la corriente estimación de 100% de productividad del gobierno.

56. En caso de que un activo superfluo de propiedad del gobierno se venda a la empresa privada, entonces todo o parte de él podría convertirse en bien de capital. Pero tal posibilidad potencial no convierte en bien un capital, mientras lo usa el gobierno. Podría objetarse que las adquisiciones del gobierno son auténticas inversiones cuando las utiliza una «empresa» del gobierno, que cobra precios en el mercado. Veremos no obstante que no se trata de una empresa real, sino de *jugar* a la empresa.

Véase más adelante un estudio más detallado del despilfarro que involucran los activos superfluos.

del consumo privado, ya que se realiza *necesariamente a expensas* del consumo privado de los productores. Por eso, podemos llamarlo «consumo antiproductivo». ⁵⁷

b) *Los subsidios y los pagos de transferencia*

Ahondemos algo más en la tipología de los gastos del gobierno. Los gastos de transferencia y los subsidios distorsionan el mercado porque penalizan coercitivamente a los eficientes en beneficio de quienes no lo son. (Esto ocurre aun cuando la empresa sea eficiente sin el subsidio, pues al agregarlo sus actividades quedan impulsadas más allá del punto que resulta económico para los consumidores.) Los subsidios prolongan la existencia de las empresas ineficientes e impiden que la flexibilidad del mercado satisfaga plenamente los deseos del consumidor. Mientras mayor sea el subsidio, más se impide el funcionamiento del mercado, más recursos quedan asignados en formas ineficientes, y más bajo es el nivel de vida de todos. Además, cuanto más intervenga y subsidie el gobierno se crea más conflicto de clases en la sociedad, ya que habrá personas y grupos que se beneficiarán solamente *a expensas de otros*. Cuanto más difundido esté el proceso de gravamen y subsidio, habrá más gente propensa a abandonar la producción e ingresar en las filas de los que viven a costa de otros. La producción y el nivel de vida quedarán rebajados de manera progresiva a medida que la energía se desvía de la producción hacia la política, y que el gobierno recarga la mermada base de producción con el creciente y abrumador peso de los privilegiados por el Estado. Este proceso se acelerará debido a que aquellos que tienen éxito en cualquier actividad invariablemente tienden a ser quienes mejor la desempeñan. En consecuencia, los que llegan a una posición floreciente en el mercado libre son los que más se destacan en la producción y en el servicio a sus semejantes; en cambio, los que tienen éxito en la

57. Esto debe distinguirse del concepto clásico de «consumo no productivo»; significa todo consumo superior al necesario para mantener la capacidad productiva del trabajador.

lucha política por obtener subsidios son los más propensos a ejercer la coerción o a recibir favores de quienes ejercen la coerción. En general, de acuerdo con sus distintas habilidades, habrá gente diferente en las distintas categorías de éxito. Además, para los que tienen habilidad en ambas categorías el sistema de gravamen y subsidio impulsará y promoverá sus aptitudes predatorias, penalizando las productivas.

Un ejemplo común de transferencia directa por subsidio es *la ayuda gubernamental a los indigentes*. Esta es claramente un *subsidio a la pobreza*, pues de este modo las personas adquieren automáticamente un derecho a recibir dinero del Estado a causa de su pobreza. Luego, la desutilidad marginal del ingreso no percibido por el tiempo sin ocupación disminuye, y la inactividad y la pobreza tienden a seguir aumentando, lo cual, a su vez, incrementa el importe de los subsidios que tienen que extraerse de los contribuyentes. De esta manera, el sistema de pobreza legalmente subsidiada tiende a establecer una mayor cantidad de aquella misma pobreza que supuestamente reduce. Por lo general, el importe del subsidio depende en forma directa del número de hijos que tiene el pobre; por ende, representa un nuevo incentivo para tener más hijos, y con esto, se multiplica la cantidad de indigentes que tendrán menor independencia.⁵⁸ La sinceridad del deseo del gobierno en cuanto a promover la caridad hacia los pobres puede aquilatarse considerando dos constantes preocupaciones del Estado: suprimir las «sociedades de caridad» y quitar de las calles a los pordioseros, dado que «ya el gobierno se ocupa suficientemente de ellos».⁵⁹

58. Como decía adecuadamente Thomas Mackay, «podemos tener exactamente tantos indigentes como el país elija pagar». Thomas Mackay, *Methods of Social Reform* (John Murray, London, 1896), p. 210. La caridad privada a los pobres, en cambio, no tendría el mismo efecto perjudicial de círculo vicioso, ya que los pobres carecerían de un derecho continuado y compulsivo sobre los ricos. Esto es particularmente cierto cuando la caridad privada solamente va a los pobres «merecedores» de ella. Acerca del concepto del siglo XIX, sobre «pobres merecedores», cf. Barbara Wootton, *Social Science and Social Pathology* (George Allen and Unwin, Londres, 1959), pp. 51, y 268 ss.

59. El lector puede apreciar por la siguiente anécdota, de un admirador de tal impulso, *cuál* fue el verdadero amigo del organillero, su cliente o el gobierno.

«Durante una campaña similar para limpiar las calles de organilleros (la mayoría de los cuales eran simplemente pordioseros con licencia), una mujer se presentó a La Guardia, en un acto social, y le pidió que no la privara de su organillo favorito. “¿Dónde

El efecto que ambas medidas producen es dificultar las donaciones caritativas individuales voluntarias y forzar al público a canalizar sus dádivas hacia los medios que el gobierno aprueba y que se encuentran vinculados con la esfera oficial.

Asimismo, la ayuda gubernamental a los *desocupados*, que a menudo se considera un modo de solucionar el problema de la desocupación, tiene precisamente el efecto contrario: subsidia e intensifica la desocupación. Como vimos, esta se presenta siempre que los trabajadores o los sindicatos fijan un salario mínimo por encima del que podrían obtener en el mercado libre. Los impuestos los ayudan a mantener este salario mínimo irreal y, en consecuencia, se prolonga el período de desocupación y se agrava el problema.

c) *Las actividades vinculadas al uso de recursos*

Volvamos ahora a las actividades que consisten en el uso de recursos por parte del gobierno donde el Estado declara que proporciona al público algún servicio. El «servicio» del gobierno puede suministrarse gratis o venderse a los usuarios a un cierto precio. Los servicios «gratuitos» son característicos del gobierno. Algunos ejemplos de ellos son la protección policial y militar, el servicio de bomberos, la educación, los parques, algunos suministros de agua. Lo primero que se debe tener en cuenta, por supuesto, es que tales servicios no son ni pueden ser verdaderamente *gratuitos*. Un bien gratuito, como ya hemos visto, no sería un bien, y por ende no sería objeto de la acción humana, porque existiría en abundancia para todos. Si un bien no existe en forma súper abundante para todos, el recurso es escaso y su provisión cuesta a la sociedad la privación de otros bienes; luego no puede ser gratuito. Los recursos necesarios para suministrar el servicio gubernamental gratuito se extraen del resto de la producción.

vive usted?», le preguntó. «¡En Park Avenue!». La Guardia siguió adelante exitosamente con su plan para eliminar los organilleros y los pedigüños, a pesar de las peticiones de los habitantes de tugurios de los barrios bajos». Newbold Morris y Dana Lee Thomas, *Let the Chips Fall* (Appleton Century Crofts, Nueva York, 1955), pp. 119-120.

Sin embargo, los fondos no se recaban de manera voluntaria sino mediante la recaudación coercitiva a los contribuyentes. Se hace así una división básica entre *pago* y *recepción* del servicio, lo cual es inherente a todo el funcionamiento del gobierno.

Esta división, y también el servicio «gratuito», acarrear muchas consecuencias graves. Tal como ocurre en todos los casos en los cuales el precio se encuentra por debajo del de mercado libre, se fomenta una demanda enorme y excesiva con respecto al artículo, mucho mayor que el suministro del servicio de que se dispone. En consecuencia, siempre habrá «escasez» respecto del bien gratuito, constantes quejas debido a la insuficiencia, aglomeraciones, etc. Ejemplo de esto son los perpetuos reclamos en cuanto a la insuficiente vigilancia policial en zonas azotadas por la delincuencia, la escasez de escuelas y maestros dentro del sistema de educación pública, las congestiones de tránsito en calles y rutas de propiedad del gobierno, etc. En ninguna de las áreas del mercado libre existen tales quejas crónicas en cuanto a escasez, insuficiencia o baja calidad de los servicios. Por el contrario, en todas, las empresas tratan de halagar y convencer a los consumidores para que compren más sus productos. Siempre que el gobierno es el dueño y el que lleva a cabo la explotación, de modo invariable se apela a la paciencia y al sacrificio de los consumidores, y continuamente hay problemas de escasez y deficiencia. Es dudoso que ninguna empresa privada hiciera jamás lo que hace el municipio de Nueva York y lo que han hecho otros gobiernos: exhortar a los consumidores a usar *menos* agua. Es característico de la explotación gubernamental que al ocurrir la escasez de agua se culpe por ella a los *consumidores* y no a los «empresarios» gubernamentales. Se presiona a los consumidores para que hagan sacrificios y para que usen menos el recurso, mientras que en la industria privada esa presión se ejerce sobre los empresarios para que aumenten la oferta.⁶⁰

60. Véase «Government in Business», por Murray N. Rothbard, *Essays on Liberty* (Foundation for Economic Education, Irvington on Hudson, 1958), IV, 188 ss. Es, en consecuencia, característico de la propiedad y «empresa» del gobierno, que el consumidor no se convierte en «rey» al que deba cortejarse, sino en un tipo molesto, destinado a usar el producto «social».

Las conocidas ineficiencias en la explotación por parte del gobierno *no son* accidentes empíricos, tal vez resultantes de una falta de tradición en la función pública. Son *inherentes* a toda empresa gubernamental, y la demanda excesiva que fomentan los servicios gratuitos y otros de precio bajo no es más que una de las muchas razones determinantes de la situación.

El suministro gratuito no solamente subsidia a los usuarios a expensas de contribuyentes que no son usuarios, sino que también asigna mal los recursos, al no suministrar el servicio donde más se necesita. En menor medida, eso también ocurre siempre que el precio esté por debajo del de mercado libre. En un mercado sin trabas, los consumidores pueden determinar precios y así asegurar el mejor destino a los recursos productivos para que sus propios deseos se vean satisfechos. En una empresa estatal no puede hacerse eso. Tomemos de nuevo el caso de un servicio gratuito. Como no hay precio, y en consecuencia tampoco exclusión de los usos submarginales, no hay modo de que el gobierno —aun si quisiera hacerlo— pueda destinar sus servicios a los usos más importantes y a los compradores más interesados. Todos los compradores, todos los usos, se mantienen artificialmente en el mismo plano. El resultado será que los usos más importantes quedarán postergados. El gobierno se ve frente a insuperables problemas de asignación, que no puede resolver *ni siquiera a su propia satisfacción*. Así, por ejemplo, enfrentará un problema como este: ¿Deberíamos construir una carretera en el sitio *A* o en el *B*? No hay ninguna manera racional de decidir. No se lo puede hacer de modo de ayudar de la mejor manera a los usuarios de carreteras. Solamente se puede decidir de acuerdo con el capricho del funcionario gubernamental correspondiente, es decir, únicamente cuando son los funcionarios del gobierno, y no el público, los que realizan el «consumo». ⁶¹ Si el gobierno quiere hacer lo que sea mejor para el público, afronta una tarea imposible.

61. Así, el funcionario del gobierno puede elegir el camino que les dé más votos a él y a sus aliados.

d) *La falacia de gobernar sobre una «base comercial»*

El gobierno puede subsidiar directamente mediante el suministro «gratuito» de un servicio o puede intentar vender a precios de mercado, es decir, «operar sobre bases comerciales». Por esto claman los conservadores: que la empresa gubernamental se coloque en una base comercial, que terminen los déficit, etc. Esto casi siempre significa un aumento del precio, lo que se considera, por supuesto, una solución racional. Con frecuencia se afirma que una empresa del gobierno, que funcione dentro de la esfera del mercado y que adquiera los recursos en él, puede establecer precios, prestar servicios y destinar recursos en forma eficiente. Sin embargo, no es así. *Existe un fallo fatal* que se introduce en todo esquema imaginable de empresa gubernamental y que, de modo inevitable, le impide una operación y una fijación de precios racionales y una asignación de recursos eficiente. A causa de ese fallo, una empresa del gobierno *jamás* puede funcionar «sobre base comercial», por buenas que sean sus intenciones.

¿En qué consiste ese fallo fatal? En que el gobierno puede obtener recursos virtualmente en forma ilimitada por medio de su facultad coercitiva de tributación (su único límite son los recursos totales de que dispone la sociedad). La empresa privada tiene que obtener sus fondos de inversores privados. Cuando los inversores asignan los fondos sobre la base de sus preferencias temporales y de su previsión, «racionan» los fondos y los recursos hacia las utilidades más provechosas, y por ende las que prestan mejor servicio. Las empresas privadas pueden conseguir fondos *solamente* de los consumidores y los inversores; en otras palabras, solamente pueden obtenerlos de personas que valoran y adquieren sus servicios y de ahorristas que están dispuestos a arriesgar la inversión de sus ahorros con la expectativa de obtener ganancias. En resumen, el servicio y el pago se encuentran —repetimos— indisolublemente ligados en el mercado. El gobierno, en cambio, puede conseguir todo el dinero que quiera. En consecuencia, el mercado libre nos da un «mecanismo», que hemos analizado en detalle, que permite asignar fondos para consumo futuro y presente y para dirigir los recursos hacia los usos más productivos según la respectiva valoración de la gente. A través del mecanismo de precios

se proporciona a los hombres de negocios indicaciones para asignar eficientemente recursos para optimizarlos. El gobierno no tiene freno alguno, es decir, que no necesita someterse a la prueba de la ganancia y la pérdida ni precisa la valoración de los servicios prestados a los consumidores para obtener fondos. La empresa privada solamente puede conseguir fondos de clientes satisfechos, que valoran lo que compran, o bien de inversores, guiados por la expectativa de pérdidas y ganancias actuales y futuras. El gobierno consigue más fondos de acuerdo con su propio capricho.

Al desaparecer ese control, desaparece para el gobierno toda posibilidad de destinar recursos racionalmente. ¿Cómo podría saber si conviene construir el camino *A* o el *B*; si ha de «invertir» en un camino o en una escuela y, de hecho, cuánto debe gastar en todas sus actividades? No hay manera racional de destinar fondos o siquiera de decidir en cuanto al monto que debe haber. Cuando existe escasez de maestros o escuelas, o policía, o calles, el gobierno y quienes lo apoyan solamente tienen una respuesta: más dinero. La gente tiene que ceder más dinero al gobierno. ¿Por qué razón ese tipo de respuesta jamás se ofrece en el mercado libre? La razón está en que el dinero siempre tiene que ser *retirado* de algún otro uso, es decir, consumo o inversión, y ese retiro debe ser justificado. En el mercado, el justificativo lo proporciona la prueba de ganancias y pérdidas que indica el grado de satisfacción de las apetencias más urgentes de los consumidores. Si una empresa o producto está devengando ganancias elevadas para sus dueños, y se espera que esos beneficios continúen, *seguirá* afluyendo más dinero; en caso contrario, y si se incurre en pérdidas, el dinero *saldrá* de esa industria. La prueba de la ganancia y la pérdida sirve como guía para dirigir la afluencia de recursos productivos. El gobierno no dispone de tal guía, y en consecuencia carece de una manera racional de decidir *qué cantidad* debe gastar en total y en cada rama específica. Cuanto más dinero gasta, por supuesto, más «servicio» puede suministrar, pero ¿dónde detenerse?⁶² Los partidarios de la empresa gubernamental pueden argumentar

62. Cf. Ludwig von Mises, *Bureaucracy* (Yale University Press, New Haven, 1946), pp. 50-53.

que el gobierno simplemente tendría que proceder *tal como si fuera* una empresa lucrativa y que sus funcionarios deberían establecerse como si se tratara de un negocio privado. En tal razonamiento hay dos fallos fundamentales: 1) Es imposible *jugar* a la empresa. La actividad empresarial implica arriesgar inversiones de recursos propios. Los directores burocráticos y los políticos no tienen verdadero incentivo para el desarrollo de habilidades empresariales que les permitan realmente ajustarse a las exigencias del consumidor. No arriesgan la pérdida de su dinero en la empresa. 2) Aparte del asunto de los incentivos, *ni siquiera* los más afanosos directores podrían desempeñarse bien comercialmente. Pues, aparte de considerar el funcionamiento *después* de haber sido establecida la empresa, su instalación inicial se hace con dinero del gobierno y, en consecuencia, mediante recaudación coercitiva. Ha quedado *incorporado* un elemento fatalmente arbitrario dentro de la existencia misma de la empresa. Además, las decisiones sobre gastos futuros se referirán a fondos de origen impositivo, y por ende estarán sujetas al mismo fallo. La facilidad para obtener el dinero necesariamente distorsionará el funcionamiento de la empresa gubernamental. Más aún, supongamos que el gobierno «invierte» en una empresa *E*. Si se hubiera dejado al mercado puramente libre, este o bien habría también hecho la inversión en la misma empresa u otra semejante o no lo habría hecho. En el caso de que la inversión se hubiera realizado, la economía sufriría por lo menos debido a la «tajada» que iría a la burocracia intermediaria. De lo contrario, como es casi seguro, la inmediata consecuencia sería que la inversión en *E* resultase una distorsión de la utilidad privada en el mercado —es decir, que alguna otra inversión habría tenido mayores resultados monetarios—. De ahí nuevamente se sigue que una empresa del gobierno no puede reproducir la situación en que se encuentran los negocios privados.

Además, la instalación de una empresa gubernamental provoca competencia «desleal» con respecto a las empresas privadas, pues por lo menos parte de su capital se obtuvo por coerción y no por prestación de servicios. Es obvio que el gobierno, con sus subsidios, puede desplazar del campo en que actúe a un negocio privado. La inversión privada, en la misma industria, quedará muy restringida, ya que los

inversores privados operarían con pérdidas, originadas por los privilegiados competidores gubernamentales. Más aún, como todos los servicios compiten por el dólar del consumidor, toda empresa privada y toda inversión privada quedarán afectadas en cierta medida. Y, cuando se constituye una nueva empresa estatal, provoca temores en otras industrias de que pronto les toque ser confiscadas o forzadas a competir con empresas subsidiadas por el gobierno. Tal temor tiende a reducir todavía más la inversión productiva y a rebajar el nivel de vida.

Otro argumento que emplean correctamente los partidarios «izquierdistas» de la propiedad gubernamental es el siguiente: Si el funcionamiento de los negocios es algo tan deseable, ¿por qué seguir un camino tan tortuoso? ¿Por qué no abolir la propiedad gubernamental y entregar la totalidad de las funciones a la empresa comercial privada? ¿Por qué llegar a extremos tan elaborados para tratar de copiar lo que en apariencia es ideal (la propiedad privada) cuando el ideal puede alcanzarse directamente? Por lo tanto, apelar a los principios comerciales en el gobierno no tiene mucho sentido, aun en caso de que se tuviera éxito con el método.

Muchos autores han ofrecido múltiples «criterios» para que sirvan de guía en la fijación de precios a los servicios prestados por el gobierno. Uno de estos criterios está a favor de la fijación de precios de acuerdo con el «coste marginal». Sin embargo, como antes lo indicamos, eso difícilmente puede ser un criterio, y se apoya en la falacia clásica de la determinación del precio por el coste. Lo «marginal» varía de acuerdo con el período que se examina. Y los costes en realidad no son estáticos sino variables; varían de acuerdo con los precios, y por ende no pueden usarse como guía para la fijación de precios. Además, los precios solamente son iguales a los costes en una situación de equilibrio final, y esto es una construcción imaginaria en el mundo real. El mercado solamente *tiende hacia* semejante meta. Por último, los costes de explotación por el gobierno serán más elevados que los similares en el mercado libre.⁶³

63. Se han propuesto diversos criterios falaces para decidir entre la acción del Estado y la privada. Hay una regla común que consiste en medir los «costes marginales

La empresa estatal no solamente obstraculiza y restringe la inversión y el espíritu de las empresas privadas en la industria de que se trate y en las industrias de toda la economía; también provoca desocupación en todo el mercado de trabajo, puesto que el gobierno: a) rebaja la producción y los niveles de vida en la sociedad al distraer trabajo potencialmente productivo desviándolo hacia la burocracia; b) al hacer uso de fondos confiscados está en condiciones de pagar al trabajo una tasa mayor que la del mercado, con lo cual incentiva a los que buscan empleos del gobierno y favorece la expansión de la improductiva máquina burocrática; y c) los salarios elevados de origen impositivo que paga muy bien pueden engañar a los trabajadores y hacerlos creer que son el reflejo del salario de mercado en la industria privada, lo cual causa una injustificada desocupación.

Las ineficiencias de la explotación gubernamental se ven agravadas por otros diversos factores. Como vimos, una empresa gubernamental que compite en una industria por lo general está en condiciones de desalojar a los empresarios privados, ya que el gobierno puede, a voluntad, subsidiarse a sí mismo de muchas maneras y proporcionarse fondos ilimitados. En los casos en que no puede competir ni aun en esas condiciones, puede instituir un monopolio compulsivo, expulsando a los competidores por la fuerza. Eso fue lo que hizo el gobierno de los Estados Unidos en el caso del correo.⁶⁴ Cuando el gobierno se otorga a sí mismo un monopolio, puede llegar al otro

sociales» y los beneficios, comparados con los «costes marginales privados» y los beneficios. Aparte de otros fallos, no existe una entidad como la «sociedad», separadamente de los individuos que la constituyen, de modo que este criterio que se propone simplemente carece de significado.

64. Véase el interesante opúsculo de Frank Chodorov, *The Myth of the Post Office* (Henry Regnery Co., Hindsdale, Ill., 1948). Acerca de una situación similar en Inglaterra, véase «The Evils of State Trading, as Illustrated by the Post Office», en la edición de Thomas Mackay, *A Plea for Liberty* (D. Appleton Co., Nueva York, 1891), pp. 305-25. Para encontrar una descripción de los factores políticos que sistemáticamente han distorsionado las consideraciones económicas, para fijar las tasas postales en los Estados Unidos, véase, de Jane Kennedy, «Development of Postal Rates: 1845-1955», *Land Economics*, mayo de 1947, pp. 93-112; y Kennedy, «Economy», junio de 1957, pp. 185-208.

extremo del servicio gratuito: cobrar un precio de monopolio. Al hacerlo (y ese precio diferirá del precio del mercado libre), nuevamente distorsiona el destino de los recursos y crea una escasez artificial en cuanto al bien en cuestión. También da origen a una enorme reducción en la calidad del servicio. El monopolio gubernamental no tiene que preocuparse porque los clientes puedan dirigirse a otra parte o porque su ineficiencia pueda traducirse en que se prescindiera de sus servicios.⁶⁵ Es particularmente absurdo apelar a los «principios comerciales» cuando una empresa estatal funciona como un monopolio. Periódicamente, por ejemplo, se reclama que el correo tiene que funcionar sobre «bases comerciales» y terminar con sus déficits, que deben pagar los contribuyentes. Pero poner fin a un déficit provocado por la inherente y necesariamente ineficiente explotación del gobierno no significa pasar a una base comercial. Para cubrir los costes es necesario elevar el precio lo suficiente para conseguir un precio de monopolio y, de esa manera, disfrazar y compensar las ineficiencias del gobierno. El precio de monopolio gravará con una carga excesiva a los usuarios del servicio postal, sobre todo porque el monopolio es compulsivo. En cambio, vimos que hasta los monopolistas tienen que someterse a la curva de demanda de los consumidores. Si esta es lo suficientemente elástica, bien podrá suceder que el precio de monopolio disminuya tanto los ingresos, o reduzca tanto su crecimiento, como para que el precio más alto haga *aumentar* los déficits, en vez de disminuirlos. Un ejemplo destacado es lo que

65. Únicamente los gobiernos pueden comunicar con satisfacción anuncios de disminución de servicios para hacer economías. En los negocios privados, las economías tienen que venir como corolarios de mejoras de servicio. Un reciente ejemplo de servicios del gobierno reducidos —en medio de mejoras en los servicios privados en la mayoría de otros terrenos— fue la disminución en las entregas postales de dos a una por día, acompañada, por supuesto, de permanentes reclamos de mayores tasas. Cuando Francia nacionalizó el importante Ferrocarril Oeste, en 1908, la carga quedó perjudicada cada vez más, los trenes se hicieron más lentos y los accidentes aumentaron a un paso tal que un economista observó cáusticamente que el gobierno francés había agregado los accidentes ferroviarios a su creciente lista de monopolios. Véase Murray N. Rothbard, «The Railroads in France», *Ideas on Liberty*, septiembre de 1955, p. 42.

ha ocurrido en los últimos años en el sistema de subterráneos de la ciudad de Nueva York.⁶⁶

e) *Los centros de «caos de cálculo»*

En el capítulo 10 vimos que un cartel o una empresa no podría ser dueño de todos los medios de producción que hay en la economía porque le sería imposible calcular precios ni asignar factores de una manera racional. También vimos que esa es la razón por la cual el socialismo de Estado tampoco podría planificar y asignar recursos en forma racional. Asimismo, hicimos notar que dos o más etapas no podrían quedar totalmente integradas en sentido vertical en el mercado, puesto que la integración total eliminaría todo un segmento del mercado y establecería una isla de caos en cuanto a cálculo y asignaciones, isla que imposibilitaría la planificación óptima con respecto a ganancias y la máxima satisfacción de los consumidores.

En el caso de la simple propiedad gubernamental, se pone de manifiesto aun otra ampliación de esta tesis. Puesto que *cada* empresa del gobierno introduce su *propia* isla de caos dentro de la economía, *no es necesario esperar el socialismo total para que empiece a actuar el caos*. Ninguna empresa del gobierno puede jamás determinar precios o costes, ni dar destino a factores o fondos de una manera racional, que lleve hacia su punto máximo el bienestar. No hay empresa estatal que pueda establecerse sobre una «base comercial», aun si existiera el deseo de hacerlo. De modo que toda explotación gubernamental inyecta en la economía una dosis de caos; y, puesto que todos los mercados se encuentran conectados entre sí dentro de la economía, toda actividad gubernamental produce distorsión en la fijación de

66. Con bastante ironía, el inconveniente de los pasajes ha llevado a muchos clientes a comprar y conducir sus propios coches, con lo cual se ha agravado todavía más el constante problema del tráfico (escasez de espacio en los caminos). ¡Otro ejemplo de intervención del gobierno, que crea y multiplica sus propias dificultades! Sobre los subterráneos, véase Ludwig von Mises, «The Agony of the Welfare State», *The Freeman*, 4 de mayo de 1953, pp. 556-57.

precios, en la manera de asignar los factores, en las proporciones entre consumo e inversión, etc. Toda empresa gubernamental no solamente rebaja la utilidad social de los consumidores al forzar la asignación de recursos para otros fines que no son los que el público desea; rebaja la utilidad para todos (incluyendo la de algunos funcionarios del gobierno) al distorsionar el mercado y difundir el *caos* en cuanto a cálculo. Cuanto más se extienda la propiedad estatal, más se hará notar este efecto.

f) *El conflicto y los puestos de mando*

Aparte de estas consecuencias puramente económicas, la propiedad gubernamental ejerce otra clase de impacto sobre la sociedad; necesariamente sustituye la armonía que reina en el mercado libre por el conflicto. Como el servicio gubernamental está a cargo de un equipo de gente que toma decisiones, resulta ser un servicio uniforme. Los deseos de todos los que directa o indirectamente se ven forzados a pagarlo no pueden quedar satisfechos. Solamente algunas formas del servicio pueden ser o serán producidas por el ente gubernamental. De ello resulta que la empresa del gobierno crea enormes conflictos de clase entre los ciudadanos, cada uno de los cuales tiene ideas diferentes en cuanto a las características del servicio. El resultado final es que sustituye los valores de todos por sus propios valores o por los de un grupo de consumidores. Predominarán los servicios artificialmente «estandarizados», de calidad inferior —adecuados al gusto o a la conveniencia gubernamentales—, contrariamente a lo que ocurre con los servicios diversificados, de calidad superior, que el mercado libre proporciona para adecuarse a los gustos de multitud de individuos.

En los últimos años, las escuelas estatales de los Estados Unidos han constituido un ejemplo impresionante de tales problemas y conflictos. Algunos padres prefieren las escuelas en las que hay segregación racial; otros optan por la educación integrada. Algunos desean que se instruya a sus hijos acerca del socialismo; otros quieren una enseñanza no socialista en las escuelas. El gobierno no puede resolver esos conflictos. Lo único que puede hacer es imponer coercitivamente la

voluntad de un grupo y dejar a los demás disconformes y descontentos. Cualquiera que sea el tipo de escuela que se elija, habrá grupos de padres afectados. En el mercado libre, en cambio, tal conflicto no existe, porque proporciona cualquier tipo de servicio. Los que quieran escuelas segregadas o integradas, pro socialistas o individualistas, pueden ver satisfechos sus deseos. En consecuencia, es obvio que el suministro de servicios por el gobierno, en oposición al suministro privado, reduce el nivel de vida de gran parte de la población.

El grado en que existe propiedad gubernamental en la economía varía de un país a otro, pero en *todos* los países el Estado se asegura el monopolio de los centros vitales, de los puestos de mando de la sociedad. Ha adquirido coercitivamente propiedad monopolística sobre tales puestos de mando y ha afirmado siempre, sin prueba alguna, que la propiedad y la empresa privadas en esas esferas son simplemente una imposibilidad *a priori*.

Tales puestos de mando son la defensa, la acuñación de moneda (en la actualidad, la emisión de billetes), los ríos y las riberas marítimas, las calles y rutas, la tierra en general (el «dominio público» y el poder de «dominio eminente») y la oficina de correos. La función de defensa es particularmente vital para la existencia del Estado, pues su capacidad de extraer impuestos de los ciudadanos descansa sobre el monopolio de la fuerza. Otro puesto de mando esencial que tiene el Estado, aunque no siempre lo monopoliza, es la instrucción, puesto que la enseñanza estatal permite que la mente juvenil sea influida en cuanto a la aceptación de las virtudes del gobierno bajo el cual vive, y del principio de la intervención gubernamental. Los conservadores, que con frecuencia atacan la enseñanza «socialista» en las escuelas del gobierno, yerran el blanco, porque el simple hecho de que exista una escuela del gobierno y de que la consideren buena pone en evidencia lo poco que cuestionan, por ejemplo, la propiedad gubernamental. Y si esta es buena y aun preferible en cuanto a la enseñanza, ¿por qué no habrá de serlo con respecto a otros medios educacionales, como los periódicos o con respecto a otros importantes servicios sociales?

Aun en los casos en los que el gobierno no tiene el monopolio en el campo de la enseñanza, se aproxima a su ideal al hacer obligatoria la concurrencia de todo niño, sea a una escuela del gobierno o a una

privada que cuente con la aprobación estatal. La asistencia obligatoria compele a concurrir a las escuelas a quienes, o no lo desean o no pueden resultar beneficiados con la enseñanza escolar, y los canaliza desde campos alternativos, tales como el ocio o las tareas comerciales.

g) *Las falacias de la «propiedad pública»*

Por último, a menudo se hace referencia a la propiedad gubernamental como «propiedad pública» (dominio público, escuelas públicas, sector público). Con esto se quiere decir que, cuando el gobierno es dueño de algo, todo integrante del «público» es, por partes iguales, dueño de tal propiedad. Sin embargo, hemos visto que la característica importante de la propiedad no es la formalidad legal sino, en realidad, la de poder ejercer el derecho, y si la propiedad es del gobierno, son sus funcionarios quienes controlan y dirigen; en consecuencia, son los dueños. Cualquier integrante del «público» que piense que es propietario puede poner a prueba esta teoría intentando apoderarse para su propio uso *personal* de su parte alícuota en las propiedades del gobierno.^{67, 68}

67. Podría objetarse que los tenedores de acciones individuales de las corporaciones no pueden tampoco hacerlo, es decir, que un accionista de la General Motors no está facultado para apoderarse de un coche en reemplazo de dividendos en efectivo o a cambio de su capital accionario. No obstante, los accionistas *son* dueños de su compañía, y este ejemplo precisamente prueba lo que sostenemos, puesto que el accionista individual puede contractualmente salir de la compañía; puede *vender* a algún otro su participación alícuota en el capital de la General Motors; el que está sujeto al gobierno *no puede* contractualmente salir de su sujeción al gobierno; no puede vender sus «acciones» en el Correo, por ejemplo, porque carece de tales acciones. Como ha expuesto sucintamente F.A. Harper: «El corolario del derecho de propiedad es el derecho de desprenderse de ella, de modo que, si no puedo vender una cosa, no soy en realidad dueño de ella». Harper, *op. cit.*, pp. 106-32. Véase también, por Isabel Paterson, *The God of the Machine* (Putnam's, Nueva York, 1943), pp. 179 ss., y T. Robert Ingram, *Schools: Government or Public?* (St. Thomas Press, Houston, *s/f*).

68. Podría hacerse notar que, aun en caso de que se admitieran todas las falaces bases de la estructura de Henry George, el programa del impuesto único no se desprendería de sus premisas. Tal como ha demostrado en forma brillante, hace años, Benjamin Tucker,

Los gobernantes son dueños de la propiedad «pública», pero su derecho de propiedad no se encuentra asegurado a largo plazo, ya que pueden resultar derrotados en una elección o ser depuestos. De ahí que los funcionarios del gobierno tiendan a considerarse a sí mismos solamente como dueños transitorios de los «recursos públicos». Un dueño privado, seguro en cuanto a su propiedad y su valor capital, puede planificar la utilización de sus recursos para un período largo en el futuro, pero el funcionario gubernamental tiene que «explotar» su propiedad lo más pronto que pueda puesto que no tiene seguridad en cuanto a la tenencia. Y hasta el funcionario de carrera más afianzado tiene que dedicarse al uso presente, ya que habitualmente los agentes gubernamentales no pueden enajenar el valor capitalizado de los bienes, como pueden hacerlo los propietarios privados. En resumen, salvo en el caso de la propiedad «privada» de un monarca hereditario, solamente son dueños del *uso* corriente de los recursos, pero no de su valor capital. Ahora bien, si no se puede ser dueño del recurso mismo, sino de su uso corriente, rápidamente se producirá el agotamiento antieconómico del recurso, ya que no habrá ventaja para nadie en conservarlo durante algún período, y en cambio será ventajoso para todo dueño utilizarlo sin demora. Por lo tanto, es particularmente curioso que casi todos los autores repitan como loros el concepto según el cual los dueños privados, que cuentan con preferencia temporal, deben adoptar una «visión a corto plazo» para la utilización de sus recursos, mientras que solamente los funcionarios del gobierno están en condiciones de «ver más allá». La verdad es precisamente lo contrario. El sector privado, seguro de la propiedad de su capital, puede permitirse adoptar una visión a largo plazo, debido al interés que tiene en mantener el valor capital de sus recursos. El funcionario del gobierno es el que tiene que echar mano de lo que pueda y salir corriendo; es quien debe explotar a toda prisa, mientras tiene autoridad.⁶⁹

lo más que sería posible establecer sería el «derecho» de cada persona a su diminuta parte alícuota sobre el valor del terreno, en cada lote de tierra —no en el derecho del Estado sobre el valor total—. Tucker, *Individual Liberty*, pp. 241-43.

69. Aquellos que objetan que los individuos privados son mortales en tanto que los «gobiernos son inmortales» caen en la falacia del realismo conceptual en su forma

h) *La seguridad social*

Antes de terminar con nuestro estudio de las actividades específicas del gobierno, veamos lo referente a una forma peculiar de gasto gubernamental que goza de aceptación general: «la seguridad social». Esta confisca los ingresos de los asalariados y luego, según lo presume la mayoría de la gente, invierte el dinero con mayor prudencia que lo que pudieran hacerlo los mismos a quienes les ha sido confiscado, pagando luego el dinero a los ex asalariados en su ancianidad. Considerado como «seguro social», esto es un ejemplo típico de empresa estatal: no existe relación alguna entre las primas y los beneficios, y estos últimos varían año a año bajo el impacto de presiones políticas. En el mercado libre, todo aquel que lo desea puede invertir en seguros, en títulos, o en bienes raíces. Obligar a todo el mundo a transferir sus fondos al gobierno compele a perder utilidad. Es difícil comprender la gran popularidad de que goza el programa de seguridad social. Su verdadera naturaleza difiere de la imagen que ofrece. El gobierno *no* invierte los fondos que obtiene mediante impuestos; simplemente los gasta entregándose a sí mismo sus propios títulos, que más tarde hace efectivos cuando ocurre la exigibilidad de los beneficios. El efectivo, naturalmente, solo puede obtenerse mediante un gravamen *ulterior*. El público tiene que pagar *dos veces* por la seguridad social. Esencialmente se trata de un programa para hacer más aceptable el gravamen general para grupos asalariados con más bajos ingresos.

i) *El socialismo y la planificación central*

Cuando la propiedad o el control del gobierno se extienden a la totalidad del sistema de producción, el sistema económico recibe el nombre de *socialismo*. En resumen, el socialismo es la abolición violenta del mercado, la monopolización compulsiva de la esfera productiva entera por parte del Estado. La economía puede organizarse

más cruda. El «gobierno» no es una entidad real que actúa, sino más bien un tipo de acción interpersonal, adoptado por individuos reales.

solo de dos maneras. Una es mediante la libertad y la elección voluntaria —la manera del mercado—. La otra, es por la fuerza —la manera de que se vale el Estado—. Para quienes no son versados en materia de economía, puede parecer que la manera que usa el mercado es solo una confusión anárquica y un caos, en tanto que la manera del Estado constituye una auténtica organización y una «planificación central». Hemos visto en este libro, por el contrario, cuán sorprendente y flexible es el mecanismo del mercado en lo que respecta a satisfacer las apetencias de todos los individuos. La explotación por el Estado, o intervención, es en cambio mucho menos eficiente y crea numerosos problemas de discusión que son acumulativos, y que él mismo origina. Más aún, el Estado socialista, privado del verdadero mercado y de su determinación de precios para los bienes, *no puede* calcular y, en consecuencia, solo puede manejar el sistema productivo en forma caótica. Aquí solamente podemos referirnos muy brevemente a la economía del socialismo —que en sí constituye toda una rama de la ciencia económica—; basta decir que la demostración que hace Mises sobre la imposibilidad del cálculo económico en el socialismo jamás ha podido refutarse con éxito.⁷⁰ Podemos mencionar solamente unos pocos puntos relacionados con la economía del socialismo. Primero, ya que *de facto* la propiedad es el control sobre un producto, un sistema nazi, fascista, o cualquier otro «centralmente planificado» es tan «socialista» como un régimen comunista que oficialmente nacionaliza la propiedad.⁷¹ Segundo, la extensión

70. Véase la literatura a que se hace referencia en el capítulo 10 acerca de la economía del socialismo. También John Jewkes, *Ordeal by Planning* (Macmillan, Nueva York, 1948). En cuanto a aplicación a la práctica soviética, véase Boris Brutzkus, *Economic Planning in Soviet Russia* (Routledge, London, 1935) y material tan reciente como: G.F. Ray, «Industrial Planning in Hungary», *Scottish Journal of Political Economy*, junio de 1960; E. Stuart Kirby, «Economic Planning and Policy in Communist China», *International Affairs*, abril de 1958; P.J.D. Wiles, «Changing Economic Thought in Poland», *Oxford Economic Papers*, junio de 1957; Alec Nove, «The Politics of Economic Rationality», *Social Research*, verano de 1958; y especialmente Nove, «The Problems of "Success Indicators" in Soviet Industry», *Economica*, febrero de 1958. Véase más adelante, acerca de la planificación socialista relacionada con el crecimiento y el subdesarrollo.

71. Una diferencia capital es que la expropiación formal al estilo comunista hace mucho más difícil después la *desocialización*.

que tiene el socialismo en el mundo moderno es, al mismo tiempo, subestimada en países tales como los Estados Unidos y *sobreestimada* en la Rusia soviética. Se subestima porque la extensión de los *préstamos* del gobierno a la industria privada por lo general no se tiene en cuenta en los Estados Unidos, y hemos visto que quien presta, cualquiera que sea su estatus legal, es también empresario y dueño parcial. Se sobreestima debido a que la mayoría de los autores ignoran el hecho de que Rusia, socialista como es, no puede tener un socialismo pleno mientras aún pueda contar con el punto de referencia que constituyen los mercados relativamente libres existentes en otras partes del mundo. En resumen, un solo país socialista o un «bloque» de países, aun cuando inevitablemente experimenten enormes dificultades y derroches debido a la planificación, puede todavía comprar y vender tomando como referencia al mercado mundial, y de esa manera, por lo menos vagamente, aproximarse a una especie de fijación de precios racional de los bienes recurriendo a ese mercado.⁷² Los bien conocidos desperdicios y errores de la planificación socialista parcial son insignificantes si se los compara con lo que se experimentaría bajo el *total* caos en cuanto a cálculo en un estado socialista mundial.

Otro factor que se deja de lado, y que disminuye el alcance de la planificación en los países socialistas, lo constituyen las actividades de «mercado negro», sobre todo en materia de mercancías (golosinas, cigarrillos, drogas, medias, etc.). Aun tratándose de mercancías más

72. El primero que señaló esto fue Ludwig von Mises en *La acción humana*. Es particularmente interesante encontrar una confirmación empírica en Wiles, cuando trata de la planificación comunista: «Lo que en realidad sucede es que los precios mundiales», es decir, *los precios del mundo capitalista*, se utilizan en todo el comercio interno del bloque (del Soviet). Se trasladan en rublos [...] y se hacen ingresar a las cuentas de *clearing* bilaterales. A la pregunta ¿qué harían ustedes si no existiera un mundo capitalista?, la única respuesta es: «Cruzaríamos el puente cuando llegáramos a él». En el caso de la electricidad, ya tienen el puente bajo sus pies; hubo grandes dificultades para ponerle precio, ya que no existe mercado mundial. Wiles, *loc. cit.*, pp. 202-03. Acerca de las dificultades con que tropieza el bloque soviético para valerse de los precios mundiales, véase especialmente Horst Mendershausen, «The Terms of Soviet-Satellite Trade: A Broadened Analysis», *Review of Economics and Statistics*, mayo de 1960, pp. 152-63.

voluminosas, la falsificación de registros y el cohecho pueden establecer alguna especie de mercado limitado —un mercado que contra- viene todos los planes socialistas—. ⁷³

Además, debe notarse que una economía centralmente «planificada» es una economía centralmente *prohibida*. El concepto de «ingeniería social» es una engañosa metáfora, ya que en el ámbito *social* lo que más se planifica es la *gente*, y no la inanimada maquinaria de los planos de ingeniería. Y, puesto que todo individuo, por naturaleza, si no siempre según la ley, es dueño de sí mismo y se encuentra auto-impulsado —es decir, que genera su propia energía—, esto significa que las órdenes centrales, respaldadas, como tiene que ocurrir en el socialismo, por la fuerza y la violencia, *prohiben* en forma efectiva a todos los individuos que hagan aquello que más desean, aquello que consideran más apropiado. En caso de que la Oficina Central de Planificación ordene a *X* y a *Y* que vayan a Pinsk a trabajar como camioneros, eso significa que *X* e *Y* están sujetos a una efectiva y coercitiva *prohibición* de hacer lo que hubieran hecho voluntariamente: es posible que *X* hubiera ido a Leningrado para trabajar en el puerto y tal vez *Y* se hubiera quedado a seguir trabajando en su propio taller, e inventara un dispositivo nuevo de gran utilidad.

Este último punto nos hace contemplar otro grave defecto de la planificación central: las invenciones, las innovaciones y los desarrollos tecnológicos, por su naturaleza y por definición, no están sujetos a previa predicción y, por lo tanto, no pueden *planificarse* central y burocráticamente. No solamente se ignora *qué* es lo que se va a inventar y *cuándo*; no hay nadie que pueda saber *quién* llevará a cabo el invento. Es claro que una economía centralmente prohibida, lo bastante irracional e ineficiente en cuanto a *finés* dados, y a medios y técnicas dadas en cualquier época, lo será más aún si se presenta el caso de que la sociedad requiera gran afluencia de inversiones y nuevos desarrollos. La incompetencia de la burocracia, que ya es grande

73. Un informe interesante sobre el reciente crecimiento de las empresas privadas organizadas en la Rusia soviética, ilegales pero protegidas por soborno local, se encontrará en «Breaking the Law in a Police State; Regimentation Can't Curb Russians' Anarchic Spirit», *New York Herald Tribune*, 17 de agosto de 1960.

cuando se trata de planificar un sistema estacionario, será aun mayor para la planificación de un sistema progresista.^{74, 75}

10. EL CRECIMIENTO, LA ABUNDANCIA Y EL GOBIERNO

a) *El problema del crecimiento*

En los últimos años, tanto economistas como periodistas han puesto gran énfasis en el concepto «novedoso» del crecimiento y se han dedicado muchos escritos a un «juego de números» con respecto a qué porcentaje o «tasa de crecimiento» deberíamos tener «nosotros» en los próximos diez años. El estudio está repleto de comparaciones entre la tasa más elevada del país *X*, que *nosotros* debemos alcanzar sin demora, etc. En medio de todo el interés por el crecimiento,

74. Algunas investigaciones recientes han demostrado la falacia de la manera de ver común según la cual las invenciones modernas y la aplicación de desarrollos tecnológicos solamente pueden tener lugar en laboratorios planificados centralmente en escala muy grande. Véase especialmente el brillante trabajo de John Jewkes, David Sawers y Richard Stillerman, *The Sources of Invention* (Macmillan & Co., Londres, 1958). Véase también, de John R. Baker, *Science and the Planned State* (Macmillan & Co., Nueva York, 1945). Un resumen útil de la literatura reciente en esta materia se encontrará en «The Economics of Invention: A Survey of the Literature», *The Journal of Business*, abril de 1959, pp. 101-27. Después, por supuesto, el Soviet ha podido copiar las realizaciones técnicas occidentales. No obstante, acerca de las ineficiencias de la ciencia soviética, véase Baker, *op. cit.*, y, de Baker, *Science and the Sputniks* (Society for Freedom in Science, Londres, diciembre de 1958). Tiene interés, en cuanto a las ineficiencias de la investigación gubernamental militar, el informe de la Hoover Commission Task Force; subcomisión de la Commission on Organization of The Executive Branch of Government, *Research Activities in the Department of Defense and Defense—Related Agencies* (Washington, D.C., abril de 1955). Sobre energía atómica y gobierno, véase además Jewkes, Sawers y Stillerman, «Atomic Energy and Enterprise Economics», por Alfred Bornemann, *Land Economics*, 1954. Virtualmente, el tema central de *Constitution of Liberty*, de Hayek, es la importancia de la libertad para las innovaciones y el progreso, en el sentido más amplio.

75. Dos de los argumentos en favor de la actividad del gobierno que gozan de más predicamento entre los economistas son los referentes a los «bienes colectivos» y a los «beneficios externos». Se encontrará al respecto una crítica en el apéndice B.

hay muchos problemas graves que apenas se han considerado. Primero y principal es el que presenta la sencilla pregunta: ¿Qué tiene de bueno el crecimiento? Los economistas, al discurrir científicamente sobre este tema, han introducido subrepticamente, y sin derecho alguno un juicio ético dentro de la ciencia, un juicio que no se analiza, como si fuera evidente de por sí. Pero ¿por qué motivo debería ser el crecimiento nuestro valor más alto, por qué deberíamos preocuparnos por lograrlo? ¿Cuál es la justificación ética? No hay duda alguna en cuanto al hecho de que el crecimiento, tomado de la biología como otra metáfora de dudoso valor, «parece bueno» a la mayoría de la gente; pero eso difícilmente puede constituir un adecuado análisis ético. Hay muchas cosas que se consideran igualmente buenas, pero en el mercado libre cada persona debe elegir entre cantidades diferentes y el precio de aquellas a las que renuncia. De manera similar, el crecimiento, como veremos aquí, debe ser sopesado y comparado con valores que entran en competencia. Dándole la debida consideración, pocas personas lo considerarían como el valor único y absoluto. Si tuviéramos que atenernos a 5% u 8% anual ¿por qué no llegar a 50%?

Es completamente ilegítimo para el economista *como tal* simplemente avalar el crecimiento. Lo que puede hacer es comparar lo que el crecimiento significa en diversas situaciones sociales. En el mercado libre, por ejemplo, toda persona elige cuánto crecimiento futuro quiere en comparación con el *consumo presente*. El «crecimiento», es decir, el aumento futuro de los niveles de vida, puede alcanzarse, como implícitamente hemos señalado en el curso de esta obra, solamente de pocas maneras definibles. O bien se descubren más y mejores recursos, o nacen más y mejores personas, o se perfecciona la tecnología, o la estructura de los bienes de capital tiene que extenderse y el capital multiplicarse. En la práctica, puesto que se requiere capital para descubrir y desarrollar los recursos, las mejoras tecnológicas solamente pueden aplicarse a la producción por vía de la inversión de capital, la capacidad empresarial solamente actúa a través de inversiones y el aumento en la oferta de trabajo es relativamente independiente de las consideraciones económicas a corto plazo (y puede incluso producir efectos contrarios en «forma malthusiana» al hacer

disminuir la producción *per cápita*), la *única* manera viable de crecer es por medio del mayor ahorro e inversión. En el mercado libre, todo individuo decide cuánto quiere ahorrar —para aumentar sus futuros niveles de vida— en relación con cuánto quiere consumir en la actualidad. El resultado neto de todas esas decisiones voluntarias individuales es la tasa de inversión de capital, de la nación o del mundo. El total es reflejo de las decisiones libres y voluntarias de cada consumidor, de cada persona. El economista, por tal motivo, no tiene por qué avalar el «crecimiento» como fin; si lo hace, introduce un juicio de valor no científico y arbitrario, en especial si no presenta una teoría ética como justificativo. Simplemente tendrá que decir que en un mercado libre todos tienen tanto «crecimiento» como decidan tener; y que, además, la gente en su conjunto se beneficia en gran medida con los ahorros voluntarios de los otros que ahorran e invierten.

¿Qué ocurre en caso de que el gobierno decida, sea mediante subsidios o directamente a través de la propiedad gubernamental, impulsar y acelerar la tasa social de crecimiento? En ese caso, el economista debería señalar que toda la situación cambia. Ya no elige cada persona si ha de «crecer» como mejor le parezca. Con el ahorro e inversión compulsivos, la inversión solamente puede tener lugar *a expensas* del ahorro forzoso de algunas personas. En síntesis, si *A*, *B* y *C* «crecen» porque su nivel de vida se eleva por medio de la inversión compulsiva, lo hacen a expensas de *D*, *E* y *F*, los que han sido compelidos a ahorrar. Ya no podemos decir que el nivel de vida social, el de toda persona activa, se eleva; bajo el crecimiento compulsivo, algunas personas, los ahorristas por compulsión, evidentemente *pierden*. «Crecen» hacia atrás. Es esta una razón por la cual la intervención del gobierno *jamás* puede elevar la tasa de «crecimiento» de la sociedad, puesto que, cuando los individuos actúan libremente en el mercado, cada una de sus acciones beneficia a cada uno, y así el «crecimiento» es verdaderamente «social», es decir, que participan de él todos los integrantes de la sociedad. Pero cuando el gobierno actúa para forzar el crecimiento, solamente *algunos* crecen a expensas de la *regresión* de otros. Por lo tanto, el economista *wertfrei* (imparcial) no puede decir que la «sociedad» crece, en manera alguna.

En consecuencia, el «crecimiento» no es, en forma demostrable, un valor único y absoluto para cualquier persona. Todas las personas sopesan en el mercado el crecimiento *contra* el consumo actual, tal como sopesan el trabajo en relación con el ocio, y todos los bienes entre sí. Si comprendemos plenamente que no existe una entidad como la «sociedad» aparte de los individuos, queda claro que «la sociedad no puede crecer a expensas de imponer pérdidas a algunos o a la mayoría de sus integrantes». Supongamos, por ejemplo, que exista una comunidad en la que el grueso de la población no quiera «crecer»; optaría por no trabajar demasiado ni ahorrar mucho; en lugar de eso preferirían pasear bajo los árboles, recoger frutos y dedicarse a jugar. Propugnar que el gobierno se presente en escena y obligue a esa gente a trabajar y ahorrar, con el fin de que «crezcan» en alguna época futura, significa abogar por la rebaja compulsiva del nivel de vida del grueso de la población en el presente y en el futuro cercano. Ninguna clase de producción que se consiguiera en semejante esquema, por grande que fuese, podría ser «crecimiento» para esa sociedad; sería, en cambio, regresión, no solo para algunos, sino para la mayoría de las personas. Por tal motivo, un economista no puede abogar *científicamente* en favor del crecimiento compulsivo, pues lo que haría sería intentar imponer por la fuerza sus propias opiniones éticas (esto es, que el trabajo intenso y el ahorro son mejores que tener más ocio y recoger frutos) a los *demás* integrantes de la sociedad. Como resultado de esto, esos integrantes sufren una grave pérdida de utilidad.

Además, debemos destacar otra vez que, en los casos de ahorro coercitivo, el *ahorrista* no recoge ninguno de los beneficios de su sacrificio, del que en cambio se aprovechan los funcionarios del gobierno u otros beneficiarios. Esto contrasta con lo que sucede en el mercado libre, en el que la gente ahorra e invierte precisamente porque *ella* recogerá algunas recompensas tangibles y deseadas.

En un régimen de crecimiento coercitivo, pues, la «sociedad» no puede crecer, y la situación es totalmente diferente de la que se presenta en el mercado libre. En verdad, lo que tenemos aquí es una forma del argumento del «viajero gratuito» (*free rider*) contra el mercado y en favor del gobierno; aquí los que «viajan sin pagar» se presentan

en banda para forzar a otros a que sean frugales, con el fin de que los primeros puedan beneficiarse.⁷⁶

Aun dejando de lado estos problemas, es dudosa la medida en que los que «viajan gratis» ejercitando la compulsión puedan beneficiarse con tales conductas. Muchas de las consideraciones antes formuladas entran ahora en juego. En primer término, el crecimiento y el éxito de los «viajeros gratuitos» que se valen de la compulsión desalientan la producción y trasladan cada vez más gente y energías de la producción hacia la explotación de la producción, es decir, hacia los que «viajan gratis», por medios compulsivos. En segundo lugar, hemos visto que, en caso de que el gobierno mismo haga la «inversión» con los ahorros confiscados a otros, lo que resulta de eso, por muchas razones, no es auténtica inversión, sino *activo desperdiciado*. El capital formado con ahorros coercitivos, pues, en lugar de beneficiar a los consumidores, en gran medida se desperdicia y disipa. Aun en caso de que el gobierno use el dinero para subsidiar diversas inversiones privadas, los resultados son todavía más graves, puesto que, al ser tales inversiones antieconómicas en relación con las señales de ganancia o pérdida que existen en el mercado y las auténticas demandas de los consumidores, constituirán una mala inversión neta. Si el gobierno suprimiera esos subsidios y permitiera a todo capital que entrara en competencia para servir a los consumidores, no toda esa inversión se mantendría.

No nos proponemos tratar aquí extensamente un problema empírico, como es el crecimiento económico de los *soviets*, pero podemos ilustrar nuestro análisis haciendo notar la publicidad que se ha hecho en los últimos años acerca de la tasa, supuestamente enorme, del crecimiento soviético. Lo curioso es que el «crecimiento» parece haber tenido lugar casi exclusivamente en lo que respecta a los bienes de capital (hierro, acero, presas hidroeléctricas, etc.), pero poco o nada de ese crecimiento parece filtrarse jamás hasta el nivel de vida del consumidor soviético medio. Sin embargo, el nivel de vida del consumidor es precisamente la finalidad del proceso entero de

76. Esta es la primera línea argumentativa en favor de la intervención del gobierno, que se analiza en el apéndice B.

producción. La *producción* no tiene sentido alguno sino como medio para el consumo. La inversión en bienes de capital nada significa, *excepto como estación en el camino al aumento del consumo*. Cuando esta inversión se lleva a cabo en el mercado libre, no priva a nadie de bienes de consumo, porque ahorran aquellos que voluntariamente se deciden por el ahorro, y así se privan, también voluntariamente, de algún consumo presente. No se le exige a nadie que sacrifique consumo presente cuando no desea hacerlo. De ahí resulta que el nivel de vida de todos sube de manera continua a medida que aumenta la inversión. En cambio, el sistema soviético, o cualquier otro sistema de inversión compulsiva, *rebaja* el nivel de vida de casi toda la comunidad en el futuro próximo. Y todo indica que el día en que «se tocará el cielo con las manos», cuando los niveles de vida finalmente se eleven, nunca llega. En resumen, la «inversión» por el gobierno, como vimos, resulta una forma particular de desperdicio de «consumo» en manos de los funcionarios gubernamentales.⁷⁷

Hay otra consideración que refuerza nuestra conclusión. El profesor Lachmann nos ha estado recordando con toda diligencia algo que los economistas generalmente olvidan: que el «capital» no es solamente una masa homogénea en la que pueda restarse o adicionarse; es una *estructura* intrincada, entremezclada e interrelacionada de bienes de capital. Todas las capas de esa estructura tienen que encajar y

77. En muchos casos, tales «inversiones» no son simplemente errores burocráticos: reportan bienvenidas ganancias a los funcionarios del gobierno que gozan de «predicamento». Todo gobierno «subdesarrollado» parece exigir su fábrica de acero o su dique, por ejemplo, sin que importe en absoluto que sea o no económico (y, en consecuencia, por lo general no lo es). Como señala con agudeza el profesor Friedman: «Los faraones obtuvieron enormes capitales para construir las pirámides; se trataba de formación de capital en gran escala; ciertamente, eso no promovió desarrollo económico, en el sentido fundamental de contribuir a un aumento auto-sustentado en el nivel de vida de las masas egipcias. El Egipto moderno, bajo el auspicio del gobierno, ha construido una fábrica de acero y esto involucra la formación de capital; pero constituye un drenaje de los recursos económicos de Egipto [...], ya que el coste de la fabricación de acero en Egipto es mucho más elevado que lo que cuesta adquirirlo en otra parte; es simplemente el equivalente moderno de las pirámides, excepto en cuanto a que los gastos de mantenimiento son más altos». Milton Friedman, «Foreign Economic Aid: Means and Objectives», *Yale Review*, verano de 1958, p. 505.

ajustarse en forma precisa, pues de otro modo hay mala inversión. El mercado libre es casi un mecanismo automático para tal ajuste, y en el curso de esta obra hemos visto la manera en que, con el sistema de precios y el criterio de ganancia y pérdida, ajusta la producción y la variedad de las distintas etapas productivas e impide que ninguna de ellas se salga de línea.⁷⁸ Pero en el socialismo, o con inversiones masivas del gobierno, no hay tal mecanismo para ajustar y armonizar. Privado de un sistema de precios libres y del criterio de ganancia y pérdida, el gobierno solamente puede seguir a tientas, «invirtiendo» ciegamente sin poder hacerlo de forma apropiada en los campos correctos, en los productos correctos y en los lugares correctos. Se construirá un hermoso subterráneo, pero no habrá ruedas para los trenes; se erigirá una presa gigantesca, pero no habrá cobre para las líneas de transmisión, etc. La escasez y los excedentes súbitos son característicos de la planificación estatal y el resultado de la malinversión por parte del gobierno.⁷⁹

La actual controversia sobre el crecimiento es el resultado de un error fundamental en que han incurrido los economistas del «ala derecha» en su continua discusión con sus adversarios del «ala izquierda». En lugar de considerar la libertad y la elección libre como su más elevada finalidad *política*, los economistas de derecha han hecho hincapié sobre la importancia de la libertad *como medio utilitario* para fomentar el ahorro y la inversión, y de ahí el crecimiento

78. Cf. L.M. Lachmann, *Capital and its Structure*, *op. cit.*; véase también, de P.T. Bauer y B.S. Yamey, *The Economics of Under-Developed Countries* (James Nisbet and Co., Londres, 1957), pp. 129 ss.

79. Acerca del asunto del ahorro compulsivo y la inversión gubernamental, véase el artículo digno de mención de P.T. Bauer, «The Political Economy of Non-Development», en *Foreign Aid Re-examined*, editado por James E. Wiggins y Helmuth Schoek (Public Affairs Press, Washington D.C., 1958), pp. 129-38. Dice Bauer: «[...] si el desarrollo tiene significado, como proceso deseable, debe referirse a la producción que es deseada. La recaudación voluntaria a precio de mercado [...]. El aumento de producción por este método, en el mejor de los casos, es una indicación ambigua de mejora económica [...]. En caso de que el capital no sea suministrado voluntariamente, tal cosa sugiere que la población prefiere el uso distinto de los recursos, sea para consumo o para otras formas de inversión». *Ibid.*, pp. 133-34.

económico. Hemos visto que los conservadores que se oponen al impuesto progresivo a los réditos a menudo han caído en la trampa de tratar a los ahorros e inversiones como algo más importante y más elevado que el consumo, y así han criticado implícitamente la proporción entre ahorro y consumo resultante del mercado. Tenemos aquí otro ejemplo del mismo error en una crítica al mercado, implícita y arbitraria. Los «izquierdistas» que propician el crecimiento compulsivo se han valido de los venerables argumentos de los conservadores para volverlos contra ellos y, de hecho, decir a sus contrarios: «Muy bien, ustedes han estado sosteniendo que el ahorro y la inversión tienen fundamental importancia porque llevan al crecimiento y al progreso económicos, pero, tal como ustedes mismos lo admiten, la proporción de ahorros e inversiones que existe en el mercado libre realmente va a ritmo demasiado lento. ¿Por qué, entonces, confiar en ella? ¿Por qué no acelerar el crecimiento, haciendo uso de la coerción del gobierno para determinar un ahorro y una inversión aun mayores y acelerar la formación de capital? Es evidente que los conservadores no pueden replicar reiterando sus conocidos argumentos. En este caso, el comentario apropiado es el análisis que hemos venido exponiendo, en resumen: a) ¿Con qué derecho puede sostenerse que la gente *debiera* crecer más rápido que lo que voluntariamente desea? b) El crecimiento compulsivo no beneficiará a la sociedad entera, como lo hará el crecimiento que se elija libremente, y en consecuencia, no es «crecimiento social»; unos ganarán —en alguna remota fecha— a expensas de la regresión de otros. c) las inversiones del gobierno o las que este subsidia, o son mala inversión o no son inversión en absoluto, sino simplemente activos desperdiciados o «consumo» de desperdicio para dar prestigio a los funcionarios del Estado.

En realidad, ¿qué *es* el «crecimiento» económico? Toda definición apropiada seguramente debe contener un incremento de los medios económicos para satisfacer los fines de la gente —en suma, se trata de una mayor satisfacción de las apetencias de las personas, o, como lo dijo P.T. Bauer, «un incremento en la variedad de alternativas efectivas para la gente»—. En términos de tal definición, es claro que el ahorro compulsivo, con las pérdidas que impone, y las restricciones a las elecciones libres de la gente, no puede fomentar el crecimiento

económico; y, como también es evidente, difícilmente puede decirse que la «inversión» del gobierno, con su descuido del consumo privado voluntario como meta, agregue algo a las alternativas que las personas tienen ante sí. Todo lo contrario.⁸⁰

Por último, el mismo término «crecimiento» constituye un uso no legítimo de una metáfora de la biología para referirse a la acción humana.⁸¹ El «crecimiento» y la «tasa de crecimiento» connotan alguna especie de necesidad automática, o inevitabilidad, y para mucha gente significa algo que, de por sí, es evidentemente deseable.⁸²

De modo paralelo con el alboroto sobre crecimiento ha aparecido una enorme cantidad de literatura acerca de la «economía de las naciones subdesarrolladas». Aquí solamente podemos hacer unas pocas consideraciones. Primero, contrariamente a la difundida y general impresión, la ciencia económica «neoclásica» es tan aplicable en los países subdesarrollados como en cualquier otro país. En realidad, tal como P.T. Bauer ha destacado a menudo, la disciplina económica tiene, en cierto modo, aplicación más estricta en los países menos desarrollados, en razón de la opción adicional con que cuenta mucha gente de retornar de la economía monetaria a la de trueque. Un país subdesarrollado solamente puede crecer de la misma manera que otro más avanzado: en gran parte por el camino de la inversión de capital. Las leyes económicas que hemos bosquejado en este libro son independientes del grado de capitalización de un país determinado,

80. J.P. Bauer, *Economic Analysis and Policy in Underdeveloped Countries* (Duke University Press, 1957), pp. 113 ss. Respecto del crecimiento económico del Soviet, Bauer y Yamey hacen este saludable comentario: «El significado de la venta nacional, producción industrial y formación de capital es también discutible en una economía cuando una parte tan grande de la producción no se encuentre regida por las elecciones hechas por los consumidores en el mercado; las dificultades de interpretación son particularmente obvias, en relación con el enorme gasto de capital que emprende el gobierno, sin referencia a la valorización de lo producido por parte de los consumidores». Bauer y Yamey, *op. cit.*, p. 162. Véase también «Foreign Economic Aid», de Friedman, *op. cit.*, p. 510.

81. Se encontrará una crítica de diversas metáforas, ilegítima y engañosamente traídas a la ciencia económica desde las ciencias naturales, en «the Mantle of Science», de Rothbard, *loc. cit.*

82. El presumiblemente excesivo crecimiento de las células cancerosas en general se pasa por alto.

y por ende de su nivel de desarrollo. En segundo lugar, los países subdesarrollados están particularmente inclinados al despilfarro y a la espectacular «inversión» por parte del gobierno en proyectos tales como la fabricación de acero y los diques, en total contraste con la inversión privada, menos efectista pero de real significación económica, en mejores maquinarias agrícolas, etc.^{83, 84} En tercer lugar, la expresión «subdesarrollo» se basa sin duda alguna en un juicio valorativo, en el sentido de que implica que algunos países se encuentran «demasiado poco» desarrollados, por debajo de alguna especie de punto de comparación arbitrario. Tal como lo señalan Wiggins y Schoek, «no desarrollado» sería una expresión más objetiva.⁸⁵

83. Las numerosas obras del profesor Bauer constituyen una fructífera fuente de análisis de los problemas de los países subdesarrollados. Adicionalmente a las referencias que anteceden, véase el excelente *United States Aid and Indian Economic Development*, de Bauer (American Enterprise Association, Washington, noviembre de 1959); su *West African Trade* (Cambridge University Press, 1954); «Lewis' *Theory of Economic Growth*», *American Economic Review*, septiembre de 1956, pp. 435-41; y por P.T. Bauer y B.S. Yamey, «The Economics of Marketing Reform», *Journal of Political Economy*, junio de 1954, pp. 310-34.

La siguiente cita del estudio de Bauer sobre la India es instructiva por su análisis de la planificación central, tanto como por el del desarrollo: «Como corolario de la reserva de un grande (y creciente) sector de la economía para el gobierno, la empresa y la inversión privadas, tanto india como extranjera, quedan excluidas de un amplio ámbito de la actividad industrial y comercial. Tales restricciones y barreras afectan no solamente a la inversión privada de la India, sino también al ingreso de capital extranjero y de las empresas y capacidades extranjeras, lo que inevitablemente retarda el desarrollo económico. Tales medidas son así paradójicamente destinadas a un supuesto avance del adelanto económico (Bauer, *United States Aid*), p. 43.

El principal defecto de Bauer está en su tendencia a subestimar el papel que desempeña el capital en el desarrollo económico.

84. Es fascinante descubrir, en 1925-1926, antes de que Rusia se comprometiera con el socialismo total y la industrialización coercitiva, a los líderes y economistas soviéticos atacando a la planificación central y la industria forzada y pidiendo que se depositara confianza en los campesinos privados. Después de 1926, sin embargo, la economía planificada del Soviet de forma deliberada planificó *antieconómicamente* la industria pesada con el fin de obtener un socialismo autárquico. Véase, de Edward H. Carr, *Socialism in one Country, 1921-1926* (Macmillan & Co., Nueva York, 1958), I, 259-316, 351-503-12. Acerca de la experiencia húngara, véase Ray, *op. cit.*, pp. 134.

85. Wiggins y Schoek, *op. cit.*, p. v. Este simposio contiene muchos artículos que arrojan clara luz sobre el problema entero del subdesarrollo. Además del artículo de

Debido a su notorio estallido de popularidad, debemos mencionar la doctrina del profesor Rostow acerca «de las etapas de crecimiento económico», muy recomendada como «respuesta a Marx» (como si antes no se hubiera jamás contestado a Marx). Rostow expone cinco etapas de crecimiento económico a través de las cuales pasa toda nación moderna; existe un momento de «partida» o «despegue», que incluye condiciones previas para que la «partida» ocurra; va desde el momento del despegue hasta la «madurez», cuando alcanza su etapa final, el «elevado consumo masivo».⁸⁶ Además de incurrir en la falacia común de dar por sentada la existencia de alguna especie de tasa de «crecimiento», Rostow agrega otras que le son propias, entre las cuales se encuentran las siguientes: a) la reanudación de la fútil búsqueda de inexistentes «leyes históricas»; b) el descubrimiento de tales «leyes» por medio de aquella arcaica falacia del pensamiento alemán de fines del siglo XVIII, la de las «etapas históricas», según la cual cada etapa de algún modo se encuentra destinada a evolucionar automáticamente hacia la siguiente; c) la indebida importancia que atribuye a la nueva tecnología como origen actual del desarrollo económico —aquí, como en otras cuestiones, se acerca más a Marx que lo que la mayoría de los críticos comprende—; d) la deliberada equiparación del gobierno y la empresa privada en cuanto a la facultad «empresarial», y e) la confianza otorgada al falaz concepto del «predominio del capital social» que suministra el gobierno antes del momento de «despegue». En realidad, como vimos, no hay diferentes etapas de la economía, cada una sujeta a sus propias leyes, sino una sola ciencia económica que es aplicable en todo nivel de desarrollo y que explica todo grado de «crecimiento». La etapa final de Rostow, el elevado «consumo masivo», debe ser particularmente

Bauer antes citado, véanse especialmente las contribuciones hechas por Rippey, Groseclose, Stokes, Schoek, Haberler y Wiggins. Véase también la crítica del concepto del subdesarrollo en *International Trade and Economic Development*, por Jacob Viner (Free Press, Glencoe, Ill., 1952), pp. 120.

86. W.W. Rostow, *The Stages of Economic Growth* (Cambridge University Press, 1960). Tal vez algo de su popularidad se deba al término *take off*, que por cierto es acorde con nuestra época, de pensamiento aeronáutico y espacial.

cuestionada. ¿Qué fue más característico en la primitiva etapa de «despegue» en la Revolución Industrial de Gran Bretaña que precisamente el traslado de la producción hacia el consumo masivo de artículos textiles baratos? El consumo masivo fue, desde el comienzo, un rasgo característico de la Revolución Industrial; no es una situación original de la década del cincuenta.^{87, 88}

b) *El profesor Galbraith y el pecado de la opulencia*

En la primera parte del siglo XX, la principal acusación que hacían al sistema capitalista los intelectuales que lo criticaban era la gran frecuencia con que, según decían, aparecía el «monopolio». En los

87. Sobre el conjunto de falacias involucradas en la búsqueda de «leyes históricas», véase «Capitalism and the Historians», por T.S. Ashton, en *Capitalism and the Historians*, ed. F.A. Hayek (University of Chicago Press, Chicago, 1954), pp. 57-62. Algunas falacias de concepto de «gasto social» se refutan en «Social Overhead Mythology», por Wilson Schmidt, en Wiggins y Schoek, *op. cit.*, pp. 11-28, aun cuando el mismo Schmidt se aferra a algunas de tales falacias. Acerca de la superioridad de la empresa y la innovación privadas sobre las del gobierno, y su significación para el desarrollo, véase «Business Leadership and Technological Change», por Yale Brozen, «Technological Change, Ideology and Productivity», *Political Science Quarterly*, diciembre de 1955, pp. 522-42.

Otra falacia en que incurre Rostow es la adopción de la teoría alemana después del siglo XIX, según la cual un Estado fuerte y centralizado era condición previa necesaria para que surgiera el capitalismo occidental. Una crítica parcial se verá en «Economic Enterprise and Political Powers After the Reformation», por Jelle C. Riemersma, *Economical Development and Cultural Change*, julio de 1955, pp. 297-308.

Finalmente, para encontrar un hábil y profundo estudio de muchos aspectos del desarrollo coercitivo, véase *The Economic Impact of Under Developed Societies*, por S. Herbert Frankel (Brasil Blackwell, Oxford, 1953). Un estudio que hace resaltar el caso del camino del mercado libre hacia el desarrollo puede verse en «The Growth of Manufacturing in Hong Kong», por F.C. Benham, *International Affairs*, octubre de 1956, pp. 456-63.

88. Se encontrará una crítica de Rostow, destacando su visión mecanicista de la historia y del determinismo tecnológico que desecha la idea vital que crea las instituciones tecnológicas y políticas, en «True Growth Must Come from Freedom», por David McCord Wright, *Fortune*, diciembre de 1959, pp. 137-38, 209-12.

años treinta salieron a relucir la desocupación en masa y la pobreza («un tercio de una nación»). En la época actual, la abundancia y la prosperidad crecientes en gran medida han quitado brillo al tema de la pobreza y la desocupación; y el único «monopolio» serio parece ser el que detenta el sindicalismo obrero. Pero no por eso hay que pensar que las críticas al capitalismo han terminado. Ahora se le hacen dos cargos, aparentemente contradictorios: a) que no está «creciendo» con la rapidez suficiente; b) que lo que tiene de malo es que nos hace demasiado «opulentos». El exceso de riqueza repentinamente ha reemplazado a la pobreza, como fallo trágico del capitalismo.⁸⁹ A primera vista, estos últimos cargos parecen contradictorios, puesto que al capitalismo se le reprocha, a un mismo tiempo, que produce demasiados bienes y, sin embargo, que no crece con bastante rapidez en cuanto a producción de bienes. La contradicción parece particularmente flagrante cuando el mismo crítico se vale de ambas líneas de ataque, como ocurre con el principal crítico del pecado de opulencia: el profesor Galbraith.⁹⁰ Pero, tal como lo ha señalado correctamente el *Wall Street Journal*, eso no constituye en absoluto una contradicción, puesto que la opulencia excesiva se encuentra en su totalidad en el «sector privado», es decir, los bienes de que disfrutan los consumidores; la deficiencia o «inanición» está en el «sector público», que necesita mayor crecimiento.⁹¹

Aunque *The Affluent Society* está lleno de falacias, respaldadas por afirmaciones dogmáticas y por fórmulas retóricas anticuadas, en lugar

89. Tal desempeño nos lleva a pensar que Schumpeter tenía razón cuando dijo: «[...] el capitalismo soporta bien su juicio ante jueces que tienen en el bolsillo la sentencia de muerte. La dictarán, cualquiera que sea la defensa que escuchen; el único éxito que la defensa victoriosa puede conseguir es que modifiquen la acusación». Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, p. 144.

90. John Kenneth Galbraith, *The Affluent Society* (Houghton Mifflin Co., Boston, 1958).

91. «Fable of Our Times», *Wall Street Journal*, 21 de abril de 1960, p. 12. Así, Galbraith, *op. cit.*, deplora el fallo del gobierno en cuanto a «invertir más» en hombres de ciencia y en investigación científica para promover nuestro crecimiento, en tanto que también ataca la abundancia estadounidense. Resulta, sin embargo, que Galbraith desea más precisamente de esa especie de investigación, que no tiene aplicación comercial posible.

de argumentos razonados,⁹² merece aquí cierta consideración debido a su enorme popularidad.

Como la mayoría de los «economistas» que atacan la ciencia económica, el profesor Galbraith es un historicista, que piensa que la teoría económica, en lugar de asentarse sobre los hechos perdurables de la naturaleza humana, de algún modo es relativa a diferentes épocas históricas. La teoría económica «convencional», afirma, fue verdadera en épocas anteriores a la actual, que fueron tiempos de «pobreza»; hoy, sin embargo, hemos surgido de un estado de pobreza que duró siglos a una época de «opulencia», para la cual se requiere una teoría económica completamente nueva. Galbraith también comete el error filosófico de pensar que las ideas son esencialmente «refutadas por los acontecimientos»; por el contrario, en la acción humana, a diferencia de lo que ocurre en las ciencias naturales, las ideas *solamente* pueden refutarse con *otras* ideas; los acontecimientos en sí son el resultado de complejas causas que deben interpretarse con ideas correctas.

Una de los más graves fallos en que incurre Galbraith es la arbitrariedad de las categorías «pobreza» y «opulencia», de las que está plagado su libro. En ninguna parte define lo que para él significan esos términos, y en consecuencia, en ninguna parte deja sentados patrones mediante los cuales podamos conocer, siquiera en teoría, en qué momento se pasa la frontera mágica entre «pobreza» y «opulencia», indispensable para que nazca una teoría económica enteramente nueva. Este libro y la mayoría de los que tratan sobre economía ponen en evidencia que la ciencia económica *no* depende de ningún

92. El principal dispositivo retórico de Galbraith puede designarse como «burla sostenida», que incluye a) la presentación de un argumento contrario de un modo tan sardónico como para hacerlo palpablemente absurdo, sin que se requiera ninguna refutación razonada; b) la acuñación y reiteración de nombres veblenescos, despreciativos, como «la sabiduría convencional», y c) la ridiculización aun mayor de la oposición mediante ataques psicológicos, *ad hominem*, es decir, acusar a sus contrarios de tener interés creado psicológico en sus absurdas doctrinas —esta forma de ataque está ahora más a la moda que las antiguas acusaciones de venalidad económica—. La «sabiduría convencional» contiene precisamente todo aquello con lo que Galbraith no está de acuerdo.

arbitrario nivel de riqueza; las leyes praxeológicas fundamentales son válidas para todas las personas, en todo momento, y las leyes cataclásticas de la economía de intercambio son ciertas siempre en todo lugar donde se hagan intercambios.

Galbraith atribuye gran importancia a su supuesto descubrimiento —no aceptado por otros economistas— de que la utilidad marginal de los bienes disminuye a medida que el ingreso aumenta y que, en consecuencia, los últimos 1.000 dólares de una persona no importan para ella; los primeros, en cambio, constituyen el margen de subsistencia. Pero la mayoría de los economistas conocen bien ese concepto, y este libro, por ejemplo, lo contiene. Por cierto, la utilidad marginal de los bienes disminuye a medida que el ingreso aumenta; pero el hecho mismo de que la gente siga trabajando para obtener los últimos 1.000 dólares y trabaje para tener más dinero cuando la oportunidad se presenta demuestra en forma concluyente que la utilidad marginal de los bienes es aún mayor que la desutilidad del ocio a que se renuncia. La falacia oculta que hay en Galbraith reside en un supuesto *cuantitativo*: del mero hecho de que la utilidad marginal de los bienes *baje* a medida que aumentan el ingreso y la riqueza de cada uno Galbraith concluye que *ya* ha bajado virtual o realmente a *ceró*. El hecho de la declinación, sin embargo, no nos dice nada en absoluto en cuanto al *grado* del descenso, que según él, arbitrariamente, ha sido total. Todos los economistas, aun los más «convencionales», saben que, a medida que los ingresos han aumentado en el mundo moderno, los trabajadores se han decidido por recibir cada vez más de aquel beneficio en forma de ocio. Y tal cosa debería ser prueba suficiente de que los economistas hace tiempo que han conocido bien la verdad, supuestamente oculta, de que la utilidad marginal de los bienes en general tiende a declinar a medida que su oferta aumenta. Pero, replica Galbraith, los economistas admiten que el ocio es un bien de consumo pero *no* que otros bienes declinan en valor a medida que aumenta su oferta. Con seguridad se trata de una afirmación errónea; lo que saben los economistas es que, a medida que la civilización expande la oferta de bienes, la utilidad marginal de estos declina y *aumenta* la utilidad marginal del ocio a que se renuncia (el coste de oportunidad del trabajo), de modo

que más y más el beneficio real se «obtendra» en forma de ocio. Nada hay de sorprendente, subversivo, revolucionario u original en ese hecho evidente.

Según Galbraith, los economistas deliberadamente omiten considerar el grado de satisfacción de las necesidades. No obstante, lo hacen de forma muy apropiada, puesto que cuando las apetencias —o más bien las apetencias de bienes intercambiables— queden verdaderamente saciadas, todos lo sabremos sin demora; en ese punto, todos dejarán de trabajar, de transformar los recursos naturales en bienes de consumo, etc. No habrá necesidad de continuar produciendo, puesto que todas las necesidades de bienes de consumo habrán quedado satisfechas —o por lo menos, todas aquellas que pueden ser materia de producción e intercambio—. En ese punto, cesará el trabajo de todos y la economía de mercado —de hecho, *toda economía*— finalizará; los medios dejarán de ser escasos en relación con los fines y todo el mundo estará disfrutando en el paraíso. Pienso que es de por sí evidente que aún no ha llegado ese momento y que no hay señales de que se presente; si llegara alguna vez, los economistas lo recibirían como la mayoría de las otras personas, no con maldiciones, sino con regocijo. A pesar de su reputación de practicar una «ciencia tétrica», los economistas no tienen intereses creados en la escasez, ni psicológicos ni de otra índole.

Pero, mientras tanto, este sigue siendo un mundo de escasez; para alcanzar los fines es preciso aplicar medios escasos y el trabajo sigue siendo necesario. Las personas todavía trabajan para obtener sus últimos 1.000 dólares de ingreso y se sentirían complacidas de aceptar otros 1.000 dólares si se los ofrecieran. Podríamos aventurar otra predicción: una encuesta no formal, realizada entre la gente, preguntándole si aceptaría unos pocos miles de dólares más de ingreso anual (real) o si sabría qué hacer con ellos, descubriría que nadie rehusaría la oferta debido a una «excesiva» opulencia o saciedad, ni por ninguna otra razón. Pocos serían los que no supieran qué hacer con su aumentada riqueza. El profesor Galbraith, por supuesto, tiene respuesta para todo esto. Esas apetencias, dice, no son reales ni auténticas; solamente han sido «creadas» en el público por los anunciadores y sus malvados clientes, los hombres de negocios, los productores.

El hecho mismo de la producción «crea», por intermedio de la propaganda, las supuestas necesidades que satisface.

Toda la teoría de la excesiva opulencia de Galbraith se basa sobre el insustancial aserto de que las apetencias del consumidor son creadas artificialmente por el comercio mismo. Se trata de una afirmación que únicamente se encuentra respaldada por su continua repetición y no por prueba alguna —excepto, tal vez, por la personal aversión de Galbraith por los detergentes y otros artículos—. Más importante aun es que el ataque a la malvada publicidad, que crea apetencias y degrada al consumidor, ciertamente constituye la mayor sabiduría convencional que contiene el arsenal anticapitalista.⁹³

El ataque de Galbraith contra la publicidad incluye muchas falacias. En primer lugar, no es exacto que la publicidad «crea» necesidades o demanda por parte de los consumidores. Por supuesto, trata de persuadirlos para que adquieran el producto, pero no puede crear necesidad o demanda, puesto que toda persona tiene que *adoptar* las ideas y valores sobre cuya base actúa, sean buenas o no. Aquí, Galbraith acepta una forma cándida de determinismo de la publicidad sobre los consumidores y, tal como todos los deterministas, deja implícita una cláusula de escape a la determinación para las personas como él, quienes, desde luego, no son manejadas por la publicidad. Si hay determinismo en la publicidad, ¿cómo puede alguien verse determinado irresistiblemente a comprar el producto mientras que

93. Además de la malvada publicidad, las apetencias también las crea, según Galbraith, la emulación del vecino: «No quedarse por detrás de los Jones». Pero, en primer lugar, ¿qué hay de *malo* en tal emulación, como no sea un no fundamentado concepto ético del propio Galbraith? Este pretende que su teoría se funda no en su juicio ético privado, sino en la supuesta creación de apetencias por la producción misma. No obstante, la simple emulación no sería función de los productores, sino de los propios consumidores —a menos que también la emulación fuera inspirada por la propaganda—. Pero reduce la crítica a la que se hace a la publicidad, ya estudiada en el texto, y, en segundo lugar, ¿de dónde sacó sus apetencias el originario Jones? Dejando de lado cuántas sean las personas que tengan apetencias puramente para emular a otro, *alguna* persona o personas tienen que haber tenido originariamente tales apetencias, como necesidades genuinas muy suyas. De otra manera, el argumento se hace irremediabilmente circular. Una vez admitido esto, es imposible que la ciencia económica decida en qué medida toda apetencia obedece a la emulación.

el profesor Galbraith tiene libertad para resistir indignado los anuncios y para escribir un libro de denuncia contra la publicidad?⁹⁴

En segundo lugar, Galbraith no nos ofrece ningún patrón que nos permita resolver cuáles son los deseos «creados» y cuáles son legítimos. Por su insistencia en cuanto a la pobreza, podría pensarse que todas las necesidades por encima del nivel de subsistencia son falsas apetencias creadas por la publicidad. Por cierto, no da ninguna prueba en apoyo de tal manera de pensar. Pero, como más adelante veremos, esta tesis es absolutamente incompatible con sus propias opiniones respecto de las necesidades públicas.

En tercer lugar, Galbraith omite la distinción entre satisfacer una apetencia dada de una manera mejor e inducir nuevas apetencias. A menos que adoptemos la opinión extrema y no fundada de que *todos* los deseos por encima del nivel de subsistencia son «creados», debemos notar la extraña manera de proceder que se les atribuye a los hombres de negocios en los supuestos de Galbraith. ¿Por qué habrían de incurrir en gastos, molestias e incertidumbre al tratar de crear *nuevas* apetencias, cuando con mucho mayor facilidad podrían buscar maneras mejores y más baratas de satisfacer los deseos que ya tienen los consumidores? Si estos, por ejemplo, tienen un discernible y aparente deseo de un detergente de cierto tipo, con seguridad será más fácil y menos costoso producirlo y anunciarlo que crear una necesidad nueva, por ejemplo, un *detergente azul*, y gastar luego grandes cantidades de dinero en campañas publicitarias para intentar convencer a la gente de que lo que en realidad necesitan son detergentes azules, porque el azul «es el color del cielo», o por cualquier otro motivo artificial.⁹⁵ En síntesis, el punto de vista de Galbraith sobre el sistema del comercio y el mercado no tiene sentido. Más que

94. Se encontrará más acerca del determinismo y la ciencia de la acción humana en Rothbard, «The Mantle of Science», *op. cit.*, y en Mises, *Theory and History*.

95. El profesor Abbott, en su importante libro sobre la competencia en calidad de la producción y el sistema comercial, lo dice así: «Generalmente los productores encontrarán más fácil y menos costoso ampliar sus ventas mediante la adaptación del producto a los gustos predominantes, de un modo tan ajustado como sea posible y dirigiendo la publicidad a aquellos cuyas apetencias ya están bien equipados para satisfacer; y no tratando de modificar a los seres humanos para adaptarlos al producto».

emprender la tarea costosa, incierta y en el fondo innecesaria de encontrar una nueva apetencia para los consumidores, la actividad de los negocios tenderá a satisfacer aquellas que ya tienen, o encontrar un producto que llene un vacío. Luego la publicidad solamente se usa como medio para: a) dar información a los consumidores acerca de que el producto se encuentra disponible y explicar para qué sirve, y b) intentar convencerlos de que este producto *satisfará* una apetencia dada —es decir, que será realmente un detergente del tipo requerido.

En realidad, nuestra perspectiva es la única que da sentido a las crecientes cantidades de dinero que el comercio gasta en investigaciones de mercado. ¿Por qué molestarse en investigar detalladamente *qué es* lo que realmente quieren los consumidores si se pueden *crear* las apetencias mediante la publicidad? En caso de que la producción *realmente* creara su propia demanda por vía de la publicidad, como lo sostiene Galbraith, el comercio jamás tendría que volver a preocuparse por pérdidas o quiebras, o por el fracaso en cuanto a vender automáticamente todo bien que de manera arbitraria se decidiera producir. Es obvio que no habría necesidad de recurrir a investigaciones de mercado, ni tampoco preocuparse por lo que los consumidores comprarán. Tal imagen del mundo es precisamente lo inverso de lo que ocurre. De hecho, precisamente porque los niveles de vida de la gente se apartan en forma creciente de la línea de subsistencia, los hombres de negocios se preocupan cada vez más intensamente por lo que los consumidores quieren y habrán de comprar. La variedad de artículos que se encuentran disponibles para el consumo se extiende tanto más allá de las sencillas provisiones para la subsistencia en cantidad, calidad y amplitud de productos sustitutivos que los productores tienen que competir como jamás lo hicieron antes en cuanto a cortejar al consumidor y tratar de atraer su atención con anuncios publicitarios. La publicidad aumenta en función de la creciente intensidad de la competencia para obtener el favor del consumidor.⁹⁶

96. Obras recientes de expertos en comercialización, sobre la «revolución en la comercialización» que está ahora en marcha, destacan precisamente esta competencia creciente en cuanto al favor del consumidor, y para halagar sus costumbres y gustos;

No solamente los hombres de negocios tenderán a producir para satisfacer lo que creen que son los deseos dados de los consumidores, sino que estos, contrariamente a lo que ocurre en el caso de los votantes, como ya vimos, tienen en el mercado una prueba directa con respecto a toda publicidad que se les presenta. Si adquieren el detergente y descubren que no cumple con los requisitos que se desean, el producto pronto caerá en el olvido. Así, toda pretensión publicitaria para productos que están en el *mercado* puede, de una manera rápida y fácil, ser sometida a prueba por los consumidores. Frente a tales hechos, Galbraith solamente ha podido sostener que por vía de la publicidad se crea, en forma misteriosa y siniestra, una aversión hacia los productos que *realmente* se necesitan.⁹⁷

La publicidad es uno de los terrenos en los que Galbraith, de forma curiosa y en flagrante contradicción consigo mismo, trata los negocios privados de manera diferente de las actividades del gobierno. Así, mientras se supone que el comercio «crea» apetencias para el consumidor, determinando una opulencia artificial, al mismo tiempo el descuidado «sector público» queda cada vez más desnutrido y afectado. En apariencia, Galbraith nunca ha oído hablar de propaganda *gubernamental*, o rehúsa reconocer su existencia. Ni siquiera menciona las hordas de agentes de prensa, publicistas y propagandistas que trabajan para las agencias del gobierno, bombardeando a los contribuyentes con propaganda que estos tienen forzosamente que pagar.

así, véase «The Marketing Revolution», por Robert J. Keith, *Journal of Marketing*, enero de 1960, pp. 35-38; de Goldman, *loc. cit.*, y «Marketing—A Lesson for Marx», por Goldman, *Harvard Business Review*, enero-febrero de 1960, pp. 79-86.

97. Sobre el pretendido poder de la publicidad comercial, conviene notar estos agudos comentarios de Ludwig von Mises: «Es una difundida falacia la de que la propaganda comercial hábil puede inducir a los consumidores a comprar todo lo que el anunciante quiera que compren [...]. Sin embargo, nadie podrá creer que ninguna clase de publicidad hubiera tenido éxito en cuanto a hacer que los elaboradores de velas hubieran podido conservar su preponderancia frente a las lámparas eléctricas, ni los cocheros frente a los automóviles, ni la pluma de ganso frente a la de acero, y luego a la lapicera-fuente», *Human Action*. Se encontrará una crítica de la noción de la «persuasión oculta», en «Limits of Persuasion», por Raymond A. Bauer, *Harvard Business Review*, septiembre-octubre de 1958, pp. 105-10.

Como una parte considerable de la propaganda se destina a aumentos siempre crecientes de actividades burocráticas, esto significa que *G* (los funcionarios del gobierno) expropián a *C* (la masa de contribuyentes) con el fin de poder contratar mayor número de propagandistas para *G* y de persuadir a los contribuyentes de que se avengan a que se les extraigan aún más fondos. Y así sucesivamente. Es extraño que, en tanto que protesta con indignación contra los anuncios sobre detergentes y automóviles en la televisión, el profesor Galbraith jamás haya tenido que soportar los tediosos avisos comerciales de los servicios públicos que el gobierno televisa. Podemos referirnos a las conferencias de Washington en favor de organizaciones privadas influyentes que sirven de «cintas de transmisión» para la propaganda gubernamental y los «informes internos» que desempeñan igual función, y la gran cantidad de impresos subsidiada por el contribuyente y que el gobierno publica, etc.

En realidad, Galbraith no solamente *no* considera que la propaganda gubernamental crea apetencias artificiales (y recordemos que en este campo el consumidor carece de la *prueba de mercado* para verificar el producto), sino que una de sus principales proposiciones se refiere a un vasto programa de lo que llama «inversión en personas», que resulta ser una inversión en gran escala en «instrucción» gubernamental destinada a «elevar» las apetencias y gustos de los ciudadanos. En resumen, Galbraith quiere que el objetivo de la sociedad sea una expansión de la «Nueva Clase» (en general, intelectuales, que, según se supone alegremente, son los únicos que realmente disfrutan con su trabajo), «con énfasis sobre la instrucción y el efecto final sobre las demandas intelectuales, literarias y artísticas».⁹⁸

Parece evidente que, mientras Galbraith acusa al comercio y al mercado libre de crear apetencias artificiales en el consumidor, tiene la viga en su propio ojo. Es Galbraith quien ansía retacear y suprimir las apetencias legítimas del consumidor libremente elegidas, y

98. Galbraith, *op. cit.*, p. 345. Al proponer la creación de una clase intelectual en gran escala, Galbraith virtualmente desatiende todo lo que hay de artificial en instruir a la gente más allá de sus intereses, de su capacidad y de las oportunidades ocupacionales a su alcance.

quien aboga por un intento masivo y coercitivo por parte del gobierno para crear apetencias artificiales, «invirtiendo en hombres», «educándolos» con el fin de dar nueva dirección a sus gustos hacia los canales refinados y artísticos, que tanto agradan al profesor. Todos tendrán que abandonar sus aficiones para que sea posible obligarlos a leer libros (¿como, por ejemplo, *The Affluent Society*?).

Hay otras falacias graves en el enfoque de Galbraith sobre el gobierno. Después de tanto ocuparse del hecho de que, una vez vencida la pobreza, la utilidad marginal de nuevos bienes es menor, descubre que todo funciona en forma inversa en lo referente a las «necesidades gubernamentales». Estas, de algún modo místico, quedan exceptuadas de esa ley de las apetencias marginales decrecientes; en cambio, *mirabile dictu*, las necesidades del gobierno *aumentan* a medida que aumenta la opulencia en la sociedad. De esto Galbraith salta a la conclusión de que el gobierno debe trasladar los recursos, en forma masiva y obligatoria, del «superfluo» sector privado al hambriento y necesitado sector público. Pero tal traslado no puede ocurrir sobre la base de la utilidad marginal decreciente, puesto que *toda* necesidad en un nivel del ingreso real más elevado tiene menor utilidad que las necesidades de quienes se ven afectados por la pobreza. Es importante poner de manifiesto, respecto de necesidades «creadas», que la propaganda del gobierno tiene mucha mayor probabilidad de «crear» apetencias que el comercio; es decir, que los mismos términos de Galbraith pueden presentarse precisamente a la inversa, para lograr el traslado del sector gubernamental al privado. Por último, Galbraith, al lamentarse por la situación del sector público, que sufre de inanición, se las arregla para omitir dar a sus lectores la información de que las estadísticas, cualesquiera que sean las fuentes que se usen, demuestran que en el último medio siglo las actividades del gobierno han crecido mucho más que las privadas. El gobierno absorbe y confisca una parte mucho mayor del producto nacional que en años anteriores. ¡Cuánto menor es la utilidad, y cuánto más justificada la cuestión —en los propios términos de Galbraith— de que se produzca un traslado *desde* la actividad del gobierno hacia la privada!

También supone desaprensivamente, junto con otros autores, que muchos de los servicios gubernamentales son «bienes colectivos» y

que en consecuencia la empresa privada *no puede* prestarlos. Sin ahondar más en la cuestión de que sea o no deseable la empresa privada en estos ámbitos, hay que advertir que Galbraith está completamente equivocado. No solamente su tesis es una mera afirmación, desprovista de apoyo en los hechos, sino que, por el contrario, la historia demuestra que todo servicio individual que por lo general se supone que puede prestar *exclusivamente* el gobierno ha sido proporcionado por el sector privado. Esto comprende servicios tales como la educación, la construcción y el mantenimiento de carreteras, la acuñación, la entrega de correspondencia, la protección policial, el servicio de bomberos, la administración de justicia y la defensa militar, todos los cuales, según se considera a menudo, necesariamente son del exclusivo resorte gubernamental.⁹⁹

Hay muchas otras falacias en el libro de Galbraith, pero la tesis central de *The Affluent Society* ya ha quedado examinada. Una de las razones por las que Galbraith considera muy peligroso el alto consumo de la época actual es la de que gran parte se financia con el crédito al consumidor, lo que en su opinión es «inflacionario» y conduce a la inestabilidad y a la depresión. Sin embargo, como veremos más adelante, el crédito al consumidor, que nada agrega a la provisión de dinero, *no es* inflacionario; simplemente permite a los clientes dar nueva dirección a la forma de sus gastos, de manera de poder comprar más de lo que desean ascendiendo en sus escalas de valores. En síntesis, pueden redirigir sus gastos de los bienes no durables a los durables. Esto constituye un traslado del poder adquisitivo, no un aumento inflacionario. El dispositivo del crédito al consumidor ha sido una invención altamente productiva.

Como podía preverse, Galbraith se refiere de modo muy desdenoso a la explicación de la inflación basada en la oferta y la demanda,

99. Como eso nos llevaría en verdad muy lejos, no podemos mencionar aquí sino una referencia: la concerniente al exitoso desarrollo de las redes de canales y caminos de la Inglaterra del siglo XVIII, realizada por compañías privadas para el mejoramiento de caminos, canales y navegación. Véase *An Economic History of England: The 18th Century*, por T.S. Ashton (Barnes and Noble, Nueva York, s/f), pp. 72-81. Sobre la falacia de los «bienes colectivos», que solamente puede suministrar el gobierno, véase más adelante el apéndice B.

y en especial a la apropiada explicación monetaria, que califica de «mística». Su punto de vista en cuanto a la depresión es puramente keynesiano y da por sentado que es causada por una deficiencia de la demanda agregada. La «inflación» es un aumento de los precios que él combatiría *sea* reduciendo la demanda agregada por medio de impuestos elevados *o bien* por controles de precios selectivos y por la fijación compulsiva de salarios y precios de los rubros importantes. Como keynesiano que es, piensa que si se eligiera el primer camino la secuela sería la desocupación, pero eso en realidad no le preocupa, puesto que daría el revolucionario paso de separar el ingreso de la producción. Esta, según parece, solamente tiene importancia debido a que proporciona ingreso. (Hemos visto que la actividad gubernamental ya ha efectuado una considerable separación.) Propone una escala móvil de seguro de desocupación, provisto por el gobierno, que debe ser mayor en la depresión que en el auge; los pagos en la depresión subirían *casi* hasta el salario que prevalezca (por alguna razón, Galbraith no llegaría exactamente al mismo nivel, debido al temor que lo asalta respecto de algún efecto contrario sobre la búsqueda de empleos por parte de los desocupados). No parece darse cuenta de que esa es solamente una manera de agravar y prolongar la desocupación y de subsidiar indirectamente salarios superiores a los del mercado. No es necesario recalcar las otras vaguedades en que incurre el autor, tales como su adopción de la convencional preocupación ecologista acerca del agotamiento de los recursos naturales, posición que es, por supuesto, compatible con su ataque general al consumidor.¹⁰⁰

100. En medio de la maraña de las restantes falacias y errores de Galbraith solamente podríamos mencionar una: su curiosa deducción de que el profesor Von Mises es un hombre de negocios. Para empezar, Galbraith habla de la antigua hostilidad entre el comercio y los intelectuales y funda su afirmación citando a Von Mises como crítico de muchos intelectuales; y luego admite que la mayoría de los hombres de negocios consideran a Mises como «bastante exagerado». Pero, ya que Mises, ciertamente, no es un hombre de negocios, resulta extraño ver que se utilicen sus manifestaciones como prueba de la enemistad entre comerciantes e intelectuales. Galbraith, *op. cit.*, pp. 184-85. Este peculiar error es compartido por los colegas de Galbraith en Harvard, cuyas obras cita favorablemente y que persisten en citar a no comerciantes como Henry Hazlitt y el doctor F.A. Harper, como portavoces del «credo comercial clásico». Véase

Como hemos indicado, *existe* un problema en cuanto a las escaseces y conflictos en el «sector público», que continúan presentándose en los servicios del gobierno, tales como la delincuencia juvenil, los embotellamientos de tránsito, las escuelas superpobladas, la falta de espacios para estacionar, etc. Ya vimos que el único remedio que los partidarios de la actividad gubernamental pueden proponer es que se deriven más fondos de la actividad privada a la pública.¹⁰¹ Sin embargo, hemos demostrado que tal escasez, o insuficiencia, es inherente a la actividad del llamado sector público. En lugar de percatarse de la ineficiencia del gobierno, autores como Galbraith endosan la culpa a los contribuyentes y consumidores, tal como es característico que los funcionarios de aguas corrientes echen la culpa a los consumidores cuando hay escasez de agua. En ningún momento Galbraith considera siquiera la posibilidad de revivir el sector público enfermo *privatizándolo*.

¿De qué manera *sabría* Galbraith que su ansiado «equilibrio social» ha sido alcanzado? ¿Qué criterio ha fijado para guiarnos en cuanto a *la cantidad* de traslado que debiera haber derivado a lo público? La respuesta es: ninguna; admite sin dificultad que no hay manera de descubrir el punto óptimo de equilibrio: «No se puede aplicar una prueba, porque tal prueba no existe». Pero, después de todo, no son importantes las definiciones precisas ni el «preciso equilibrio»; para Galbraith es tan «claro» como la luz que ahora debemos pasar de la actividad privada a la pública y en una medida «considerable». Cuando hayamos llegado, lo sabremos, pues entonces el sector público nadará en la opulencia. ¡Y pensar que es él quien acusa de «mística» a la teoría monetaria de la inflación, perfectamente sólida y lógica!¹⁰²

The American Business Creed, por Francis X. Sutton, Seymour E. Harris, Carl Kaysen y James Tobin (Harvard University Press, Cambridge, 1956).

The Affluent Society es una obra que se presta particularmente a la sátira, lo que ha quedado cumplido hábilmente en «The Sumptuary Manifesto», *The Journal of Law and Economics*, octubre de 1959, pp. 120-23.

101. Véase la sección 9.c, «Las actividades vinculadas al uso de recursos» de este capítulo.

102. Una versión breve y, en consecuencia, incompleta de la tesis de Galbraith se encontrará en «Use of Income that Economic Growth Makes Possible...», por John

Antes de dejar la cuestión de la opulencia y el ataque al consumo —la meta misma del sistema económico entero—, hagamos notar dos aportes estimulantes en los últimos años, a propósito de las funciones ocultas pero importantes del consumo de artículos de lujo, en especial por parte de los «ricos». F.A. Hayek ha señalado la importante función del consumo suntuario de los ricos, que actúan como pioneros de nuevas formas de consumo y así allanan el camino para la ulterior difusión de tales «innovaciones de consumo» hasta la masa de consumidores.¹⁰³ Y Bertrand de Jouvenel, al destacar el hecho de

Kenneth Galbraith, en *Problems of United States Economic Development* (New York Committee for Economic Development, enero de 1958), pp. 201-06. En la misma colección de ensayos hay una manifestación en cierta manera más extrema de la misma posición, en su denuncia del ocio como amenaza para privarnos de ese «mínimo de actividad intencional, disciplinada, que da sabor a nuestras vidas». Moses Abramovitz, «Economic Goals and Social Welfare in the Next Generation», *ibid.*, p. 195. Tal vez viene al caso notar la existencia de gran parecido entre la coercitiva privación del ocio y la esclavitud, tanto como observar que la única sociedad en la que puede genuinamente «invertirse en personas» es una sociedad en la que existe la esclavitud. En verdad, Galbraith habla casi con encomio de un sistema de esclavitud, por la misma razón. *The Affluent Society*, pp. 274-75.

Además de las de Galbraith y Abramovitz, otras publicaciones «galbraithianas» que hay en el Simposio C.E.D. son las del profesor David Riesman y especialmente la de Sir Roy Harrod, que se enoja con «toda» especie británica de publicidad. Tal como Galbraith, lanzaría un programa masivo de instrucción por el gobierno, para «enseñar» a la gente cómo hacer un uso apropiado de su tiempo de ocio, en la debida forma refinada y estética. Esto contrasta con Abramovitz, quien sustituiría la expansión del ocio por una rígida disciplina de trabajo. Pero entonces se sospecha nuevamente que el grueso de la gente se encontraría con una coercitiva estética harrodiana, igualmente disciplinaria. *Problems of United States Economic Development* I, 207-13, 223-34.

103. Hayek, *The Constitution of Liberty*, pp. 42 ss.; como dice Hayek, gran parte de los gastos de los ricos aún sirven así para solventar el coste de la experimentación de las cosas nuevas, y de ello resulta que luego puedan quedar disponibles para los pobres.

«El punto importante, no es solamente que gradualmente aprendamos a fabricar barato, en gran escala, lo que ya sabemos hacer caro, en pequeñas cantidades, sino que, únicamente desde una posición adelantada, puede hacerse visible la próxima serie de deseos y posibilidades, de modo que la elección de nuevas metas y el esfuerzo para alcanzarlas empiece mucho antes de que la mayoría pueda tratar de conseguir las». *Ibid.*, pp. 43-44. Véase también «The Nationalization of Credit», de Sommer, *op. cit.*, pp. 111. Y véase, de Bertrand de Jouvenel, *The Ethics of Redistribution* (Cambridge University Press, Cambridge, 1952), pp. 38.

que los gustos refinados, estéticos y culturales se concentran precisamente en los miembros más opulentos de la sociedad, señala también que tales ciudadanos son quienes pueden prestar libre y voluntariamente muchos servicios gratuitos a los demás, que precisamente por ser libres no se computan en las estadísticas de la renta nacional.¹⁰⁴

II. LA INTERVENCIÓN BINARIA: LA INFLACIÓN Y EL CICLO ECONÓMICO

a) *La inflación y la expansión crediticia*

En el capítulo 11 describimos el funcionamiento del sistema monetario dentro de un mercado puramente libre. El mercado de dinero, libre, adopta un metal, sea oro o plata o ambos paralelamente, como moneda «patrón» o *moneda propiamente dicha*. Las unidades de moneda son simplemente *unidades de peso* del material amonedado. Las existencias totales de la mercancía moneda aumentan con la nueva producción (extracción minera) y disminuyen con el uso y el desgaste, y con la utilización para fines industriales. Por lo general habrá un aumento permanente del *stock* de moneda, con los efectos ya analizados en este libro. La riqueza de algunos aumentará y disminuirá la de otros, sin que *resulte* ninguna utilidad social de la mayor oferta, en cuanto a su utilización monetaria. No obstante, las mayores existencias elevarán el nivel de vida social y el bienestar, al satisfacer mejor las demandas *no monetarias* del metal que sirve de moneda.

La intervención en este mercado de dinero habitualmente reviste la forma de emisión de pseudo-recibos de depósito como sustitutos monetarios. Como vimos en el capítulo 11, en un mercado libre

104. *Ibíd.*, especialmente pp. 67 ss. En caso de que todas las amas de casa súbitamente dejaran de hacer su trabajo en la casa y se contrataran con los vecinos de al lado, el supuesto aumento de producto nacional medido por las estadísticas sería muy grande, aun cuando el incremento real sería nulo. Sobre este punto, véase «The Political Economy of Gratuity», por Bertrand de Jouvenel, *The Virginia Quarterly Review*, otoño de 1959, pp. 515 ss.

pueden utilizarse obligaciones a la vista, tales como notas de depósito o billetes de papel, pero solamente igualando el valor real o peso del metal depositado. Las obligaciones a la vista son, pues, auténticos certificados de depósito o verdaderos certificados monetarios, y pasan al mercado como representantes de la moneda real, es decir, como sustitutos monetarios. Los pseudo-recibos de depósito son los que se emiten en exceso sobre el peso real de la especie depositada. Naturalmente, su emisión puede ser un negocio muy lucrativo. Como tienen el mismo aspecto de los certificados auténticos, sirven también como sustitutos monetarios, aun cuando no están respaldados por especie alguna. Son fraudulentos porque prometen la redención en metálico por su valor nominal, promesa que no habría posibilidad de cumplir en caso de que todos los depositantes reclamaran al unísono lo que les pertenece. Solo la complacencia y la ignorancia del público permiten que continúe la situación.¹⁰⁵

En general, tal intervención puede ser efectuada por el gobierno o por individuos y empresas privadas en su papel de «bancos» o casas de depósito de moneda. El proceso de emitir pseudo-recibos de depósito, o más exactamente *de emitir moneda más allá del aumento en las existencias de la especie*, puede denominarse *inflación*.¹⁰⁶ Una contracción de la oferta de moneda que subsiste durante algún período (aparte de alguna posible disminución neta en la especie) puede llamarse *deflación*. Por supuesto, la *inflación* es el acontecimiento primero y el primordial propósito que tiene la intervención monetaria. No puede haber deflación sin que previamente, en algún período, haya ocurrido cierta inflación. *A priori*, casi toda intervención

105. Aun cuando tiene obvio efecto sobre terceros, este tipo de intervención es esencialmente binario, puesto que el eminente —el que interviene— gana a expensas de tenedores individuales de moneda legítima. Las «líneas de fuerza» se irradian desde los que intervienen hasta cada uno de los perjudicados.

106. En este libro se define la inflación explícitamente excluyendo los aumentos en la existencia de especie. Aun cuando esos aumentos tienen efectos similares, tales como la elevación de precios en los bienes, en cuanto a otros efectos acusan señaladas diferencias: a) el simple aumento en la especie no constituye intervención en el mercado libre, que penalice a un grupo, subsidiando a otro; y b) no conducen al proceso del ciclo comercial.

monetaria tiene que ser inflacionaria, puesto que no solamente toda intervención monetaria tiene que *comenzar* con inflación, sino que las grandes ganancias que se originan en la inflación provienen de que el que emite pone en circulación nuevo dinero. Prácticamente todo es ganancia, puesto que, mientras todas las demás personas tienen que o bien vender bienes y servicios o extraer oro, el gobierno y los bancos comerciales literalmente crean dinero de la nada. No tienen que comprarlo. Toda utilidad que se obtenga con el uso de ese dinero mágico es una clara ganancia para los que lo emiten.

Como ocurre siempre que una especie nueva entra en el mercado, la emisión de sustitutos monetarios «sin cobertura» tiene también un efecto de difusión: los que primero reciben la nueva moneda son los que más ganan, los que la reciben más tarde, algo menos, etc., hasta que se alcanza el punto medio; y luego, cada uno de los receptores pierde cada vez más en la medida que esperan por la nueva moneda. Para los primeros individuos, los precios de venta se elevan, en tanto que los precios de compra permanecen casi iguales; pero más tarde los precios de compra suben, en tanto que los de venta quedan sin cambio. Hay una circunstancia fundamental, sin embargo, que diferencia esto del caso del aumento en metálico. El nuevo papel o los nuevos depósitos a la vista no tienen función social de ninguna índole; no benefician a algunos de una manera demostrable, sin perjudicar a otros. La creciente provisión de dinero no es más que desperdicio social, y solamente puede ser ventajosa para unos a expensas de otros. Y los beneficios y cargas se distribuyen tal como acaba de señalarse: los que llegan temprano, ganan a expensas de los que llegan más tarde. Ciertamente, los prestatarios del banco, comerciantes o consumidores —su clientela—, se benefician con el nuevo dinero (por lo menos a corto plazo), ya que son quienes primero lo reciben.

Por ser la inflación un aumento en la provisión de dinero, *no* respaldada con un aumento del *stock* disponible de oro y plata, el método de inflación que acabamos de bosquejar se llama *expansión crediticia* —creación de nuevos sustitutos monetarios que entran en la economía por la vía del *mercado crediticio*—. Como veremos luego, si bien la expansión crediticia bancaria *parece* algo mucho más serio y respetable que gastar abiertamente la nueva moneda, en realidad

tiene consecuencias mucho más graves para el sistema económico, consecuencias que la mayoría de la gente encontrará particularmente indeseables. Este crédito inflacionario se llama *crédito circulante*, para distinguirlo del préstamo de *fondos ahorrados*, que se llama *crédito en especie*. En este libro la expresión «expansión crediticia» solamente se aplicará a los aumentos de crédito circulante.

La expansión crediticia, por supuesto, tiene el mismo efecto que cualquier clase de inflación: los precios tienden a subir a medida que aumenta la oferta de moneda. Como toda inflación, es un proceso de redistribución, por medio del cual los que causan la inflación, y la parte de la economía que a ellos les vende, ganan, a expensas de aquellos que llegan últimos dentro del proceso del gasto. Ese es el atractivo que tiene la inflación —para los beneficiarios—, la razón por la cual se ha hecho tan popular, sobre todo desde que las técnicas bancarias modernas han ocultado su significación a los que pierden, y se los mantiene bien alejados de las operaciones bancarias. Las ganancias para los inflacionistas son visibles y muy notorias, las pérdidas de los demás quedan ocultas e inadvertidas; pero, con todo, son igualmente efectivas para el caso. Tal como en la economía la mitad es contribuyente y la mitad consumidora de impuestos, igualmente la mitad paga la inflación y la otra mitad es consumidora de inflación.

La mayoría de estas ganancias y pérdidas serán de «corto plazo» o «por una vez»; ocurrirán durante el proceso de inflación pero cesarán cuando se alcance el nuevo equilibrio monetario. Los inflacionistas realizan sus ganancias, pero después de que la nueva oferta de moneda ha quedado difundida por toda la economía, las ganancias y las pérdidas de origen inflacionario terminan. Sin embargo, como vimos en el capítulo 11, hay también ganancias y pérdidas *permanentes* que resultan de la inflación, puesto que el nuevo equilibrio monetario no será simplemente el antiguo multiplicado en todas sus relaciones por el agregado de la oferta de moneda. Sobre este supuesto se basaron los economistas de la antigua «teoría cuantitativa». Las valoraciones de los individuos que hacen ganancias y pérdidas temporarias serán diferentes. En consecuencia, todo individuo reaccionará de una manera distinta ante sus ganancias y pérdidas, y quedarán alteradas las estructuras relativas de sus gastos. Más aún,

la nueva moneda se convertirá en una proporción elevada en saldos en efectivo en poder de algunos, y en una baja proporción en otros casos. El resultado es que habrá diversos cambios en la estructura de gastos. En consecuencia, dentro del nuevo equilibrio todos los precios *no* habrán aumentado de modo uniforme; el poder adquisitivo de la unidad monetaria habrá bajado, pero no equiproporcionalmente sobre todos los valores susceptibles de intercambio. Como algunos precios habrán subido más que otros, algunos saldrán ganando en forma *permanente* y otros perderán en forma también permanente como consecuencia de la inflación.¹⁰⁷

El impacto de la inflación es especialmente grave sobre los grupos de ingreso relativamente «fijo», cuyas pérdidas terminan después de un período largo o no terminan nunca. Los pensionados o los titulares de pagos anuales a raíz de contratos según los cuales reciben un ingreso monetario fijo son ejemplos de los que pierden tanto a corto plazo como a largo plazo. Los beneficiarios del seguro de vida quedan castigados en forma permanente. Los conservadores anti-inflacionistas que se quejan por las «viudas y los huérfanos» han sido ridiculizados con frecuencia, pero esto no es un asunto que deba provocar risa, pues son precisamente las viudas y los huérfanos quienes soportan gran parte del impacto de la inflación.¹⁰⁸ También sufren pérdidas los acreedores que ya han concedido sus préstamos y se encuentran con que es demasiado tarde para incluir una prima por pérdida del poder adquisitivo en las tasas de interés.

La inflación también modifica la proporción entre consumo e inversión que hay en el mercado. Superficialmente, parece como si la expansión crediticia aumentara el capital, ya que la nueva moneda entra en el mercado como equivalente de nuevos ahorros para darse en préstamo. Ya que al parecer la nueva «moneda bancaria» se agrega

107. Cf. Mises, *Theory of Money and Credit*.

108. La confesada meta del programa inflacionista de Keynes era la «eutanasia del rentista». Keynes no se daba cuenta de que abogaba por la aniquilación, no muy piadosa, de uno de los grupos más ineptos para el trabajo de toda la población, grupos cuyo valor marginal de productividad consistía casi exclusivamente en sus ahorros. Keynes, *General Theory*, etc., p. 376.

a los ahorros existentes dentro del mercado crediticio, el comercio puede ahora pedir prestado a un tipo de interés más bajo; luego la expansión crediticia inflacionaria parece ofrecer una escapatoria ideal con respecto a la preferencia temporal y ser una inagotable fuente de capital adicional. En realidad, tal efecto es ilusorio. Por el contrario, la inflación reduce el ahorro y la inversión, rebajando así el nivel de vida de la sociedad. Hasta puede provocar consumo de capital en gran escala. En primer lugar, como acabamos de ver, los acreedores ya existentes se ven perjudicados. Esto tiende a hacer menos atractivos los futuros préstamos y quitar así aliciente al ahorro y la inversión. En segundo lugar, como vimos en el capítulo 11, el proceso inflacionario, de por sí, proporciona mayor poder adquisitivo al hombre de negocios, ya que este compra factores y los vende en una época posterior, cuando todos los precios son más altos. De este modo puede mantenerse a cubierto del aumento de precios (de las *variaciones del aumento* de precios, exceptuamos aquí el componente «condiciones del intercambio»), sin ganar ni perder con la inflación. Pero la contabilidad mercantil tradicionalmente se refiere a un mundo en el que el valor de la unidad monetaria es estable. Los bienes de capital adquiridos se asientan en la columna del activo «al coste», es decir, al precio que se ha pagado por ellos. Cuando, más tarde, la empresa vende el producto, la ganancia inflacionaria extra no es en absoluto ganancia, puesto que debe quedar absorbida en la compra para reponer el bien de capital a un precio más alto. Por eso la inflación engaña al hombre de negocios; destruye uno de sus principales «indicadores» y lo lleva a pensar que ha obtenido ganancias adicionales cuando apenas está en condiciones de reponer su capital. De ahí que sin duda se sentirá tentado de consumir sacando de aquellas ganancias, con lo que, sin advertirlo, consume igualmente el capital. De ese modo, la inflación tiende al mismo tiempo a restringir el ahorro y la inversión y a ser causa de consumo de capital. El error contable que se origina en la inflación tiene otras consecuencias económicas. Las empresas en las que el grado de error sea mayor serán aquellas que tengan un equipamiento de capital comprado principalmente cuando los precios fueron más bajos. Si la inflación hubiera estado en marcha durante algún tiempo, esas serían las empresas con equipamiento

más antiguo. Sus beneficios, en apariencia elevados, atraerán a otras empresas al ramo y se producirá una expansión de inversiones completamente injustificada en un área de elevadas ganancias aparentes. Por el contrario, existirá en otra parte deficiencia de inversiones. De ese modo, el error distorsiona el sistema del mercado para dar destino a los recursos, reduciendo su eficacia para satisfacer al consumidor. También será más grande el error en aquellas empresas con mayor proporción entre equipamiento de capital y producto; y tendrán lugar efectos de distorsión parecidos, por la inversión excesiva, en las industrias fuertemente «capitalizadas», lo que se contrarrestará con la escasa inversión en otra parte.¹⁰⁹

b) *La expansión crediticia y el ciclo económico*

En el capítulo 8 vimos lo que ocurre cuando existe inversión de ahorro neto: hay un aumento en la proporción entre inversión bruta y consumo dentro de la economía. Los gastos de consumo se reducen y los precios para el consumo bajan. Por otro lado, se extiende la estructura de la producción y se elevan los precios de los factores originarios especializados en las etapas más alejadas. Los precios de los bienes de capital varían; como una palanca que pivota sobre un punto de apoyo central, los que más bajan son los precios de los bienes de consumo; los de bienes de capital del orden más cercano bajan menos; los de bienes de capital del orden más alejado son los que más suben, y los otros lo hacen en menor medida. Así, los *diferenciales de precio* entre etapas de producción disminuyen. Los precios de los factores originarios bajan en las etapas más cercanas y suben en las más alejadas, y los factores originarios no específicos (sobre todo el trabajo) se trasladan parcialmente de las etapas más cercanas a las más alejadas. La inversión tiende a concentrarse en los procesos de

109. Se encontrará un interesante estudio de algunos aspectos del error contable, en «The Accountants Contribution to the Trade Cycle», de W.T. Baxter, *Economica*, mayo de 1955, pp. 99-112. Véase también *Theory of Money and Credit*, pp. 202-04, y *Human Action*, pp. 546 ss., de Mises.

producción más largos. La bajada en los diferenciales de precio, como hemos visto, es *equivalente* a un descenso de la tasa natural de interés, la cual, por supuesto, conduce a una caída en la tasa de préstamos. Después de un tiempo llega el fruto que producen las técnicas más productivas y se eleva el ingreso real de todos.

Así, el aumento de ahorro que resulta de menores preferencias temporales lleva a la disminución de la tasa de interés, y a otra situación de equilibrio con una estructura de producción más extendida y de menor amplitud. ¿Qué ocurre, sin embargo, cuando el aumento de inversión *no* se debe a una modificación de la preferencia temporal y del ahorro, sino a la expansión crediticia efectuada por los bancos? ¿Acaso se trata de una fórmula mágica para expandir la estructura de capital sin coste alguno y sin reducir el consumo actual? Supongamos que se invierten seis millones de onzas de oro y que se consumen cuatro millones en un período determinado. Supongamos luego que los bancos expanden el crédito y aumentan la provisión de dinero en dos millones de onzas. ¿Cuáles son las consecuencias? El nuevo dinero se da en préstamo al comercio.¹¹⁰ Las empresas, que pueden ahora adquirir el dinero con una tasa de interés más baja, acceden al mercado de bienes de capital y de factores originarios para tratar de quitar los recursos de manos de otras empresas, ofreciendo más. En cada momento dado el *stock* de bienes es fijo y, por lo tanto, los nuevos dos millones de onzas se emplean en elevar los precios de los bienes de producción. El aumento de los bienes de capital se imputará a aumentos de los factores originarios.

La expansión crediticia reduce la tasa de interés de mercado; esto significa la rebaja de los diferenciales de precios, y —como vimos en el capítulo 8—, los menores diferenciales de precios elevan los precios en las etapas más alejadas de la producción, trasladando los recursos a esas etapas y haciendo también que aumente el número de etapas. De ahí resulta la extensión de la estructura de producción. Las empresas prestatarias se inclinan a considerar que hay fondos disponibles como para permitirles embarcarse en proyectos que antes no

110. En la medida en que el nuevo dinero se da en préstamo a *consumidores* y no al comercio, los efectos del ciclo estudiados en esta sección no ocurren.

eran rentables. En el mercado libre, la inversión se realizará primero en aquellos proyectos que satisfagan las apetencias más urgentes de los consumidores, luego se satisfarán los que sigan en urgencia, etc. La tasa de interés menor en el mercado es señal de que pueden emprenderse más proyectos rentables. El aumento de ahorros conduce en el mercado libre a un equilibrio de producción estable, a una tasa de interés más baja. Pero eso no ocurre con la expansión crediticia, puesto que *los factores originarios reciben un ingreso monetario incrementado*. En el ejemplo del mercado libre, los ingresos monetarios totales permanecían iguales. *El aumento de los gastos en las etapas más alejadas de la producción se contrabalanceaba con una disminución de los gastos en etapas más cercanas*. La «extensión mayor» de la estructura de la producción quedaba compensada con la reducción en «amplitud». Pero la expansión crediticia introduce nuevo dinero en la estructura de la producción: el conjunto de ingresos monetarios aumenta en vez de permanecer igual. La estructura de la producción se ha extendido, pero *su amplitud ha permanecido igual* sin contracción de los gastos de consumo.

Los dueños de los factores originarios, al ver incrementado su ingreso monetario, naturalmente se apresuran a gastar su nuevo dinero. Distribuyen esos gastos entre consumo e inversión, de acuerdo con sus preferencias temporales. Supongamos que las escalas de preferencia temporal de la gente permanezcan invariables. La suposición es válida, puesto que no hay razón para pensar que hayan cambiado a causa de la inflación. La producción ya no refleja preferencias temporales voluntarias. Las empresas, debido a la expansión crediticia, han sido conducidas a invertir en etapas más alejadas, *tal como si* hubiera más ahorros disponibles. Como no los hay, el comercio ha realizado una inversión excesiva en las etapas más alejadas y una inversión muy escasa en las más cercanas. Los consumidores actúan con prontitud para restablecer sus preferencias temporales (las proporciones entre inversión y consumo y los diferenciales de precios preferidos). Los *diferenciales* quedarán restablecidos, es decir que la tasa de interés retornará a su magnitud de mercado libre. Como resultado, los precios, en las etapas de producción más alejadas, bajarán en forma drástica; los precios en las etapas más cercanas subirán

nuevamente, y la totalidad de la nueva inversión en las etapas más alejadas tendrá que ser abandonada o sacrificada.

Modificando nuestro ejemplo, excesivamente simplificado, que solamente se refería a *dos* etapas, mostramos cómo las etapas más alejadas, a las que se creía provechosas en definitiva no lo fueron. La tasa pura de interés, que refleja los deseos de los consumidores, *en realidad* ha sido en todo momento más elevada. La expansión crediticia de los bancos había falseado la indispensable «señal» —la tasa de interés— que informa a los hombres de negocios acerca de la cantidad de ahorros que están disponibles, y en qué medida los proyectos serán provechosos. En el mercado libre, la tasa de interés constituye una guía indispensable para la dimensión temporal con respecto a la urgencia de las apetencias de los consumidores. La intervención del banco en el mercado ocasiona la disrupción de ese precio libre y deja a los empresarios en la imposibilidad de satisfacer apropiadamente los deseos de los consumidores, sin poder efectuar la debida estimación de la estructura de producción más provechosa. Tan pronto como pueden, o sea, apenas llega a sus manos el dinero, incrementado, los consumidores restablecen sus preferencias temporales (las proporciones antiguas en cuanto a diferenciales, inversión y consumo). El *exceso de inversión* en las etapas más alejadas y la *inversión insuficiente* en las más cercanas quedan ahora al descubierto. La situación es análoga a la de un constructor que ha creído erróneamente que tiene más material de construcción que el que en realidad posee y que luego descubre que ha usado ya todos sus materiales para hacer sólidos cimientos (etapas más alejadas) sin que le queden los suficientes para completar la casa.¹¹¹ Es claro que la expansión crediticia bancaria no puede aumentar la inversión de capital en un ápice. La inversión solamente proviene del ahorro previo.

No es sorprendente que el mercado tienda a volver a las proporciones que desea. Como hemos visto, el mismo proceso se lleva a cabo con todos los precios después de una modificación de las existencias monetarias. El aumento de dinero siempre comienza en un área

111. Véase *Human Action*, de Mises.

de la economía aumentando precios, y termina por filtrarse y difundirse en toda la economía, que retomará una forma de equilibrio que esté de acuerdo con el valor del dinero. Si el mercado tiende luego a volver a las proporciones preferidas de precios después de una modificación en la oferta de dinero, debiera ser evidente que tal cosa *incluye* un retorno a la proporción preferida entre ahorro e inversión, que es un reflejo de las preferencias temporales de la sociedad.

Por supuesto, es verdad que las preferencias temporales pueden modificarse en el ínterin, sea en cuanto a cada individuo o como resultado de la redistribución ocurrida con el cambio. Es posible que los que ganan ahorren más o menos que lo que lo hubieran hecho los que pierden. En consecuencia, el mercado no volverá precisamente a la antigua tasa de interés de mercado libre y a la proporción entre inversión y consumo, como tampoco retornará a su precisa estructura de precios anterior. Volverá a la tasa de interés de mercado, cualquiera que sea *ahora* según la determinen las preferencias temporales corrientes. Algunos que abogan por que se ejercite coerción sobre el mercado para que se ahorre e invierta más que lo que el mercado prefiere han alabado la expansión crediticia por provocar «ahorro forzoso», agrandando así la estructura de bienes de capital. Pero eso puede ocurrir *no* como consecuencia directa de la expansión crediticia, sino debido a que las preferencias temporales hayan variado en tal dirección (es decir, que se hayan trasladado o que haya ahora más dinero en manos de quienes tienen preferencias temporales más bajas). La expansión crediticia bien puede conducir al efecto opuesto: los que ganan pueden tener preferencias temporales más altas, en cuyo caso la tasa de interés de mercado será más elevada que antes. Debido a que aquellos efectos de la expansión crediticia son completamente inciertos y dependen de los datos concretos que corresponden a cada caso particular, sin duda es más convincente que los que abogan por el ahorro forzoso utilicen el proceso *impositivo* para efectuar su redistribución.

En consecuencia, el mercado reacciona a una distorsión de la tasa de interés de mercado libre y procede a corregirla. La distorsión causada por la expansión crediticia engaña a los hombres de negocios, haciéndoles creer que existen disponibles más ahorros, y los fuerza a

invertir mal, a hacer inversiones en proyectos que los consumidores considerarán como no rentables cuando tengan la oportunidad de restablecer sus preferencias temporales. Tal reafirmación de la voluntad del consumidor tiene lugar rápidamente, tan pronto como los dueños de factores reciben sus acrecentados ingresos y los gastan.

Esta teoría nos permite resolver una controversia muy antigua entre los economistas, a saber, si un incremento en la oferta de dinero reduce la tasa de interés en el mercado. Para los mercantilistas —y para los keynesianos— era obvio que el aumento de las existencias monetarias reducía permanentemente la tasa de interés (dada la demanda de dinero). Para los clásicos, era evidente que las modificaciones en la existencia de dinero solamente podían afectar el valor de la unidad monetaria y no la tasa de interés. La respuesta es que un incremento en la oferta de dinero *en realidad* reduce la tasa de interés cuando la entrada en el mercado se hace en forma de expansión crediticia, pero solamente de una manera temporaria. En el largo plazo (que no es muy «largo») el mercado restablece la tasa de interés debido a la preferencia temporal y elimina el cambio. A la larga, entonces, un cambio en el *stock* de dinero solamente afecta el valor de la unidad monetaria.

Además, este proceso —por medio del cual el mercado vuelve a la tasa de interés de su preferencia y elimina la distorsión causada por la expansión crediticia—es el ciclo económico! Por eso nuestro análisis permite solucionar no solamente la cuestión teórica de la relación entre moneda e interés, sino también el problema que ha afligido a la sociedad durante los últimos ciento cincuenta años y aún más: el temido ciclo económico. Además, la teoría del ciclo económico puede explicarse ahora como una subdivisión de nuestra teoría general de la economía.

Nótense las etapas de este proceso de distorsión y reversión. Primero, aumenta la oferta de dinero por medio de la expansión crediticia; luego los hombres de negocios se tientan para invertir mal, invirtiendo en exceso en las etapas más alejadas y durables de los procesos productivos. Después, los precios e ingresos de los factores originarios aumentan y también lo hace el consumo, y el comercio percibe que las inversiones en etapas más alejadas han sido un desperdicio,

carentes de rentabilidad real. La primera etapa es la principal del «auge»; la segunda —la constatación de las malas inversiones— es la «crisis». La *depresión* constituye la próxima etapa, durante la cual las empresas que han realizado malas inversiones van a la quiebra y los factores originarios súbitamente revierten a las etapas más cercanas de la producción. La liquidación de los negocios sin solidez, la «capacidad ociosa» de las fábricas que hicieron inversiones erróneas y la desocupación «friccional» de los factores originarios, que repentinamente y en masa se trasladan a etapas de la producción más cercanas, son las principales señales características de la etapa de depresión.

En el capítulo 11 vimos que los principales rasgos no explicados del ciclo económico son la cantidad acumulada de errores y la concentración de errores y trastornos principalmente en las industrias de bienes de capital. Nuestra teoría sobre los ciclos económicos explica estos dos problemas. El cúmulo de errores súbitamente descubierto por los empresarios obedece a la distorsión de una señal clave del mercado, la tasa de interés. La concentración de trastornos en las industrias de bienes de capital se explica por haberse fomentado las inversiones no provechosas en los órdenes más alejados de la producción durante el período de auge. Y acabamos de ver que hay otras características del ciclo económico que se explican mediante esta teoría.

Hay un punto que corresponde destacar: la fase de *depresión* es en realidad la fase de *recuperación*. La mayoría de la gente se complacería con que se mantuviera el período de auge, en el que son aparentes las ganancias inflacionarias mientras que las pérdidas permanecen ocultas. Esta euforia del auge se acrecienta con el consumo de capital que promueve la inflación a través de los ilusorios beneficios contables. Las etapas en que la gente se queja son las de crisis y depresión, pero debería resultar claro que estos últimos períodos no son los causantes del mal. La causa radica en el auge, que es cuando tienen lugar las malas inversiones y las distorsiones; las fases de crisis y depresión *constituyen* el necesario período de reajuste, el momento en que se liquidan las malas inversiones y los empresarios que erraron se retiran del mercado; es el momento en el cual la «soberanía del consumidor» y el mercado libre nuevamente se ponen de manifiesto

y establecen una vez más una economía que beneficia a todos los que participan. El período de depresión termina cuando el equilibrio de mercado libre queda restaurado y se elimina la distorsión.

Debería quedar claro que toda interferencia gubernamental en el proceso de depresión solamente lo prolonga, empeorando las cosas desde el punto de vista de todos. Ya que el proceso de depresión *constituye* un proceso de recuperación, toda detención o desaceleración impide que el reajuste ocurra. Es necesario que los reajustes de la depresión se lleven a cabo para que pueda comenzar la recuperación. Cuanto más se demoren tales reajustes, más tendrá que durar la depresión, y durante más tiempo quedará postergada la recuperación completa. Por ejemplo, en caso de que el gobierno mantenga altos los salarios, determinará una permanente desocupación. Si mantiene altos los precios, existirán saldos sin vender y, en caso de que impulse nuevamente una expansión crediticia, se repetirán nuevas malas inversiones y ulteriores depresiones.

Muchos economistas del siglo XIX hacían referencia al ciclo económico valiéndose de una metáfora biológica, relacionando la depresión con una curva dolorosa pero necesaria debido al mal ocasionado por el auge, equiparando este a un narcótico o a los efectos del alcoholismo y afirmando que toda alteración del proceso de depresión demora la recuperación. Los economistas de la actualidad los han ridiculizado mucho. No obstante, se equivocan al hacerlo, porque la analogía biológica es correcta en este caso.

De nuestro análisis surge una conclusión obvia en cuanto a lo absurdos que son los remedios para contrarrestar el «subconsumo» y para aliviar la depresión; la idea de que la causa de la crisis está en el subconsumo, y de que la manera de curar está en estimular los gastos de consumo es falsa. Lo cierto es lo contrario. Lo que determina la crisis es precisamente el hecho de que la inversión empresarial ha previsto equivocadamente mayores ahorros, y de que tal error queda revelado por el restablecimiento por parte de los consumidores de la proporción de consumo que desean. El «sobre-consumo» o el «sub-ahorro» ha determinado la crisis, y no es justo echar la culpa al consumidor, quien solamente trata de restablecer sus preferencias después de que el mercado ha quedado distorsionado por el crédito bancario.

La única manera de apresurar el proceso curativo de la depresión es que la gente ahorre e invierta *más* y consuma *menos*, con lo cual se justifican algunas de las malas inversiones y se mitigan los ajustes que tienen que hacerse.

Ha quedado un problema sin explicar. Hemos visto que el proceso de reversión es corto y que los ingresos de los factores se incrementan con bastante rapidez y comienzan a restablecer la proporción del mercado libre entre consumo y ahorro. Pero ¿por qué razón los auges históricamente perduran por varios años? ¿Qué es lo que demora el proceso de reversión? La respuesta es que, a medida que el auge empieza a agotarse después de una inyección de expansión crediticia, los bancos inyectan una nueva dosis. En resumen, la única manera de *evitar* el proceso de depresión y ajuste es la continua inflación monetaria y crediticia, puesto que solamente con dosis adicionales de nuevo dinero en el mercado crediticio se puede mantener en marcha el auge y hacer que sigan siendo provechosas las nuevas etapas. Además, solamente con dosis *siempre crecientes* puede sostenerse el auge y se pueden seguir rebajando las tasas de interés y expandiendo la estructura de la producción, ya que a medida que suben los precios se requiere cada vez más dinero para hacer igual cantidad de trabajo. Una vez detenida la expansión crediticia, se restablecen las proporciones de mercado y las nuevas inversiones, magníficas en apariencia, resultan ser malas inversiones edificadas en el aire sin base de sustentación alguna.

Cuánto tiempo pueden sostenerse los auges, qué limitaciones se les pueden poner en diferentes circunstancias, son puntos que estudiaremos más adelante. Pero resulta claro que la única consecuencia de prolongar el auge por medio de dosis cada vez mayores de expansión crediticia es hacer que la inevitable depresión subsiguiente sea más intensa y agotadora. Cuanto mayor sea el grado de mala inversión y error que contenga el auge, mayor y más prolongada será la tarea de reajuste en la depresión. Por lo tanto, la manera de evitar una depresión es sencilla; impedir el comienzo de un auge artificial. Y para hacerlo todo lo que se requiere es seguir una política de mercado auténticamente libre en materia monetaria, es decir, mantenerse en una reserva de 100% en metálico, tanto para los bancos como para los gobiernos.

La expansión crediticia origina siempre el ciclo económico aun cuando otras tendencias encubran su aparición. Así, mucha gente piensa que todo está bien mientras los precios no suban, o el tipo de interés actual no disminuya. Pero los precios bien pueden no elevarse debido a alguna causa que actúe en contra —tal como un incremento en la oferta de bienes, o un aumento en la demanda de dinero—. Sin embargo, eso no significa que no se presente el ciclo auge-depresión. El proceso esencial del auge —tasas de interés distorsionadas, malas inversiones, quiebras, etc.— sigue irreversiblemente su marcha. Esta es una de las razones por las cuales quienes enfocan los ciclos económicos desde un punto de vista estadístico y tratan de elaborar sobre esa base una teoría caen en irremediable error. Todo hecho histórico-estadístico es la compleja resultante de muchas influencias causales y no puede ser utilizado para construir una teoría causal como si se tratara de un elemento simple. El asunto está en que la expansión crediticia hace que los precios sean más elevados *que lo que hubieran sido en el mercado libre* y provoca el ciclo económico. En forma similar, la expansión crediticia no rebaja necesariamente la tasa de interés por debajo del tipo registrado *antes*; disminuye la tasa *por debajo de lo que hubiera sido en el mercado libre* y crea así malas inversiones y distorsiones de toda índole. Las tasas de interés registradas en el auge en verdad *se elevan*, debido al *componente de variación del poder adquisitivo* que tiene la tasa de interés de mercado. Una elevación de precios, como hemos visto, origina un componente de variación del poder adquisitivo positivo para la tasa natural de interés, es decir, la tasa de retorno que obtienen los hombres de negocios en el mercado. En el mercado libre esto se reflejaría rápidamente en la tasa de préstamos, que, como sabemos, depende de la tasa natural. Pero la continua afluencia de crédito circulante *impide* que la tasa de los préstamos alcance a la tasa natural, y por eso genera el ciclo económico.¹¹² Otro corolario más de

112. Ya que Knut Wicksell es uno de los iniciadores de este enfoque del ciclo económico, es importante destacar que nuestro empleo de «tasa natural» es diferente del suyo. La «tasa natural» de Wicksell se emparentaba con nuestra «tasa de mercado libre»; y nuestra «tasa natural» es la tasa de rédito que corresponde a los negocios en

esta discrepancia de origen bancario entre la tasa de préstamo y la tasa natural es que los acreedores sufren pérdidas en el mercado de préstamos en beneficio de sus deudores: los dueños de capital en el mercado de valores o aquellos que son propietarios de sus propias empresas comerciales. Estas últimas ganan durante el auge como consecuencia del diferencial entre la tasa para préstamos y la tasa natural, en tanto que los acreedores (aparte de los bancos, que crean su propio dinero), pierden en la misma medida.

Después de pasar el período de auge ¿qué debe hacerse con respecto a las malas inversiones? La respuesta depende de que puedan o no ser aprovechadas para utilizations ulteriores, es decir, del grado del error en que se incurrió. Algunas tendrán que ser abandonadas, ya que lo que devengan ni siquiera cubrirá los costes corrientes de operación. Otras, aun cuando sean monumentales fracasos, estarán en condiciones de rendir algún beneficio, aunque no sea suficiente para reponerlas cuando su desgaste lo haga necesario. Su funcionamiento temporario cumple el requisito económico de conseguir lo mejor que se pueda aun en un mal negocio. Debido a las malas inversiones que genera el auge, se acentúa el *empobrecimiento* general, es decir, se reduce el nivel de vida por debajo de lo que hubiera sido en ausencia del auge, porque la expansión crediticia ha sido causa de que se hayan malgastado recursos y capital escasos. Hay recursos que habrán sido totalmente despilfarrados y gastados, y aun aquellas malas inversiones que continúan utilizándose, satisfarán menos a los consumidores que lo que lo habrían hecho de no haber mediado la expansión.

c) *Los efectos secundarios del ciclo económico*

En la sección anterior hemos presentado brevemente el proceso del ciclo económico. Tal proceso a menudo queda acentuado por otros

el mercado existente, sin consideración del interés por préstamo. Corresponde a lo que engañosamente se ha denominado «tasa normal de ganancia», pero en realidad es la tasa básica de interés. Véase el capítulo 6.

desarrollos «secundarios» que el ciclo provoca. Así, es probable que la expansión de la oferta de dinero y los precios en alza disminuyan la demanda de dinero. Muchas personas prevén la elevación de precios y por tal motivo proceden a desatesorar. La disminución de la demanda de dinero eleva aún más los precios. Como el ímpetu hacia la expansión ocurre primero en materia de bienes de capital y luego en el consumo, este «efecto secundario» de la menor demanda de dinero puede afectar primero a las industrias de bienes de producción. Esto rebaja aún más los diferenciales de precio y ganancia y por ello hace que la tasa de interés disminuya por debajo de la tasa de mercado libre durante el auge, lo que hace más necesario el reajuste durante la depresión. El ajuste causará de todas maneras alguna baja en los precios de los bienes de producción, ya que su esencia es elevar los diferenciales de precio. La distorsión adicional requiere una baja más pronunciada en los precios de los bienes de producción antes de que pueda completarse la recuperación.

En realidad, la demanda de dinero por lo general *aumenta* al comienzo de la inflación. La gente está acostumbrada a pensar que el valor de la unidad monetaria no se modificará y que los precios permanecerán en el nivel «habitual». Luego, en el momento en que empiezan a subir los precios, la mayoría piensa que se trata de un fenómeno puramente temporal. Esa creencia mitiga durante algún tiempo el alza de precios. Finalmente, sin embargo, la gente se da cuenta de que ha continuado la expansión crediticia y de que sin duda continuará, con lo que su demanda de dinero cede y se hace inferior a la del nivel originario.

Después de la llegada de la crisis y del comienzo de la depresión, se presentan a menudo diversos efectos secundarios. En particular, y por razones que más adelante estudiaremos, con frecuencia la crisis no solamente comienza por una *detención* de la expansión crediticia, sino también por una *deflación* real: una contracción en la oferta de dinero. La deflación es causa de mayor declinación en los precios. Todo aumento de la demanda de dinero acelera el ajuste de los precios hacia abajo; además, cuando la deflación tiene lugar primero en el mercado de préstamos, es decir, en forma de *contracción* del crédito bancario —lo que casi siempre ocurre—, se apresurará el

proceso de depresión y ajuste. Esto se debe a que la contracción del crédito crea mayores diferenciales de precio, y el ajuste requerido consiste en retornar a diferenciales de precio más elevados, es decir, a una tasa «natural» de interés más alta. Además, la deflación apresura el ajuste aun de otra manera: como el error contable de la inflación queda invertido, los hombres de negocios piensan que sus pérdidas son mayores y sus ganancias menores que lo que en realidad son. Luego ahorrarán más que lo que hubieran ahorrado valiéndose de una contabilidad correcta, y el aumento de ahorro acelerará el reajuste al suministrar parte de los ahorros que se necesitan y de los que hay deficiencia.

Bien puede ser verdad que el proceso deflacionario afecte el punto de equilibrio del mercado y eleve por encima de él los diferenciales de precio y la tasa de interés. Pero, si fuera así, no resultaría ningún perjuicio, ya que la contracción crediticia no puede crear malas inversiones y en consecuencia no puede originar otro ciclo de auge artificial;¹¹³ por otro lado, el mercado corregirá el error. Siempre que ocurre tal contracción excesiva y el consumo es demasiado alto en comparación con el ahorro, el ingreso monetario de los hombres de negocios se reduce y declinan sus gastos en factores —sobre todo en los órdenes más alejados—. Los dueños de factores originarios, al recibir menores réditos y gastar menos en consumo, provocarán una nueva reducción de los diferenciales de precio y de la tasa de interés y las relaciones entre consumo e inversión del mercado libre se restablecerán rápidamente.

113. En caso de que algunos lectores se sientan inclinados a preguntar por qué razón la contracción crediticia no habrá de conducir al tipo opuesto de mala inversión con respecto a un «auge», es decir, el exceso de inversión en bienes de capital de orden cercano, y sub-inversión en bienes de orden alejado, la respuesta será que no hay elección arbitraria abierta, para invertir en bienes de orden alejado o cercano. El aumento de inversiones *tiene* que hacerse en los bienes del orden alejado, en la extensión de la estructura de la producción. Una cantidad reducida de la inversión simplemente recorta las inversiones de orden alejado. No habrá así exceso de inversión en los órdenes cercanos, sino simplemente una estructura de producción más corta que en un caso distinto. La contracción, a diferencia de la expansión, no crea malas inversiones positivas.

Precisamente tal como la inflación es popular debido a su efecto narcótico, la deflación es muy impopular por la razón opuesta. La contracción monetaria es visible; las ganancias de aquellos cuyos precios de compra bajan primero y que son los últimos en perder dinero permanecen ocultas. Y las pérdidas irreparables que refleja la contabilidad en la deflación hacen pensar al comercio que sus pérdidas son más elevadas, o sus ganancias menores que lo que en realidad son, lo cual agrava el pesimismo.

Es cierto que la deflación quita a un grupo para dar a otro, como lo hace la inflación. No obstante, la contracción crediticia no solamente acelera la recuperación y contrarresta las distorsiones del auge, sino que también, en un sentido amplio, quita a los que obtuvieron ganancias en forma coercitiva y beneficia a los que originariamente perdieron debido a la inflación previa. Si bien esto no será cierto en todos los casos, en un sentido amplio serán casi los mismos grupos los que se beneficien y los que pierdan, pero en orden inverso del observado en cuanto a los efectos redistributivos de la expansión crediticia. Los grupos con ingresos fijos, las viudas y los huérfanos, saldrán ganando, y los hombres de negocios y los dueños de factores originarios que antes cosecharon ganancias en la inflación saldrán perdiendo. Mientras más dure la inflación, por supuesto, menos probable será que sean los mismos individuos quienes resulten compensados.¹¹⁴

Podrá decirse que la deflación *causa* desocupación. Sin embargo, como ya vimos, la deflación solamente puede conducir a desocupación en caso de que el gobierno o los sindicatos obreros mantengan los tipos de salario por encima del valor descontado del producto marginal del trabajo. Si se permite que bajen libremente, no habrá desempleo.

Por último, la contracción crediticia deflacionaria necesariamente se encuentra limitada. Mientras que el crédito puede expandirse

114. En caso de que la economía se encuentre sobre patrón oro o plata, muchos de los que abogan por el mercado libre argumentarán en favor de la contracción crediticia debido a las siguientes razones adicionales: a) para preservar el principio del pago de las propias obligaciones y b) para castigo de los bancos por su expansión y para obligarlos a volver a una política de reserva de 100% en especie.

(salvo diversas limitaciones económicas que luego estudiaremos) virtualmente hasta el infinito, el crédito circulante puede contraerse hasta llegar al monto total del metálico en circulación. En resumen, el límite máximo posible de la contracción llega hasta hacer desaparecer toda anterior expansión crediticia.

El análisis del ciclo económico que aquí presentamos es esencialmente el de la «escuela austriaca», originado y desarrollado por Ludwig von Mises y algunos de sus discípulos.¹¹⁵ Una crítica importante que se hace a esta teoría es que «supone la existencia de pleno empleo», es decir, que el análisis sería valedero solamente *después* de que se haya alcanzado la plena ocupación. Antes de ese momento, dicen los críticos, la expansión crediticia es beneficiosa en cuanto a reactivar la economía y no origina subsiguientes malas inversiones ni ciclos. Pero, en primer lugar, la inflación no pone en funcionamiento ningún factor económico no utilizado, a menos que sus dueños, aun cuando en favor de un precio monetario más elevado que su valor marginal, estén conformes con aceptar un precio más bajo, camuflado con un aumento en el «coste de vida». Las expansiones crediticias originan subsiguientes ciclos, existan o no factores ociosos. Crean más distorsiones y malas inversiones, demoran de modo indefinido el proceso de recuperación del auge anterior y hacen necesaria una recuperación mucho más penosa, con el fin de ajustar las nuevas malas inversiones tanto como las antiguas. Si los bienes de capital sin ocupación se ponen ahora en funcionamiento, esa «capacidad ociosa» es un efecto secundario de anteriores malas inversiones sin utilidad, y en consecuencia lo que se pone en producción es en realidad lo submarginal, y que no ofrece conveniencia. Hacer funcionar otra vez el capital solamente puede multiplicar las distorsiones.¹¹⁶

115. Mises presentó primero la «teoría austriaca» en una sección notable de su teoría de la moneda y el crédito. Se encontrará un mayor desarrollo en *Human Action*. Los importantes aportes de F.A. Hayek se encuentran especialmente en *Prices and Production* y también en *Monetary Theory and the Trade Cycle* (Londres, 1933) y en *Profits, Interest and Investment*. Otras obras que siguen la tradición misesiana incluyen *The Great Depression*, de Robbins, y *The Stock Market, Credit and Capital Formation*, por Fritz Machlup (Macmillan, Nueva York, 1940).

116. Véase *Human Action*, de Mises, y *Prices and Production*, de Hayek, pp. 96-99.

d) *Los límites a la expansión crediticia*

Una vez examinadas las consecuencias de la expansión crediticia, debemos estudiar una cuestión importante: si la reserva bancaria fraccionaria es legal, ¿existen límites naturales para la expansión crediticia? Por supuesto, el único límite básico es la necesidad de los bancos de pagar a la vista sus sustitutos monetarios. Bajo un patrón oro, o plata, tienen que pagar en especie; con dinero *fiat*, en cambio (véase más adelante), deben pagar en papeles del gobierno. Sea como fuere, tienen que reembolsar en moneda patrón o en su equivalente. En consecuencia, todo banco con reserva parcial depende para su propia existencia de su capacidad de persuadir al público —específicamente, a sus *clientes*— de que todo está bien y de que estará en condiciones de hacer frente a sus demandas de lo depositado en cualquier momento en que los clientes lo requieran. Ya que evidentemente no es así, el hecho de que se continúe confiando en los bancos resulta una especie de maravilla psicológica.¹¹⁷ En todo caso, un conocimiento más amplio de la praxeología entre el público sin duda debilitaría la confianza en el sistema bancario, puesto que los bancos se encuentran en una posición muy débil. Si unos pocos clientes pierden la confianza y empiezan a presentarse en los bancos pidiendo que se les pague, precipitarán que esto se «contagie» a otros clientes que quieran asegurarse su dinero mientras están abiertas las puertas de los bancos. El pánico obvio —y justificable— en caso de que se produzca ese «contagio» fomenta que otros clientes hagan lo mismo y lo agrava más. En cualquier caso, los contagios bancarios pueden hacer estragos, y por supuesto, si continúan, pueden determinar el cierre de los bancos del país en pocos días.¹¹⁸

117. Tal vez una razón para la continuación de la confianza en el sistema bancario esté en que la gente en general piensa que el gobierno persigue los fraudes; y que, en consecuencia, toda práctica que *no determine* persecución debe ser sana. En verdad, los gobiernos (como más adelante lo veremos) se salen de su camino para apañar el sistema bancario.

118. Todo esto, por supuesto, da por sentado que no hay otras intervenciones del gobierno respecto de los bancos que la de permitir la banca de reserva fraccionaria. Desde el advenimiento del «seguro de depósitos» durante el New Deal, por ejemplo,

En consecuencia, los contagios bancarios y la amenaza de que ocurran son uno de los principales límites a la expansión crediticia. A menudo aparecen en un ciclo económico durante la crisis, cuando quedan impagadas las deudas y se hacen manifiestas las falacias. Los contagios bancarios y el temor a que ocurran impulsan la precipitación de la contracción del crédito deflacionario.

Los contagios bancarios pueden ser una amenaza siempre presente, pero por lo general no actúan como limitación efectiva. Si se presentan, provocan la quiebra de los bancos. El hecho de que un banco exista implica que aún no se ha presentado. Una limitación más efectiva y que actúa en todo momento es el *ámbito* relativamente *estrecho* de la clientela de un banco. Esta consiste en la gente que está dispuesta a ser tenedora de certificados de depósito o billetes (sustitutos monetarios) en lugar de moneda propiamente dicha. Es un hecho empírico, en casi todos los casos, que un banco no tiene como clientes a todas las personas que integran el mercado, ni siquiera a todos los que prefieren utilizar dinero de origen bancario en vez de metálico. Es obvio que, cuantos más bancos existan, más restringida será la clientela de un único banco. La gente decide cuál ha de utilizar, por muchas razones: la reputación de integridad, la amabilidad en el servicio, el precio de este y la conveniencia por la ubicación son factores que pueden influir.

¿En qué forma el estrecho ámbito de la clientela de un banco puede limitar la expansión crediticia? Los sustitutos monetarios que nuevamente se emiten son dados en préstamo a los clientes del banco, y el cliente gasta el nuevo dinero en bienes y servicios. El nuevo dinero empieza a difundirse en la sociedad. Finalmente —por lo común muy pronto— se gasta en bienes o servicios de personas que utilizan un banco *diferente*. Supongamos que el banco Star ha expandido el crédito, y sus billetes emitidos o sus certificados de depósito van a parar a manos del Sr. Jones, que utiliza el City Bank. Alternativamente pueden ocurrir dos cosas que provocan idéntico efecto económico: a) El Sr. Jones acepta los billetes o certificados del banco

la limitación del «contagio bancario» ha quedado prácticamente eliminada, por este acto de privilegio especial.

Star y los deposita en el City Bank, que a su vez se presentará al Banco Star pidiendo el reembolso; o b) El Sr. Jones rehúsa aceptar los billetes del Banco Star y exige que el cliente de este —digamos, el Sr. Smith—, que le compró algo al Sr. Jones, reembolse él mismo el billete pagando al Sr. Jones en moneda patrón aceptable.

Así, en tanto que el oro y la plata son aceptables en todo el mercado, los sustitutos bancarios de moneda solamente son aceptables entre la propia clientela. La expansión crediticia de un único banco es limitada y tal limitación es mayor cuanto a) más estrecho sea el ámbito de su clientela, y b) mayor sea la emisión de sustitutos monetarios en relación con las de los bancos competidores. Para ilustrar el primer punto, supongamos que cada banco tiene un solo cliente. Es entonces obvio que habrá muy poco lugar para una expansión crediticia. En el extremo opuesto, en caso de que un solo banco sea utilizado por todos los que forman parte de la economía, no habrá reclamos de pago que resultan de que los clientes compren a no clientes. Es obvio, *ceteris paribus*, que una clientela numéricamente menor restringe más la expansión crediticia.

Con respecto al segundo punto, cuanto mayor sea el grado de expansión crediticia de un banco respecto de otros, más cercano estará el día en que se reclamen pagos y que la carencia se ponga al descubierto. Supongamos que el Banco Star expande el crédito mientras los demás bancos competidores no lo hacen. Esto significa que la clientela de ese banco ha hecho considerables adiciones a sus saldos en efectivo; de esto resultará que para ellos la utilidad marginal de cada unidad de dinero que mantienen en su poder declina, y por ende se ven impulsados a gastar más del nuevo dinero. Parte de este aumento de gastos se hará en bienes y servicios entre los mismos clientes, pero es evidente que, cuanto mayor sea la expansión crediticia, mayor «será la tendencia a gastar e invertir» en bienes y servicios pertenecientes a quienes no son clientes. Esta tendencia se ve muy alentada cuando los mayores gastos de los clientes en bienes y servicios de otros clientes hacen elevar sus precios. Mientras tanto, los precios de los bienes vendidos por quienes no son clientes permanecen iguales. La consecuencia es que los clientes se sienten impulsados a comprar más a los no clientes, y menos entre sí; en tanto que quienes no son

clientes compran menos a los clientes y más entre ellos mismos. El resultado será un balance comercial «desfavorable» de clientes a no clientes.¹¹⁹ Claro está que esta tendencia del dinero a buscar un nivel uniforme de valor de intercambio en el mercado es ejemplo del proceso por medio del cual el nuevo dinero (en este caso, los nuevos sustitutos monetarios) se difunde por el mercado. Cuanto mayor sea la expansión crediticia de un banco, mayores y más rápidos serán el drenaje y la consiguiente presión para obtener pago del banco en expansión.

La finalidad por la que un banco mantiene cierta reserva en metálico en su tesoro (suponiendo que no existan requisitos legales) se pone ahora de manifiesto. No es para hacer frente a contagios bancarios —ya que ningún banco de reserva fraccionaria puede estar en condiciones de soportarlo—. Lo que se persigue es poder hacer frente a los reclamos de pago que inevitablemente vendrán, de los que no son clientes.

Mises ha demostrado de una manera brillante que una subdivisión de este proceso fue descubierta por la British Currency School y por los teóricos clásicos del «comercio internacional» del siglo XIX. Esos antiguos economistas tomaron el caso de que todos los bancos de una región o país expandieran el crédito en forma simultánea; el resultado sería un alza de precios en los bienes producidos en ese país. Otro resultado más sería un balance comercial «desfavorable», es decir, la especie patrón se canalizaría hacia otros países. Como los demás países no eran clientes de los bancos del país que expandía el crédito, el resultado sería un «drenaje de especie» desde el país que expandía, y una presión en aumento para que sus bancos hicieran efectivos sus compromisos.

Como toda parte de la muy mentada y súper-elaborada teoría del «comercio internacional», este análisis es simplemente una subdivisión de la teoría económica general; catalogarlo como teoría del

119. En el balance de pagos consolidado de los clientes, el rédito monetario que proviene de ventas a no clientes (exportación) disminuirá, y los gastos monetarios en bienes y servicios de no clientes (importación) aumentará. Los excedentes de saldos en efectivo de los clientes se transfieren a los no clientes.

«comercio internacional», como lo ha puesto de manifiesto Mises, subestima su verdadero significado.^{120, 121}

Así, cuanto más numerosos y competitivos sean los bancos, menos estarán en condiciones de expandir los medios fiduciarios, aun en caso de que se los deje en libertad de hacerlo. Como lo hicimos notar en el capítulo 11, ese sistema se conoce como «sistema bancario libre».¹²² Una objeción importante a este análisis de la libertad bancaria ha sido el problema de los «carteles» de bancos. En caso de que los bancos se reúnan y se pongan de acuerdo para expandir sus créditos en forma simultánea, la limitación de clientela con respecto a bancos en competencia queda eliminada, y de hecho la clientela de cada banco aumentará hasta el punto de abarcar a todos los que utilizan servicios bancarios. No obstante, Mises señala que los bancos más sólidos, con mayores reservas fraccionarias, no se avendrán a perder la buena voluntad de sus propios clientes, arriesgándose a corridas bancarias, por el hecho de entrar en acuerdos con bancos menos sólidos.¹²³ Esta consideración, aun cuando pone limitaciones a tales acuerdos, no los elimina por completo, puesto que, después de todo, no hay bancos con reserva fraccionaria que sean *realmente* sólidos, y en caso de que pueda inducirse al público a creer que, por ejemplo, una reserva en metálico de 80% significa solidez, puede pensar lo mismo respecto de 60%, o aun respecto de bancos con reserva de 10%. En verdad, el hecho de que el público permita la existencia de bancos menos sólidos demuestra que los más conservadores pueden no perder mucha buena voluntad, si acuerdan hacer expansiones junto con aquellos.

Como lo ha demostrado Mises, no hay duda alguna respecto de que desde el punto de vista de los que son adversos a la inflación y

120. Los economistas antiguos distinguen también el «drenaje interno» tanto como el «drenaje externo», pero en el primero solamente incluirán el drenaje de los que utilizaban bancos a los que exigían moneda-patrón.

121. Véase *Human Action*.

122. Acerca de diversas maneras de ver en cuanto a sistema bancario libre o central, véase *The Rationale of Central Banking*, por Vera C. Smith (P.S. King and Son, Londres, 1936).

123. *Human Action*, p. 444.

a la expansión crediticia, el sistema de banca libre es superior al sistema de bancos centrales. (Véase más adelante.)

Así, como lo ha manifestado Amasa Walker:

Mucho se ha dicho en diferentes épocas sobre la conveniencia del sistema de *banca libre*. Es apropiado y correcto permitir que toda persona que quiera dedicarse a los negocios bancarios lo haga con la misma libertad que si se dedicara a la explotación de una granja o a otra rama del comercio. Pero como el negocio bancario en la actualidad significa emisión de papel inconvertible, cuantos más resguardos y restricciones se tomen, mejor será. Si tales emisiones se prohíben y se emiten solamente billetes equivalentes a igual cantidad de metálico, la actividad bancaria puede ser tan libre como la de corretaje. Lo único que habría que asegurar es que se hicieran emisiones solamente sobre especie disponible.¹²⁴

e) *El gobierno como promotor de la expansión crediticia*

Históricamente los gobiernos han fomentado y propiciado en gran medida la expansión crediticia. Lo han hecho *debilitando* las limitaciones que el mercado establece sobre la expansión del crédito bancario. Una manera de debilitarlas consiste en proteger al banco contra la amenaza de corridas bancarias. En los Estados Unidos del siglo XIX el gobierno permitió a los bancos, cuando se veían en dificultades por enfrentar una crisis, que suspendieran el pago en especie mientras continuaban funcionando. Fueron temporariamente liberados de su obligación contractual de pagar sus deudas, y en el ínterin podían continuar haciendo préstamos y aun obligar a sus deudores a pagar con sus propios billetes de banco. Esta es una manera muy eficaz de eliminar las limitaciones a la expansión crediticia, ya que los bancos saben que en caso de que se excedan, el gobierno les permitirá evitar el pago de sus obligaciones contractuales.

Bajo un patrón de moneda *fiat* los gobiernos (o sus bancos centrales) pueden respaldar mediante crecientes emisiones de moneda a los bancos que se encuentren en situación difícil. Al finalizar el si-

124. Amasa Walker, *op. cit.*, pp. 230-231.

glo XIX, quedó aceptado el principio de que el banco central debía proceder como «prestamista de última instancia» y adelantar dinero gratuitamente a los bancos amenazados de quiebra. Otro reciente dispositivo norteamericano tendente a abolir la limitación resultante del elemento confianza sobre la expansión crediticia es el «seguro sobre depósitos», por el cual el gobierno garantiza la provisión de papel moneda para saldar las obligaciones a la vista de los bancos. Estos y otros procedimientos eliminan los frenos que el mercado impone a la expansión crediticia.

Un segundo dispositivo que hoy se encuentra tan legitimado que todo país que carece de él se considera «atrasado» es el banco central. Este, aun cuando a menudo es nominalmente propiedad de personas o bancos privados, es manejado directamente por el gobierno nacional. Su propósito, que no siempre se declara en forma explícita, es eliminar el control competitivo sobre el crédito bancario a que da lugar la multiplicidad de bancos independientes. Lo que se propone es asegurar que todos los bancos del país se encuentren coordinados, y que, en consecuencia, expandan o contraigan el crédito al unísono de acuerdo con la voluntad del gobierno. Y ya hemos visto que esa coordinación debilita de modo considerable las limitaciones que impone el mercado.

Básicamente, la manera mediante la cual los gobiernos han establecido el control del banco central sobre el sistema bancario consiste en otorgarle el *monopolio de la emisión de billetes* en el país. Como vimos, los sustitutos monetarios pueden emitirse en forma de billetes o como certificados de depósito. Desde el punto de vista económico, las dos formas son idénticas. Sin embargo, el Estado ha considerado conveniente distinguir entre ambas, haciendo ilegal toda emisión de billetes por los bancos privados. Tal nacionalización del negocio de emitir billetes obliga a los bancos comerciales a dirigirse al banco central cada vez que sus clientes quieren cambiar sus depósitos a la vista por billetes de papel. Para obtener billetes para entregar a sus clientes, los bancos comerciales deben adquirirlos en el banco central. Tales compras solamente pueden hacerse vendiendo su oro amonedado u otra moneda patrón, o recurriendo a las cuentas de depósitos que el banco tenga en el banco central.

Puesto que el público desea siempre tener parte de su dinero en forma de billetes y parte en depósitos a la vista, el banco debe establecer una continua relación con el banco central para asegurarse la provisión de billetes. El procedimiento más conveniente de que dispone es establecer depósitos a la vista en el banco central, que se transforma así en «banquero de banqueros». Esos depósitos a la vista (sumados al oro que tiene en su tesoro) se convierten en las reservas del banco. El banco central tiene también mayor libertad para crear obligaciones a la vista no respaldadas al 100% en oro, y esas obligaciones aumentadas se suman a las reservas y depósitos a la vista de que son tenedores los bancos, o de lo contrario aumentan los billetes del banco central en circulación. El aumento en las reservas de los bancos en el país los impulsará a expandir el crédito, en tanto que toda disminución de esas reservas inducirá a una contracción crediticia general.

El banco central puede aumentar las reservas de los bancos de un país de tres maneras: a) simplemente dándoles en préstamo las reservas; b) comprando sus activos, con lo que se incrementan los depósitos de los bancos en el banco central, o c) adquiriendo pagarés del público, que luego deposita los giros del banco central en los diversos bancos que sirven directamente al público, permitiéndoles así hacer uso de los créditos sobre el banco central y sumarlos a sus propias reservas. El segundo procedimiento se conoce como *descuento*, y el último como *compra en el mercado abierto*. La disminución de descuentos a medida que vencen los préstamos reducirá las reservas, como también lo harán las *ventas en el mercado abierto*. En este último caso el público paga al banco central sus créditos comprados con cheques girados sobre sus cuentas bancarias y el banco central hace efectivos los pagos reduciendo, en sus libros, las reservas de los bancos. En la mayoría de los casos, los créditos comprados o vendidos en el mercado abierto son documentos del gobierno.¹²⁵

125. Hay una cuarta manera en que los bancos centrales siguen pudiendo incrementar las reservas de los bancos; en países como los Estados Unidos, en los cuales los bancos pueden mantener un mínimo requerido de reservas para depósitos, el banco puede simplemente bajar la reserva requerida.

Así el sistema bancario queda coordinado bajo la égida del gobierno. Siempre se otorga gran prestigio al banco central respaldado por el gobierno que lo ha creado. A menudo el gobierno da curso legal a sus billetes. Bajo el patrón oro, debido a los grandes recursos que maneja y al hecho de que todos los habitantes del país son sus clientes, se hace despreciable la posibilidad de que el banco pueda tener dificultad alguna para cancelar sus obligaciones en oro. Además, ningún gobierno permitirá que su propio banco central (es decir, él mismo) vaya a la quiebra; el banco central siempre estará facultado para suspender los pagos en especie en épocas difíciles. En consecuencia, puede inflar y expandir por sí mismo el crédito (por medio de redescuentos y de compras en el mercado abierto), y, al hacer adiciones a las reservas bancarias, impulsa una expansión crediticia bancaria de efectos múltiples en todo el país. El efecto es múltiple debido a que los bancos por lo general mantienen cierta proporción entre reservas y obligaciones —basadas en estimaciones con respecto a cancelaciones a quienes no son clientes—, y por tanto un incremento de sus reservas fomentará la múltiple expansión de los medios fiduciarios. En realidad, el efecto multiplicador será intenso pues el conocimiento de que todos los bancos se encuentran coordinados y expanden juntos disminuye la posibilidad de que ocurran cancelaciones a quienes no son clientes, y, en consecuencia, la proporción de reservas que cada banco quiera mantener será menor.

Cuando el gobierno «abandona» el patrón oro, los billetes del banco central se convierten en curso legal y, virtualmente, en moneda patrón. No hay posibilidad de fallo, y esto, por supuesto, prácticamente elimina las limitaciones a la expansión crediticia. En los Estados Unidos de hoy, por ejemplo, el patrón corriente que básicamente es *fiat* (conocido también como «patrón internacional restringido de oro en lingotes») virtualmente elimina la presión de las cancelaciones mientras la provisión de reservas disponibles del banco central, tanto como el seguro de depósitos, elimina la amenaza de quiebra bancaria.¹²⁶ Con el fin de asegurar el control del gobierno

126. Ciertos bancos centrales y gobiernos extranjeros están autorizados a redimir en lingotes de oro, pero esto es, a duras penas, un consuelo tanto para *ciudadanos*

sobre el crédito bancario, los Estados Unidos hacen obligatoria para los bancos cierta proporción mínima de reservas (que casi en su totalidad consiste en depósitos en el banco central) con respecto a sus depósitos.

Siempre que, en algún sentido un país permaneciera dentro del «patrón oro», el banco central y el sistema bancario tendrían que preocuparse por el drenaje de metálico hacia el exterior en caso de que la inflación se hiciera excesiva. Bajo un patrón oro sin restricciones también tendrían que preocuparse por el drenaje interno, resultante de las exigencias de quienes no hagan uso de los bancos. Un cambio en el gusto del público de los depósitos hacia los billetes complicaría las cosas para los bancos comerciales, aunque no para el banco central. Sin embargo, la propaganda en favor de la conveniencia de utilizar servicios bancarios ha mermado las filas de quienes no los usan, hasta que solamente quedan unos pocos descontentos. Como consecuencia de esto, la única limitación a la expansión crediticia es ahora de carácter externo. Como es obvio, los gobiernos siempre desean eliminar todo control sobre sus facultades para fomentar la expansión monetaria. Una manera de hacer desaparecer la amenaza externa consiste en propugnar la cooperación internacional de modo que todos los gobiernos y todos los bancos centrales expandan su provisión de dinero de manera uniforme. Por supuesto, la situación «ideal» para la inflación ilimitada es una moneda *fiat* mundial emitida por un banco central mundial u otra autoridad gubernamental. La moneda puramente *fiat* en escala nacional también serviría, pero entonces se presentaría la dificultad de que las monedas nacionales se depreciarían en términos de otras monedas, y de que las importaciones se harían mucho más costosas.¹²⁷

extranjeros o norteamericanos. El resultado es que ese oro es aún un ítem compensador último entre gobiernos nacionales y por lo tanto una clase de medio de intercambio *para gobiernos* y bancos centrales en transacciones internacionales.

127. La transición del oro a la moneda «fiat» quedará muy suavizada en caso de que el gobierno haya abandonado antes las onzas, gramos y otras unidades de peso, para denominar sus unidades monetarias, sustituyéndolas por denominaciones únicas, como dólar, marco, franco, etc. Será entonces mucho más fácil eliminar la asociación que hace el público de unidades monetarias con *peso*, y enseñarle a que dé valor a los

f) *El último límite: el auge desenfrenado*

Con el establecimiento de una moneda *fiat* por un Estado mundial parecerían quedar eliminadas todas las limitaciones a la expansión crediticia o a toda inflación. El banco central podría emitir importes ilimitados de unidades de papel nominales sin control alguno. Podrían suministrarse a los bancos para respaldar su crédito, a voluntad del gobierno. No existirían problemas de drenaje externo o interno. Y, si hubiera un Estado mundial o un cartel cooperativo de Estados con un banco mundial y papel moneda mundial inconvertible a oro y plata, ¿acaso el Estado mundial no podría expandir la provisión de dinero a voluntad, sin dificultades de intercambio o comercio exteriores, redistribuyendo permanentemente la riqueza, desde los que el mercado eligiera, hacia sus propios favoritos, y de los productores a los burócratas?

Muchos economistas y la mayoría de la gente dan por sentado que el Estado podría alcanzar aquella meta. En realidad no podría hacerlo, pues hay una última limitación a la inflación, que es de gran amplitud por cierto, pero que significa un límite drástico que al final domina la situación. Paradójicamente, es el fenómeno de la *inflación desenfrenada* o *hiperinflación*.

Cuando el gobierno, a través del sistema bancario, da comienzo a la inflación, el público, habitualmente en forma inadvertida, lo ayuda en su tarea. Al ignorar la verdadera naturaleza del proceso, piensa que el alza de los precios es transitoria y que estos pronto volverán a la «normalidad». Como ya lo hemos consignado, la gente, en consecuencia, atesora más dinero, es decir, mantiene una proporción más grande de su ingreso en forma de saldo en efectivo. La demanda social de dinero, en suma, aumenta. Como resultado, los precios tienden a aumentar menos que proporcionalmente al aumento de la cantidad de dinero. El gobierno obtiene *más recursos reales* del público que los que esperaba, ya que la demanda de tales recursos ha disminuido.

nombres *en sí*. Además, si cada gobierno nacional adopta su propio nombre único, será para cada Estado mucho más fácil controlar en forma absoluta su emisión *fiat*.

A la larga, la gente empieza a comprender lo que sucede: el gobierno intenta valerse de la inflación como de una forma permanente de gravamen. Pero las personas disponen de un arma para combatir tal depredación, y es comprar más; cuando lo hace, los precios siguen subiendo. La gente comprende que sale ganando si compra hoy en lugar de esperar una fecha futura, en la que el valor de la unidad monetaria habrá disminuido y los precios habrán aumentado más aún. En otras palabras, la demanda social de dinero se reduce y los precios aumentan con mayor rapidez que la oferta de dinero. Cuando esto ocurre, la confiscación por parte del gobierno, es decir, el efecto «impositivo» de la inflación, será menor que lo esperado por el gobierno, puesto que el valor adquisitivo del dinero aumentado se reducirá debido a la mayor alza de precios. Esta etapa de la inflación es el comienzo de la hiperinflación, es decir, del auge desenfrenado.¹²⁸

La menor demanda de dinero determina que el gobierno pueda extraer menos recursos, pero todavía puede obtener algunos mientras el mercado siga utilizando el dinero. La acelerada alza de precios provoca quejas por la «escasez de dinero» y estimula al gobierno a hacer mayores esfuerzos inflacionarios, con lo cual determina una elevación aún más acelerada en los precios. Sin embargo, este proceso no continúa por mucho tiempo. Si el alza de precios prosigue, el público empieza a «huir del dinero», librándose de él tan pronto como puede con el fin de invertirlo en bienes «reales» —en casi *cualquier* clase de bienes reales— como reserva de valor para el futuro. Esta carrera loca para deshacerse del dinero prácticamente disminuye a cero su demanda por retención y hace que los precios suban en proporción astronómica. El valor de la unidad monetaria se reduce prácticamente a cero. La devastación y el estrago que establece en la población este estallido desenfrenado son enormes. Los grupos con ingresos relativamente fijos son barridos. La producción declina en forma drástica (lo que hace subir más los precios) a medida que la gente va perdiendo incentivo para trabajar, ya que dedica gran parte de su tiempo a deshacerse de su dinero. El principal desiderátum es

128. Cf. el análisis de John Maynard Keynes, *A Tract on Monetary Reform* (Macmillan, Londres, 1923), cap. II, sec. I.

conseguir cualquier bien real —y gastar el dinero tan pronto como se lo recibe—. Cuando se llega a esa etapa del desenfreno, la economía de hecho se derrumba, cesa virtualmente la existencia del mercado, y la sociedad revierte a un estado de virtual trueque y empobrecimiento.¹²⁹ Las mercancías lentamente van convirtiéndose en medios de cambio. El público ha quedado liberado de la carga de la inflación, con la última arma de que dispone: reducir la demanda de dinero hasta el punto de que la moneda del gobierno carezca de valor. Cuando fallan todas las demás limitaciones y formas de persuasión, este es el único camino que queda —a través del caos y el derrumbe económico— para que la gente fuerce el retorno a la «dura» moneda mercancía del mercado libre.

La más famosa inflación galopante que se conoce fue la experiencia alemana de 1923. Es particularmente instructiva, porque se produjo en uno de los países industriales más avanzados del mundo.¹³⁰ Los caóticos acontecimientos ocurridos durante la hiperinflación alemana y en otros estallidos son, sin embargo, un pálido reflejo de lo que ocurriría con la inflación en un Estado mundial, porque Alemania pudo recobrase y volver rápidamente a la situación de plena economía monetaria de mercado debido a que pudo instituir un nuevo circulante, basado en intercambios con otras monedas preexistentes (oro, o papel extranjero). Como vimos en el teorema de Mises sobre la regresión, ninguna moneda puede establecerse en el mercado sino en la medida en que pueda intercambiarse por una moneda preexistente (la que, a su vez, tiene que volver a relacionarse en última instancia con el trueque, es decir, con alguna mercancía). En caso de que un Estado mundial pusiera fuera de la legalidad al oro y la plata, estableciendo una única moneda *fiat* y sometiénola a inflación, hasta que quedara destruida por el estallido, *no quedaría en el mercado ninguna moneda preexistente*. La tarea de reconstrucción sería entonces enormemente más difícil.

129. Sobre la inflación galopante, véase Mises, *Theory of Money and Credit*.

130. La obra de Constantino Bresciani-Turroni *The Economics of Inflation* (George Allen and Unwin, Londres, 1937) es un trabajo brillante y definitivo sobre la inflación alemana.

g) *La inflación y la política fiscal compensatoria*

En los últimos años, la inflación se ha definido generalmente como un aumento de precios. Esta definición no resulta satisfactoria. Los precios constituyen un fenómeno sumamente complejo, que obedece a muchos y diferentes factores causales. Pueden aumentar o disminuir desde el lado de los bienes, como resultado de una modificación en la oferta de bienes en el mercado. Pueden aumentar o disminuir debido a un cambio en la demanda por retención monetaria; pueden subir o bajar como consecuencia de modificaciones en la oferta de dinero. Es engañoso reunir todas estas causas, porque de este modo se pasan por alto las influencias separadas, cuyo aislamiento es la meta que persigue la ciencia. Así, puede estar aumentando la oferta de dinero, mientras al mismo tiempo aumenta la demanda social de dinero, desde el lado de los bienes, en la forma de una mayor oferta de estos. Los efectos pueden contrabalancearse entre sí sin que ocurran modificaciones generales de precios. No obstante, los dos procesos desempeñan su función. Los recursos continúan desplazándose como resultado de la inflación y aun habrá de aparecer el ciclo económico provocado por una expansión crediticia. En consecuencia, es altamente inadecuado definir la inflación como aumento de precios.

Los movimientos en las curvas de oferta de bienes y de demanda de dinero son resultado de modificaciones voluntarias dentro del mercado. Lo mismo es verdad en cuanto a aumentos en la oferta de oro o plata. Pero los aumentos en medios fiduciarios o *fiat* son actos de intervención fraudulenta en el mercado que distorsionan las preferencias voluntarias y la estructura de ingresos y patrimonios. En consecuencia, la definición más conveniente para la inflación es la que antes ofrecimos: un aumento en la provisión de dinero más allá del aumento en metálico.¹³¹

131. Se define aquí la inflación como *todo* aumento en la provisión de dinero, mayor que el aumento de especie, y no como una *gran* modificación en el suministro. En consecuencia, de acuerdo con esta definición, los términos «inflación» y «deflación» son categorías praxeológicas. Véase *Human Action*, de Mises. Pero véanse también las

Todo lo que hay de absurdo en los diversos programas gubernamentales para «combatir la inflación» se pone ahora de manifiesto. La mayoría de la gente piensa que los funcionarios del gobierno luchan denodadamente contra el enemigo inflación, armados de gran variedad de programas de «control» destinados a combatirlo. Sin embargo, todo lo que realmente se requiere es que el gobierno y los bancos (que en nuestros días se encuentran casi completamente controlados por el gobierno) cesen de *producir inflación*.¹³² El absurdo que contiene la expresión «presión inflacionaria» queda también en evidencia. O el gobierno y los bancos *producen inflación* o no lo hacen; no existe nada parecido a la «presión inflacionaria».¹³³

La idea de que el gobierno tenga el deber de imponer gravámenes sobre la población con el fin de «absorber el exceso de poder adquisitivo» es particularmente ridícula.¹³⁴ Si la inflación ha estado en marcha, ese «exceso de poder adquisitivo» es precisamente resultado de la anterior inflación gubernamental. En suma, se piensa que el gobierno debe imponer la carga del servicio público dos veces: una, al apropiarse de los recursos de la sociedad sometiéndola a la inflación y nuevamente al quitarle al público el nuevo dinero por vía fiscal. En lugar de «controlar la presión inflacionaria» el gravamen adicional en una época de auge inflacionista simplemente impone al público una carga más. En caso de que los impuestos se destinen a mayor gasto gubernamental o a cancelar deudas del gobierno con el público, no habrá un efecto deflacionario. Si se destinan a cancelar las deudas mantenidas por los bancos, el efecto deflacionario no consistirá en una contracción del crédito, y en consecuencia no será correctivo para los desajustes determinados por la anterior inflación. Realmente lo que hará será crear de por sí ulteriores distorsiones.

observaciones de Mises en *Defence, Controls, and Inflation*, ed. Aaron Director (University of Chicago Press, Chicago, 1952), p. 3, nota.

132. Véase «Review of Albert G. Hart, *Defense Without Inflation*», George Ferdinand, *Christian Economics*, vol. III, N.º 19 (23 de octubre de 1951).

133. Véase Mises, en Director, *op. cit.*, p. 334.

134. Véase la anterior sección 8 f.

La «política fiscal compensatoria» de keynesianos y nekeynesianos propugna que el gobierno provoque deflación durante un período «inflacionario» y que produzca inflación (incurriendo en déficit fiscal financiado con préstamos bancarios) para combatir la depresión. Es obvio que la inflación gubernamental no puede aliviar ni la desocupación ni las existencias sin vender a menos que el proceso engañe a los interesados para que acepten menores salarios *reales* o precios *reales* más bajos. Esta «ilusión monetaria» se funda en que los interesados sean lo bastante ignorantes como para no darse cuenta de que sus ingresos reales disminuyen, lo que es por cierto un fundamento muy débil. Además, la inflación beneficiará a una parte de la población a expensas del resto, y toda expansión crediticia no hará otra cosa que desencadenar un nuevo ciclo de inflación-depresión. Los keynesianos pintan el sistema monetario-fiscal del mercado libre como carente de «dirección», de modo que la economía, aun cuando sea fácilmente ajustable de otra manera, hace equilibrio sobre una precaria cuerda floja, entre la depresión y la desocupación por un lado, y la inflación por el otro; por lo tanto, es necesario que el gobierno, con su sabiduría, dé a la economía un curso sereno. Sin embargo, después de completado nuestro análisis de la moneda y de los ciclos económicos debe haber quedado claro que el verdadero cuadro es precisamente lo contrario. El mercado libre y no intervenido no estaría en peligro alguno de sufrir inflación, deflación, depresión ni desocupación. Pero la intervención del gobierno *crea* esa cuerda floja y empuja a la economía, a veces en forma involuntaria, hacia gravísimas dificultades.

12. CONCLUSIÓN: EL MERCADO LIBRE Y LA COERCIÓN

Hemos completado nuestro análisis de la acción libre y voluntaria y de sus consecuencias en el mercado; también analizamos la acción violenta y *sus* consecuencias. Al considerar el asunto en forma superficial, a mucha gente le parece que el mercado libre es algo caótico y anárquico, mientras que la intervención gubernamental impone orden y valores comunitarios sobre tal anarquía. En realidad,

la praxeología —la ciencia económica— nos demuestra que lo cierto es lo contrario. Podemos dividir nuestro análisis en efectos directos y palpables, y ocultos e indirectos de aquellos dos principios. De forma directa, la acción voluntaria —el intercambio libre— conduce al mutuo beneficio de los que participan en el intercambio. Indirectamente, como han demostrado nuestras investigaciones, los intercambios libres en la sociedad —que operan en el mercado libre— crean un mecanismo delicado y hasta digno de respeto, armónico, ajustado y preciso para la asignación de recursos productivos; deciden en cuanto a los precios, y suave, aunque firmemente, guían el sistema económico hacia la mayor satisfacción posible de los deseos de todos los consumidores. En suma, el mercado libre no solamente beneficia *directamente* a todos los que participan en libertad y no sujetos a coerción, sino que también crea un instrumento poderoso y eficiente de *orden* social. En verdad, Proudhon dijo más que lo que sabía al afirmar que «la Libertad es madre y no hija del orden».

Por otro lado, la coerción tiene características diametralmente opuestas. Directamente, beneficia solamente a una parte a expensas de las demás. El intercambio coercitivo es un sistema de explotación del hombre por el hombre, a diferencia de lo que sucede en el mercado libre, que es un sistema de intercambios cooperativos en la explotación de la *naturaleza*. Y el intercambio coercitivo no solamente significa que algunos vivan a expensas de otros, sino que, indirectamente, como acabamos de observar, la coerción no lleva más que a nuevos problemas: es ineficiente y caótica, daña la producción y conduce a dificultades acumulativas e imprevistas. La coerción, ordenada en apariencia, no es solamente explotación, es esencialmente *desorden*.

La principal función de la praxeología —la economía— es ofrecer conocimientos acerca de las consecuencias indirectas y ocultas de las diferentes formas de acción humana. El orden, la armonía y la eficiencia del mercado libre y voluntario, y el desorden, el conflicto y la grosera ineficiencia de la coerción y la intervención: esas son las grandes verdades en la ciencia económica, que se descubren por medio del análisis y a través de acciones evidentes de por sí. La praxeología no puede, por sí misma, dar juicios éticos o tomar decisiones en cuanto a políticas que deben seguirse. Nos informa, por medio de

sus leyes *wertfrei* (imparciales), que las obras del principio voluntario y del mercado libre conducen inexorablemente a la libertad, la prosperidad, la armonía, la eficiencia y el orden; en tanto que la coerción y la intervención del gobierno conducen inexorablemente a la hegemonía, el conflicto, la explotación del hombre por el hombre, la ineficiencia, la pobreza y el caos. En este punto, la praxeología se retira de la escena y corresponde al ciudadano —al estudioso de la ética— decidir en cuanto al curso político, de acuerdo con valores que le sean caros.

APÉNDICE A. LOS EMPRÉSTITOS DEL GOBIERNO

La principal fuente de ingresos que tiene el gobierno es la tributación. Los empréstitos constituyen otro recurso. Los préstamos que obtiene del sistema bancario son en realidad una forma de inflación: crean nuevos sustitutos monetarios, que van primero al gobierno para difundirse luego, a través del gasto, por toda la comunidad. Hemos estudiado la inflación, que es un proceso enteramente diferente del empréstito, que no es inflacionario, puesto que transfiere fondos ahorrados de las manos del público a las del gobierno; por ende, no crea nuevos fondos. El efecto económico reside en la desviación de los ahorros, desde las finalidades preferidas por los consumidores hacia las que establezcan las preferencias de los funcionarios del gobierno. De ahí que, desde el punto de vista del consumidor, los empréstitos públicos resulten un desperdicio de ahorros, del cual resulta una disminución en la estructura de capital en la sociedad, la rebaja del nivel de vida general en el presente y en el futuro. El desvío y el despilfarro de ahorros quitados a la inversión privada determinan que las tasas de interés sean más altas que lo que hubieran sido de otro modo, ya que las utilidades privadas tienen que competir con la demanda del gobierno. El empréstito público incide sobre los *ahorros* individuales de una manera aún más efectiva que los impuestos, ya que, específicamente, capta *ahorros*, en vez de gravar ingresos en general.

Podría objetarse que los préstamos al gobierno son voluntarios y, en consecuencia, equivalentes a cualquier otra contribución voluntaria que se haga al gobierno; aquella «desviación» de fondos es

algo que desean los consumidores y, por lo tanto, beneficia a la sociedad.¹³⁵ No obstante, el proceso es voluntario solamente en un aspecto, puesto que no debemos olvidar que el gobierno entra en el mercado temporal garantizando que utilizará la coerción para obtener los fondos requeridos para el reembolso del préstamo. El gobierno ejerce la coerción, un poder fundamental que no poseen las demás personas en el mercado; tiene siempre la seguridad de disponer de fondos, sea por los impuestos o por la inflación. En consecuencia, estará en condiciones de desviar considerable cantidad de fondos de los ahorradores y con un interés menor que el que se pague en otra parte, porque el componente riesgo contenido en la tasa de interés que paga el gobierno será menor que el abonado por cualquier otro prestatario.¹³⁶

En consecuencia, el préstamo al gobierno puede ser voluntario, pero el proceso no lo es tanto si se lo considera en conjunto. Más bien es una participación voluntaria en una futura confiscación en que incurrirá el gobierno e importa una *doble* desviación de fondos privados: una vez cuando se hace el préstamo y otra cuando el gobierno recurre al impuesto o a la inflación para pagarlo (o de lo contrario debe hacer un nuevo empréstito para conseguir los fondos necesarios para el reembolso). Entonces, una vez más tiene lugar una desviación coercitiva desde los productores privados hacia el gobierno, cuyo producto, después de pagar el coste de la burocracia por su servicio administrativo, va a los tenedores de títulos gubernamentales. Así, estos últimos se convierten en parte del aparato estatal y participan en una «relación de Estado» con los contribuyentes-productores.¹³⁷

135. Una reciente objeción de esta especie aparece en *Public Principles of Public Debt*, por James M. Buchanan (Richard D. Irwin, Homewood, Ill, 1958), especialmente pp. 104-105.

136. No es, sin embargo, correcto decir que los préstamos al gobierno no «carecen de riesgo» y que en consecuencia el interés que devengan los títulos del gobierno puede considerarse como tasa pura de interés. Los gobiernos pueden siempre repudiar sus obligaciones, si así lo desean; o pueden traspasarlas a sus sucesores, que pueden rehusar a pagar las deudas.

137. Luego, a pesar de la crítica de Buchanan, los economistas clásicos, tales como Mill, tenían razón: la deuda pública constituye una *doble* carga sobre el mercado libre

El ingenioso eslogan de que la deuda pública no tiene importancia pues «somos deudores de nosotros mismos» es absurdo. La cuestión fundamental está en saber ¿quiénes son «nosotros» y quiénes «nosotros mismos»? El análisis del mundo debe ser individualista y no holístico. Hay algunas personas que adeudan dinero a otras y precisamente ese hecho es lo que da importancia al proceso del préstamo y del impuesto, ya que, por la misma razón, podríamos decir que los impuestos carecen de importancia.¹³⁸

Por otra parte, muchos opositores «derechistas» a los empréstitos públicos han exagerado mucho los peligros que entraña la deuda pública y persistentemente han alertado contra una inminente «banarrota». Es obvio que el gobierno no puede caer en la «insolvencia» como las personas privadas, puesto que siempre puede conseguir dinero mediante la coerción, cosa que legítimamente no pueden hacer los ciudadanos. Además, la periódica agitación reclamando que el gobierno «reduzca la deuda pública» por lo general olvida que esta únicamente puede reducirse —a menos que se la desconozca por completo— *aumentando* los impuestos y/o generando inflación que deberá soportar la sociedad. La utilidad social no puede, pues, verse favorecida con la «reducción de la deuda» salvo por intermedio del *repudio* —única manera en que se la puede reducir sin un aumento concomitante de la coerción fiscal—. El repudio (desconocimiento de la deuda) tendría la ulterior virtud, desde el punto de vista del mercado libre, de poner un freno a todo crédito futuro, de modo que el gobierno ya no podría desviar con facilidad los

privado: en la actualidad, porque los recursos quedan sustraídos de la utilización privada, hacia el uso improductivo del gobierno; y en el futuro, cuando se grava a los ciudadanos para el pago de la deuda. En verdad, para que tuviera razón Buchanan y que la deuda no fuera una carga, tendrían que cumplirse dos condiciones: 1) el tenedor de títulos tendría que destruir sus títulos, de modo que se tratara de una contribución auténticamente voluntaria al gobierno, y 2) el gobierno tendría que ser una institución totalmente voluntaria, que subsistiera solamente de pagos voluntarios, no únicamente en cuanto a esta deuda en particular, sino en cuanto a todas sus transacciones con el resto de la sociedad. Cf. Buchanan, *op. cit.*

138. Del mismo modo, tendríamos que afirmar que los judíos asesinados por los nazis durante la última guerra en realidad se suicidaron: «Se lo hicieron a sí mismos».

ahorros para su propio uso. En consecuencia, una de las características más curiosas e inconsistentes de la historia del pensamiento político-económico es que sean precisamente los del «ala derecha», los supuestos campeones del mercado libre, quienes ataquen con mayor vigor el repudio de las deudas y exijan el pago más estricto.¹³⁹

APÉNDICE B. LOS BIENES «COLECTIVOS» Y LOS «BENEFICIOS EXTERNOS». DOS ARGUMENTOS EN FAVOR DE LA ACTIVIDAD GUBERNAMENTAL

Uno de los problemas filosóficos más importantes de los últimos siglos es si la ética constituye una disciplina racional o un conjunto puramente arbitrario y no científico de escalas personales de valor. Cualquiera que sea la posición que se tome en este debate, pienso que habrá consenso general en cuanto a que la ciencia económica —o praxeología— no puede establecer *por sí misma* una doctrina ética o político-social. La ciencia económica es *per se* una ciencia *wertfrei* (imparcial), que no emite juicios éticos. No obstante, en tanto que los economistas generalmente estarán de acuerdo con esta manifestación lisa y llana, es curioso que hayan dedicado tanta energía a tratar de justificar —de alguna manera tortuosa, presumiblemente científica y *wertfrei*— diversas actividades y gastos del gobierno. La consecuencia es una vasta introducción subrepticia de juicios éticos, *no analizados* ni defendidos, dentro de un sistema económico supuestamente científico y *wertfrei*.^{140, 141}

139. Rara excepción de un partidario de la libertad que reconoce el mérito del repudio, desde el punto de vista del mercado libre, se verá en «Don't Buy Bonds», por Frank Chodorov, *Analysis*, vol. IV, N.º 9, julio de 1948, p. 1-2.

140. Un venerable ejemplo de uso constante en textos sobre finanzas públicas (área particularmente inclinada a disfrazar los juicios éticos) son los «cánones de justicia» para el gravamen propugnados por Adam Smith. Se encontrará una crítica de esos cánones supuestamente «evidentes de por sí» en «The Mantle of Science», de Rothbard, *loc. cit.*

141. Los análisis de la naturaleza económica y de las consecuencias de la propiedad gubernamental que contiene este libro son *wertfrei* y no involucran juicios éticos. Por

A menudo se intentan dos justificaciones, aparentemente científicas, en favor de la actividad «empresaria» gubernamental: a) el argumento al que podríamos llamar de los «beneficios externos» y b) el argumento de los «bienes colectivos» o «necesidades colectivas». Desprovisto de envolturas aparentemente científicas y cuasi matemáticas, el primer argumento se reduce a la afirmación de que *A*, *B* y *C*, al actuar, están beneficiando a *D*, quien no «aporta» su parte correspondiente. Estudiaremos y analizaremos brevemente este y otros argumentos de «beneficio externo». El argumento de los «bienes colectivos» es en apariencia aún más científico; el economista simplemente afirma que algunos bienes y servicios, por su misma naturaleza, tienen que ser suministrados en forma «colectiva», y que «en consecuencia» el gobierno debe proporcionarlos con rentas impositivas.

Esta manifestación simple, sin embargo, oculta buen número de supuestos ético-políticos que se dejan sin analizar. En primer lugar, aun si fueran «bienes colectivos» no se desprende de ello que *o bien* 1) una agencia deba suministrarlos *o bien* 2) todo aquel que habite en la comunidad *deba* ser obligado a pagarlos. En suma, si *X* es un bien colectivo que necesita la mayor parte de la gente de cierta comunidad, y que solamente puede ser suministrado a todos, de ninguna manera se deduce de eso que todo beneficiario deba ser forzado a pagar el bien, que, dicho sea de paso, puede no desear en absoluto. En síntesis, volvemos directamente al problema moral de los «beneficios externos» que estudiaremos a continuación. El argumento de los «bienes colectivos», sometido a análisis, se reduce al argumento de los «beneficios externos». Además, el supuesto de que el bien tenga que ser

ejemplo, es un error pensar que nadie que conozca las leyes económicas que demuestran las grandes deficiencias de la propiedad gubernamental tuviera *necesariamente* que elegir entre la propiedad privada y la del gobierno, aun cuando esto bien podría ocurrir. Quienes atribuyen un elevado valor moral, por ejemplo, al conflicto social o la pobreza, o a la ineficiencia, o aquellos que vehementemente desean ejercer poder burocrático sobre los demás (o ver a la gente sujeta al poder burocrático) es muy posible que opten aun con mayor entusiasmo por la propiedad del gobierno. Los últimos principios éticos y las opciones quedan fuera del ámbito de este libro. Por supuesto, esto no significa que el autor desprecie su importancia; por el contrario, piensa que la ética es una disciplina racional.

suministrado por una única entidad no prueba que esta deba ser el *gobierno* y no alguna otra organización privada.¹⁴²

En segundo lugar, el concepto mismo de «bienes colectivos» suscita muchas dudas. Ante todo, ¿un «colectivo» puede desear, pensar o actuar? El único que hace todo esto es el individuo. No hay un referente existencial en el «colectivo» que supuestamente desee bienes y, por ende, los reciba. Sin embargo, se han hecho muchos intentos para salvar el concepto de «bien colectivo» y para proporcionar una justificación científica, sólida en apariencia, para las actividades del gobierno. Molinari, por ejemplo, al tratar de defender el concepto de bien colectivo, afirmó: «La fuerza policial sirve a todos los habitantes del distrito en que actúa; en cambio, con la mera instalación de una panadería no se sacia el hambre de todos». Pero, por el contrario, no hay necesidad de que una fuerza policial preste servicio a *todo* habitante de cierta área, ni menos aún que dé a cada uno el mismo *grado* de protección. Además, un pacifista absoluto, un total creyente en la no violencia que habite el área *no* se considerará protegido; por el contrario, pensará que todo policía que se encuentre en su área constituye un perjuicio para él. Luego la defensa policial no puede considerarse un «bien colectivo» ni una «necesidad colectiva». De manera similar, no se puede simplemente presumir que proyectos tales como los diques benefician a todos los que habitan el área.¹⁴³

Antonio De Viti De Marco ha definido las «necesidades colectivas» en dos categorías: las que se presentan cuando un individuo no se encuentra aislado, y aquellas relacionadas con un conflicto de intereses. Sin embargo, la primera categoría es tan amplia como para abarcar a la mayoría de los productos del mercado. No tendría objeto, por ejemplo, montar obras teatrales a menos que cierta cantidad

142. Así, cf. Molinari, *op. cit.*, pp. 47-95.

143. *Ibid.*, p. 63. Acerca de la falacia de los bienes colectivos véase R.S. «Spencer As His Own Critic», *Liberty*, junio de 1904; y de Merlin H. Hunter y Harry K. Allen, *Principles of Public Finance* (Harpers, Nueva York, 1904), p. 22; Molinari no siempre ha creído en la existencia de «bienes colectivos», como puede verse en su notable «De la production de la securité», *Journal des Économistes*, 15 de febrero de 1849; y «Onzième Soirée» de Molinari, en *Les Soirées de la rue Saint Lazare* (París, 1849).

de personas fuera a verlas, o emprender la publicación de diarios sin que hubiera algún mercado de cierta amplitud. ¿Acaso todas esas industrias tienen por ese motivo que ser nacionalizadas o monopolizadas por el gobierno? Es de presumir que la segunda categoría se aplica a la defensa policial. Sin embargo, eso no es correcto. La defensa policial, en sí, no refleja un conflicto de intereses sino una amenaza de *invasión*, contra la cual se la requiere. Además, tiene poco sentido llamar «colectiva» a la necesidad que precisamente tiene *menos* probabilidad de ser unánime, ¡ya que los ladrones difícilmente habrán de desearla!¹⁴⁴ Otros economistas hablan de la defensa policial como si necesariamente fuera colectiva, puesto que es un servicio no material, en tanto que el pan, los autos, etc., son materialmente divisibles y vendibles a los individuos. Pero en el mercado abundan los servicios «no materiales» para los individuos. ¿Acaso los conciertos deben ser monopolizados por el Estado porque son servicios no materiales?

En los últimos años, el profesor Samuelson ha presentado su propia definición de los «bienes colectivos de consumo» en su denominada teoría «pura» de los gastos del gobierno. En su opinión, son bienes colectivos de consumo aquellos «que pueden disfrutarse en común, en el sentido de que el consumo de cualquier individuo de tal bien no reduce el consumo que puede hacer otro». Por alguna razón, se supone que estos son los bienes apropiados (o *por lo menos* estos) para que los suministre el gobierno y no el mercado.¹⁴⁵ La categoría expuesta por Samuelson ha recibido severos ataques; por ejemplo, el profesor Enke señala que la mayoría de los servicios del gobierno simplemente no encuadran dentro de la categoría de Samuelson de «bienes colectivos de consumo», incluyendo las rutas, las bibliotecas,

144. Antonio De Viti De Marco, *First Principles of Public Finance* (Jonathan Cape, Londres, 1936), pp. 37-41. Similar a la primera categoría de De Viti es el criterio intentado por Baumol sobre bienes financiados «conjuntamente», acerca del cual véase Rothbard, «Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics», *op. cit.*, pp. 255-260.

145. Paul A. Samuelson, «The Pure Theory of Public Expenditures», *Review of Economics and Statistics* (noviembre de 1945), pp. 387-89.

los servicios judiciales, la policía, los bomberos, los hospitales y la defensa militar. De hecho, podemos llegar aún más lejos y declarar que *ningún* bien podrá nunca encuadrar dentro de la categoría de «bienes colectivos de consumo». Margolis, por ejemplo, aunque crítico de Samuelson, concede la inclusión de la defensa nacional y los faros dentro de esa categoría; pero la «defensa nacional» con seguridad no es un bien absoluto con una única unidad de suministro. Consta de recursos específicos afectados en formas bien definidas y concretas —y tales recursos necesariamente son escasos—. Un cinturón de bases de defensa alrededor de Nueva York, por ejemplo, reduce la cantidad que puede disponerse para San Francisco. Además, un faro brilla solamente sobre cierta área fija; no solamente un navío que esté dentro del área impide la entrada de otros navíos a ella al mismo tiempo, sino que la construcción del faro en un sitio limita su construcción en otra parte. En realidad, si algo fuera técnicamente «colectivo», en el sentido adoptado por Samuelson, *no es un bien en absoluto sino una situación natural de bienestar humano, como el aire —superabundante para todos y en consecuencia, sin dueño—*. En verdad, no es el faro, sino *el océano mismo*, cuando las rutas no se encuentran congestionadas, lo que es «bien colectivo de consumo» y que, en consecuencia, no tiene dueño. Es obvio que ni el gobierno ni nadie tiene normalmente necesidad de producir o asignar destino al océano.¹⁴⁶

146. Stephen Enke, «More on the Misuse of Mathematics in Economics: a Rejoinder», *Review of Economics and Statistics*, noviembre de 1955, pp. 347-49. En su respuesta a los críticos, Samuelson, después de apresurarse a negar toda posible implicación de que deseara *confinar* la esfera del gobierno a solamente los bienes colectivos, afirma que su categoría es realmente un concepto «polar». Se supone que los bienes en el mundo real solamente son mezcla de los «extremos polares» entre bienes públicos y privados. Pero tales conceptos, aun en los propios términos de Samuelson, decididamente no son polares, sino exhaustivos. O bien el consumo de un bien por *A* disminuye el posible consumo de *B* o no lo hace: estas dos alternativas son mutuamente excluyentes y agotan las posibilidades. En efecto, Samuelson ha abandonado su categoría no solamente como dispositivo teórico sino como práctico. Paul A. Samuelson, «Diagrammatic Exposition of a Theory of Public Expenditure», *Review of Economics and Statistics*, noviembre de 1955, pp. 350-56.

Tiebout, admitiendo que no hay una manera pura de establecer un nivel óptimo para los gastos del gobierno, trata de salvar tal teoría aplicándola al gobierno *local*. Si bien comprende que los procesos de gravamen y hasta los de voto impiden que el consumidor manifieste voluntariamente sus elecciones en el campo gubernamental, sostiene que la descentralización y la libertad de las migraciones internas hacen que los gastos del gobierno local sean más o menos «óptimos», tal como puede decirse que lo son los gastos de las empresas en el mercado libre, puesto que los residentes pueden entrar y salir a voluntad. Por cierto, es verdad que el consumidor estará en mejor situación en caso de que pueda evadirse fácilmente de un impuesto elevado yendo a una comunidad con menores impuestos, pero eso solamente lo favorece hasta cierto punto; no resuelve el problema de los gastos del gobierno que, por lo demás, permanece idéntico. Existen otros factores, aparte del gobierno, para determinar que una persona elija su lugar de residencia, y mucha gente puede encontrarse tan ligada a cierta área geográfica, por una u otra razón, como para soportar en gran medida la depredación gubernamental, y no trasladarse. Además, un problema importante está en que el área habitable del mundo es fija y los gobiernos han adquirido universalmente dominio sobre toda la tierra, por lo cual los consumidores no tienen escapatoria posible.¹⁴⁷

147. Charles E. Tiebout, «A Pure Theory of Local Expenditures», *Journal of Political Economy*, octubre de 1956, pp. 116-24. En cierto punto, Tiebout parece admitir que su teoría solamente sería válida en caso de que toda persona de algún modo pudiera ser «su propio gobierno municipal». *Ibíd.*, p. 421.

En el curso de una aguda crítica a la idea de la competencia en el gobierno, la *Gazette-Telegraph*, de Colorado Springs, dijo lo siguiente: «Si el contribuyente tuviera libertad para proceder como consumidor, adquiriendo solamente aquellos servicios que considerara útiles para él y cuyo precio estuviera a su alcance, entonces la competencia entre gobiernos sería una cosa maravillosa. Pero debido a que el contribuyente no es un cliente, sino solamente un gobernado, no tiene libertad de elección. Sencillamente se le obliga a pagar [...]. Con el gobierno no hay relación de productor a cliente, solamente hay la relación que siempre existe entre los gobiernos y los gobernados. Estos últimos no tienen nunca libertad para rehusar los servicios o productos del gobernante. En lugar de tratar de ver qué gobierno pudiera servir mejor a los gobernados, todo gobierno empezó a competir con todo otro gobierno, sobre la base de sus

Llegamos ahora al problema de los beneficios externos, principal justificativo de las actividades del gobierno, según algunos economistas.¹⁴⁸ En el caso de que los individuos se beneficien, muchos autores admiten que no hay inconveniente en dejar al mercado sin trabas, pero la cuestión es que ciertas acciones de las personas pueden, aun inadvertidamente, beneficiar a otros. Eso debiera ser motivo de regocijo, pero los críticos afirman que de tal hecho surgen grandes inconvenientes. En un intercambio libre, con el que se benefician mutuamente *A* y *B*, puede que todo esté muy bien, dicen, pero ¿qué pasa en caso de que *A* realice voluntariamente algo que beneficia a *B* tanto como a sí mismo, por lo cual *B* nada paga en cambio?

Existen dos líneas generales de ataque al mercado libre de que se valen los teóricos de los beneficios externos como base de sus críticas. Tomados en conjunto, estos argumentos contra el mercado y en favor de la intervención gubernamental o la empresa del gobierno, se anulan entre sí; pero para mayor claridad vamos a analizarlos por separado. El primer tipo de crítica consiste en *atacar a A* porque *no hace lo suficiente* en favor de *B*. El benefactor es, en efecto, denunciado por tomar en cuenta exclusivamente sus egoístas y mezquinos intereses, con lo cual descuida al receptor potencial indirecto, que sufre y espera en silencio.¹⁴⁹ La segunda línea de ataque consiste

recaudaciones impositivas [...]. La víctima de tal competencia es siempre el contribuyente [...]. El contribuyente está siempre frente al gobierno federal o al Estado, al consejo escolar, y a los gobiernos de condado o municipales. Cada uno de estos compete hasta por el último dólar que tiene». Colorado Springs, *Gazette-Telegraph*, 16 de julio de 1958.

148. El problema de los «costes externos», que habitualmente se trata como simétrico del de los beneficios externos, no se relaciona en realidad con él: es consecuencia del fracaso en cuanto a dar pleno vigor a los derechos de propiedad. Si los actos de *A* perjudican los bienes de propiedad de *B*, y el gobierno rehúsa a detener el acto y pone en vigor los daños, los derechos de propiedad, y de ahí el mercado libre, no quedan plenamente defendidos y mantenidos. Luego los costes externos (p. ej., los daños causados por el humo) constituyen fallos en cuanto al mantenimiento del mercado libre, y *no defectos* de tal mercado. Véase *Human Action*, de Mises y «The Political Economy of Gratuity», por Bertrand de Jouvenel, *op. cit.*, pp. 522-526.

149. Por alguna razón no explicada, los beneficios por los cuales hay preocupación son solamente los *indirectos*, en los que *B* inadvertidamente se beneficia con la acción

en acusar a *B* porque *acepta un beneficio sin pagar nada por él*. El que recibe es considerado demasiado ingrato, y hasta virtualmente un ladrón por haber recibido la donación a título gratuito. Luego, ambos grupos de atacantes acusan al mercado libre de injusticia y distorsión: el primero piensa que el egoísmo del hombre es tal, que *A* no hace lo suficiente para beneficiar a *B*; el segundo, que *B* recibe demasiado «beneficio no ganado» sin pagárselo a *A*. En ambos casos, lo que se pide es que el Estado ponga remedio a esta situación; por un lado debe valerse de la violencia para forzar o inducir a *A* para que haga más en beneficio de *B*; y, por el otro, para obligar a *B* a pagarle a *A*.

En general estas opiniones éticas se ocultan tras la idea «científica» de que en estos casos la actuación del mercado libre no optimiza los resultados y, por ende, se debería hacer que fueran óptimos mediante la acción «correctiva» del Estado. Tal manera de ver interpreta en forma errónea lo que la ciencia económica afirma al decir que la acción del mercado es siempre óptima. Lo es, no desde la perspectiva de las opiniones éticas de un economista, sino desde el punto de vista de las acciones libres y voluntarias de todos los que participan, y porque satisface las libremente expresadas apetencias de los consumidores. En consecuencia, la injerencia gubernamental necesariamente, y siempre, se *apartará* de tal situación óptima.

Hasta resulta cómico que, en tanto que las dos líneas de ataque son muy difundidas, ambas puedan refutarse tan fácilmente ¡valiéndose de la esencia del otro ataque! Tomemos por ejemplo el primer *ataque al benefactor*: acusar a este e implícitamente reclamar que el Estado lo castigue por la insuficiencia de sus buenas obras es dar por existente un derecho moral por parte del beneficiado contra el benefactor. No nos proponemos discutir aquí acerca de los valores últimos, pero se debería comprender claramente que adoptar tal posición equivale a decir que *B* tiene derecho a reclamar perentoriamente de *A* que haga algo en su beneficio, a cambio de lo cual *B* no

de *A*. Los obsequios directos, o actos de caridad, en los que *A* simplemente dona dinero a *B*, no se incluyen en la categoría de beneficios externos.

paga nada. No tenemos que detenernos mucho en la segunda línea de ataque (acerca del «viajero gratuito»), pero tal vez podemos decir que es presuntuoso para el viajero gratuito afirmar su derecho a un puesto de majestad y comando, ya que lo afirmado en la primera línea de ataque es el derecho moral de *B* de extraer donaciones de *A* y, si fuera necesario, por la fuerza.

Los ataques a los ahorristas potenciales porque no ahorran ni invierten bastante es ejemplo de esta línea de ataque. Otro ejemplo es el ataque al que usa un recurso natural que se está agotando; pero todo el que utiliza algún recurso, cualquiera que sea la medida en que lo haga, «priva» de tal uso a algún descendiente futuro. En consecuencia, los ecologistas reclaman que se haga un uso más reducido de tales recursos en favor de una mayor utilización futura. No solamente esta «beneficencia» compulsiva es ejemplo de la primera línea de ataque, sino que, si se adoptara el argumento, lógicamente jamás se podría usar ningún recurso sujeto a agotamiento, porque cuando venga la generación futura *también* ella se encontrará frente a generaciones futuras. Para mí, esta es una línea de argumentación particularmente absurda.

La segunda línea de ataque reviste una forma opuesta, porque acusa al que recibe la «donación». Este se ve denunciado por «viajar gratis», como una persona que, de manera malévola, disfruta del «beneficio no ganado» proveniente de las acciones productivas de otros. También esta es una curiosa línea de ataque. Se trata de un argumento que solamente es convincente en la primera línea de ataque, es decir, contra el «viajero gratuito» *que pretende transporte gratuito, compulsivamente*. Pero aquí se nos presenta una situación en la que las acciones de *A*, que las ejecuta puramente porque lo benefician, tienen *también* el feliz efecto de beneficiar a algún otro. ¿Acaso debemos indignarnos porque la felicidad se difunda en la sociedad? ¿Debemos criticar que más de una persona se beneficie por las acciones de alguien? Después de todo, el que «viaja gratis» no ha pedido que lo lleven. Recibió el beneficio sin pedirlo debido a que *A* se beneficia con su propia acción. Adoptar la segunda línea de ataque equivale a llamar a los gendarmes para que apliquen castigos porque hay demasiada gente feliz en la sociedad. ¿Acaso debo pagar

impuestos porque disfruto de la vista del bien cuidado jardín de mi vecino?¹⁵⁰

Un destacado caso de esta segunda línea de ataque es el meollo de la posición de Henry George: el ataque al «beneficio no ganado» originado en la subida de los valores de capital de los terrenos. Hemos visto que, a medida que la economía progresa, la renta real de la tierra aumenta junto con los salarios reales, de lo que resultan incrementos en los valores de capital real de la tierra. La estructura de capital creciente, la división del trabajo y la población tienden a hacer que los terrenos sean relativamente más escasos, y de ahí se deriva el aumento. El argumento de los georgistas es que el dueño de la tierra moralmente no tiene parte en cuanto a tal aumento, que se origina en acontecimientos extraños a su propiedad de la tierra, pero no obstante cosecha el «beneficio no ganado» que en justicia pertenece a la «sociedad». Dejando de lado el problema de la realidad de la sociedad, y si «ella» puede ser propietaria de algo, tenemos aquí un ataque moral a la situación del que «viaja gratis». Lo que hay de difícil en este argumento es que la prueba va demasiado lejos. En efecto, ¿quién de nosotros ganaría algo parecido a nuestro actual ingreso real si no fuera por los beneficios que obtenemos de las acciones de otros? Específicamente, la gran acumulación de bienes de capital es herencia de todos los ahorros netos de nuestros antepasados. Si no hubiera sido por ellos, dejando de lado la calidad de nuestro propio carácter moral, viviríamos en una selva primitiva. La herencia de capital monetario recibida de nuestros antepasados es, por supuesto, simple herencia de participaciones en esta estructura de capital. En consecuencia, todos «viajamos gratis» con respecto al pasado. También lo hacemos en cuanto al presente, porque nos beneficiamos con la continua inversión de nuestros semejantes y con sus aptitudes especializadas en el mercado. Por cierto, la gran masa de nuestros salarios, si se pudieran imputar así, se originaría en esta

150. «Si mis vecinos contratan serenos privados, me benefician en forma indirecta e incidental. Si mis vecinos construyen hermosas casas o cultivan jardines, indirectamente proveen a mi ocio. ¿Acaso tienen derecho a gravarme por tales beneficios, porque no puedo «reintegrarlos»? «Spencer as his Own Critic», R.S., *loc. cit.*

herencia en la que somos «viajeros gratuitos». El propietario de tierra no posee más incremento inmerecido que cualquiera de nosotros; ¿acaso todos debemos ser sometidos a confiscación por ese motivo, y ser gravados por nuestra felicidad? Y ¿quién debe recibir el producto? ¿Acaso nuestros antepasados desaparecidos, que fueron nuestros benefactores con la inversión del capital?¹⁵¹

Un caso importante de «beneficios externos» lo constituyen las «economías externas» que pudieron cosecharse mediante la inversión en ciertas industrias, pero que los empresarios no recibirán como ganancia. No hay necesidad de recurrir al extenso estudio que se encuentra en la literatura acerca del alcance real de tales economías externas, aunque sea aparentemente insignificante. Se ha formulado con insistencia la sugestión de que el gobierno subsidie tales inversiones, de manera que «la sociedad» pueda aprovechar las economías externas. Tal es el argumento de Pigou para que sean subsidiadas las economías externas, tanto como el argumento en favor de tarifas protectoras para las antiguas y todavía predominantes «industrias incipientes».

El reclamo de un subsidio del Estado para las inversiones de la economía externa constituye una *tercera línea* de ataque contra el mercado libre, es decir, que B (los beneficiarios potenciales) sean obligados a subsidiar a los benefactores A de modo que estos últimos produzcan beneficios para los primeros. Esta tercera línea es el argumento favorito de los economistas en favor de propuestas tales como la construcción de diques con ayuda del gobierno (con pago impositivo de los beneficios) o la enseñanza obligatoria (pues los contribuyentes finalmente se beneficiarán con la instrucción que otros reciben), etc. Los receptores de nuevo resultan beneficiados con la política adoptada, pero no se los acusa de «viajar gratis». Se los está

151. Hay tanto justicia como torpeza en la crítica de Benjamin Tucker: «¿Qué da valor a la tierra?, pregunta Pentecost (georgista)». Y responde: «La presencia de población —la comunidad—. Luego la venta o valor de la tierra moralmente pertenece a la comunidad». ¿Qué es lo que da valor a la prédica de Mr. Pentecost? La presencia de población —la comunidad—. Luego el sueldo de Mr. Pentecost o el valor de su prédica pertenecen moralmente a la comunidad». Tucker, *Instead of a Book*, p. 357.

«salvando» de una situación en la cual no hubieran obtenido ciertos beneficios. Ya que no los hubieran pagado, resulta difícil comprender exactamente *de qué* se los salva. La tercera línea de ataque está, en consecuencia, de acuerdo con la primera, en cuanto a que el mercado no da lugar a suficientes actos de economía externa a causa del egoísmo humano; pero adhiere a la segunda línea de ataque al colocar el coste de remediar la situación sobre las espaldas de los extrañamente mal dispuestos receptores. Si el subsidio se lleva a cabo, es obvio que los beneficiarios ya no viajan gratis: en realidad, simplemente se ejerce coerción sobre ellos para que compren los beneficios que no habrían pagado si hubieran actuado según su libre elección.

Lo absurdo del tercer enfoque puede revelarse al considerar la pregunta siguiente: ¿Quién se beneficia con la política que se propone? El benefactor *A* recibe un subsidio, es cierto. Pero a menudo es dudoso que se beneficie, ya que en otro caso hubiera actuado e invertido provechosamente en otra dirección. El Estado simplemente lo ha compensado por pérdidas que hubiera experimentado y ha ajustado los beneficios de manera que reciba el equivalente de la oportunidad que desaprovechó. En consecuencia, en caso de que *A* sea una empresa comercial, no se beneficia. En cuanto a los receptores, se ven forzados por el Estado a pagar por beneficios que de otro modo no habrían adquirido. ¿Cómo podemos decir que se «benefician»?

La respuesta típica es que los receptores «no hubieran podido» obtener beneficio aun cuando voluntariamente hubieran querido adquirirlo. El primer problema es el relativo al misterioso proceso mediante el cual los críticos saben que a los receptores les hubiera agradado adquirir el «beneficio». La única manera que tenemos de saber el contenido de una escala de preferencias es que estas se revelen en elecciones concretas. Ya que la elección concretamente no fue en el sentido de adquirir el beneficio, no puede haber justificación alguna para que gente de afuera afirme que la escala de preferencias de *B* era *realmente* diferente de la revelada por sus actos.

En segundo lugar, no hay razón para que los presuntos receptores no pudieran haber adquirido el beneficio. En todos los casos, un beneficio producido puede venderse en el mercado, ganando el valor de producto que tenga para los consumidores. El hecho de que para

el inversor no fuera provechosa la producción del beneficio significa que los consumidores no lo valoran tanto como valoran el uso de factores no específicos en líneas de producción alternativas, puesto que, al ser más elevados los costes que el precio actual de venta, eso significa que los factores no específicos devengan más, en otros campos de producción. Además, en posibles casos en los que algunos consumidores no quedan satisfechos con la extensión de la producción del mercado, en cuanto a algún beneficio, están en perfecta libertad para subsidiar *ellos mismos* a los inversores. Tal subsidio voluntario equivaldría a pagar un precio de mercado más elevado por el beneficio y revelaría su buena disposición para pagarlo. El hecho de que en ningún caso se haya presentado tal subsidio elimina toda justificación de un subsidio hecho coercitivamente por el gobierno. En lugar de proporcionar un beneficio a los «beneficiarios» gravados, en realidad el subsidio coercitivo les impone una pérdida, puesto que hubieran podido invertir sus fondos ellos mismos en bienes y servicios de mayor utilidad.¹⁵²

152. Como dice Mises: [...] «los medios que el gobierno necesita para hacer funcionar una fábrica con pérdidas, o para subsidiar un proyecto no provechoso, tienen que extraerse sea de la capacidad de gasto o inversión de los contribuyentes, o del mercado de préstamos [...]. Todo lo que gasta de más el gobierno lo gasta menos el público. Las obras públicas [...] se pagan con fondos quitados a los ciudadanos. Si el gobierno no hubiera interferido, los ciudadanos los hubieran empleado en la realización de proyectos promisorios de beneficios, cuya realización se desatiende, meramente en razón de la intervención del gobierno. No obstante, ese proyecto no realizado hubiera sido provechoso, es decir, que hubiera empleado los recursos de producción escasos, de acuerdo con las apetencias más urgentes de los consumidores. Desde el punto de vista de los consumidores, emplear aquellos medios de producción para un proyecto no provechoso es malgastarlos. Los priva de satisfacciones que prefieren a aquellas en las que el proyecto auspiciado por el gobierno puede proporcionarles». Mises, *Human Action*.

Ellis y Fellner, en su estudio de las economías externas, dejan de lado el hecho primordial de que al subsidiarse tales economías tiene que ser a expensas de fondos utilizables en otra parte, con mayores satisfacciones. Estos autores no se dan cuenta de que su refutación de la tesis de Pigou, cuando sostiene que las industrias de coste creciente tienen excesiva expansión, destruye toda base posible para subsidiar la industria de coste decreciente. Howard S. Ellis y William Fellner, «External Economies and Diseconomies», en *Readings in the Price Theory* (Blakiston Co., Chicago, 1952), pp. 242-63.

Bibliografía

- Abbott, Lawrence (1955): *Quality and Competition*. Nueva York: Columbia University Press.
- About, Edmond (1872): *Handbook of Social Economy*. Londres: Strahan & Co.
- Abramovitz, Moses (s.f.): «Economic Goals and Social Welfare in the Next Generation», en *Problems of United States Economic Development*.
- Alchian, Armen (1959): «Costs and Outputs», en Moses Abramovitz, ed., *The Allocation of Economic Resources*. Stanford, California: Stanford University Press. Reimpr., en Alchian (1977): *Economic Forces at Work*. Liberty Press.
- Anderson, Benjamin M. Jr., (1926): *The Value of Money*. Nueva York: Macmillan. Reimpr., Libertarian Press, s.f.
- Ashton, T.S. (1954): «The Treatment of Capitalism by Historians», en F.A. Hayek, ed., *Capitalism and the Historians*. Chicago: University of Chicago Press. [Trad. esp.: *El capitalismo y los historiadores*, Unión Editorial, Madrid 1997].
- (s.f.): *An Economic History of England: The 18th Century*. Nueva York: Barnes and Noble. Reimpr., Methuen & Co., 1959.
- Baker, John R. (1945): *Science and the Planned State*. Nueva York: Macmillan.
- (1958): *Science and the Sputniks*. Londres: Society for Freedom in Science.
- Barnard, B.W. (1916-17): «The Use of Private Tokens for Money in the United States», en *Quarterly Journal of Economics*.
- Bassie, V.L. (1955): «Recent Development in Short-Term Forecasting», en *Studies in Income and Wealth XVII*. Princeton, Nueva Jersey.: National Bureau of Economic Research.
- Bauer, P.T. (1954): *West African Trade*. Cambridge: Cambridge University Press.
- y Yamey, B.S. (1954): «The Economics of Marketing Reform», en *Journal of Political Economy*.
- (1955): «The Economic Development of Nigeria», en *Journal of Political Economy*.

- (1956): «Lewis' *Theory of Economic Growth*», en *American Economic Review*.
- (1957): *Economic Analysis and Policy in Underdeveloped Countries*. Durham, N.C.: Duke University Press.
- (1957): *The Economics of Under-Developed Countries*. Londres: James Nisbet and Co.
- (1958): «The Political Economy of Non-Development», en James W. Wiggins y Helmut Schoeck, eds., *Foreign Aid Re-examined*. Washington, D.C.: Public Affairs Press.
- (1959): *United States Aid and Indian Economic Development*. Washington, D.C.: American Enterprise Association.
- Bauer, Raymond A. (1958): «Limits of Persuasion», en *Harvard Business Review*.
- Beckhart, Benjamin H. (1960): «To Finance Term Loans», en *New York Times*.
- Benham, F.C. (1956): «The Growth of Manufacturing in Hong Kong», en *International Affairs*.
- Benham, Frederic (1941): *Economics*. Nueva York: Pitman Publishing. Reimp., Sir Isaac Pitman & Sons, 1960.
- Birks, James (1894): *Trades' Unionism: A Criticism and a Warning*. Londres.
- (1897): *Trade Unionism in Relation to Wages*. Londres.
- Böhm-Bawerk, Eugen von (1896): «The Positive Theory of Capital and Its Critics, Part III», en *Quarterly Journal of Economics*.
- (1922): *Capital and Interest*. Nueva York: Brentano's. Reimp., Libertarian Press, 1959 [Trad. esp.: *Valor, capital e interés*, Unión Editorial, Madrid 2009].
- (1930): *The Positive Theory of Capital*. Nueva York: G.E. Stechert. Reimp., Libraries Press, 1971 [Trad. esp.: *Teoría positiva del capital*, Unión Editorial, Madrid 1998].
- Brant, William D. (1956): «Competition of the Ten Among the Many», en *Quarterly Journal of Economics*.
- Bresciani-Turroni, Costantino (1937): *The Economics of Inflation*. Londres: George Allen and Unwin. Reimp., Augustus M. Kelley, 1968.
- Bronfenbrenner, Martin (1954): «The Incidence of Collective Bargaining», en *American Economic Review, Papers and Proceedings*.
- Brough, William (1894): *Open Mints and Free Banking*. Nueva York: G.P. Putnam's Sons.
- Brown, Harry G. (1908): «Competitive and Monopolistic Price-Making», en *Quarterly Journal of Economics* XXII.
- (1958): «Foundations, Professors and "Economic Education"», en *American Journal of Economics and Sociology*.

BIBLIOGRAFÍA

- (s/f): «The Incidence of a General Output or a General Sales Tax». Reimp., R.A. Musgrave y C.S. Shoup, eds., *Readings in the Economics of Taxation*. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1959.
- Brozen, Yale (1954): «Business Leadership and Technological Change», en *American Journal of Economics and Sociology*.
- (1955): «Technological Change, Ideology and Productivity», en *Political Science Quarterly*.
- Brutzkus, Boris (1935): *Economic Planning in Soviet Russia*. Londres: Routledge.
- Buchanan, James M. (1958): *Public Principles of Public Debt*. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin.
- Calhoun, John C. (1953): *A Disquisition on Government*. Nueva York: Liberal Arts Press. Reimp., Mercer University Press, 2000.
- Cannan, Edwin (1929): *Money*, 6.^a ed. Londres: Staples Press. Reimp., Alan Ebenstein, ed., *Collected Works of Edwin Cannan*, Routledge/Thoemmes Press, 1998.
- (1951): «The Application of the Theoretical Analysis of Supply and Demand to Units of Currency», en F.A. Lutz y L.W. Mints, eds., *Readings in Monetary Theory*. Filadelfia: Blakiston. Reimp., George Allen and Unwin, 1956.
- Carr, Edward H. (1959): *Socialism In One Country, 1921-1926*. Nueva York: Macmillan.
- Chamberlin, Edward H. (1957): In *Towards a More General Theory of Value*. Nueva York: Oxford University Press.
- (1962): *Theory of Monopolistic Competition*, 7.^a ed. Cambridge: Harvard University Press.
- y Clark, J.M. (1950): «Discussion», en *American Economic Review, Papers and Proceedings*.
- Chandler, Lester V. (1940): *An Introduction to Monetary Theory*. Nueva York: Harper & Bros.
- Chodorov, Frank (1948): *The Myth of the Post Office*. Hinsdale, Ill.: Henry Regnery Co. Reimp., Chodorov, *One Is A Crowd*. Nueva York: Devin-Adair, 1952.
- (1954): *The Income Tax: Root of All Evil*. Nueva York: Devin-Adair.
- Clark, J.M. (1942): «Toward a Concept of Workable Competition», en *Readings in the Social Control of Industry*.
- (1954): «Competition and the Objectives of Government Policy», en Edward H. Chamberlin, ed., *Monopoly and Competition and Their Regulation*. Londres: Macmillan.

- Coase, Ronald (1952): «The Nature of the Firm», en George J. Stigler y Kenneth E. Boulding, eds., *Readings in Price Theory*. Chicago: Richard D. Irwin.
- Conant, Charles A. (1905): *The Principles of Money and Banking*. Nueva York: Harper & Bros.
- Coquelin, Charles (s/f): «Political Economy», en *Lalor's Cyclopedia*.
- Crankshaw, Edward (1960): «Breaking the Law in a Police State: Regimentation Can't Curb Russians' Anarchic Spirit», en *New York Herald-Tribune*.
- Dewey, Donald (1966): *Monopoly in Economics and Law*. Chicago: Rand McNally.
- Dewey, E.R. y Dakin, E.F. (1949): *Cycles: The Science of Prediction*. Nueva York: Holt. Reimp., Foundation for the Study of Cycles, 1964.
- Dewing, Arthur S. (1953): *The Financial Policy of Corporations*, 5.ª ed., Nueva York: Ronald Press.
- Director, Aaron, ed. (1952): *Defense, Controls, and Inflation*. Chicago: University of Chicago Press.
- Dorfman, Joseph (1949): *The Economic Mind in American Civilization*. Nueva York: Viking Press. Reimp., Augustus M. Kelley, 1966.
- Dorfman, Robert (1959): «A Graphical Exposition of Böhm-Bawerk's Interest Theory», en *Review of Economic Studies*.
- (1959): «Waiting and the Period of Production», en *Quarterly Journal of Economics*.
- Earley, James S. (1955): «Recent Developments in Cost Accounting and the "Marginal Analysis"», en *Journal of Political Economy*.
- Einaudi, Luigi (1953): «The Theory of Imaginary Money from Charlemagne to the French Revolution», en F.C. Lane y J.C. Riemersma, eds., *Enterprise and Secular Change*. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin.
- Ellis, Howard S., y Fellner, William (1952): «External Economies and Diseconomies», en *Readings in Price Theory*. Chicago: Blakiston Co.
- Ely, Richard T., et al. (1917): *Outlines of Economics*. Nueva York: Macmillan.
- Enke, Stephen (1955): «More on the Misuse of Mathematics in Economics: A Rejoinder», en *Review of Economics and Statistics*.
- Fairchild, Fred R., Furniss, Edgar S. y Buck, Norman S. (1948): *Elementary Economics*. Nueva York: Macmillan.
- y Shelly, Thomas J. (1962): *Understanding Our Free Economy*. Nueva York: D. Van Nostrand.

- Fay, Charles Norman (1912): *Big Business and Government*. Nueva York: Doubleday, Page.
- (1918): *Economic Principles*. Nueva York: Century Company.
- (1923): *Too Much Government, Too Much Taxation*. Nueva York: Doubleday, Page.
- Fetter, Frank A. (1901): «The Passing of the Old Rent Concept», en *Quarterly Journal of Economics*.
- Fisher, Irving (1926): *The Purchasing Power of Money*, 2.^a ed., Nueva York: Macmillan. Reimp. como volumen 4 de *The Works of Irving Fisher*, William J. Barber y James Tobin, eds., Pickering, 1997.
- (1935): *Stabilised Money*. Londres: George Allen and Unwin.
- Fishman, Leo (1954): «Consumer Expectations and the Consumption Function», en *Southern Economic Journal*.
- Fleming, Harold (1953): *Oil Prices and Competition*. American Petroleum Institute.
- Fog, Bjarke (1956): «How Are Cartel Prices Determined?», en *Journal of Industrial Economics*.
- Ford, P. (1958): *The Economics of Collective Bargaining*. Oxford: Basil Blackwell.
- Frankel, S. Herbert (1959): *The Economic Impact of Under-Developed Societies*. Oxford: Basil Blackwell.
- Friedman, Milton (1955): «Survey of the Empirical Evidence on Economies of Scale: Comment», en *Business Concentration and Price Policy*. Princeton, Nueva Jersey: National Bureau of Economic Research.
- (1958): «Foreign Economic Aid: Means and Objectives», en *Yale Review*.
- (1960): *A Program for Monetary Stability*. Nueva York: Fordham University Press.
- Gabor, André y Pearce, I.F. (1952): «A New Approach to the Theory of the Firm», en *Oxford Economic Papers*.
- Galbraith, John Kenneth (1958): *The Affluent Society*. Boston: Houghton Mifflin Co.
- (1958): «Use of Income That Economic Growth Makes Possible...», en *Problems of United States Economic Development*. Nueva York: Committee for Economic Development.
- (1959): «The Sumptuary Manifesto», en *Journal of Law and Economics*.
- (1960): «Fable for Our Times», en *Wall Street Journal*.
- George, Henry (1929): *Progress and Poverty*. Nueva York: Modern Library. Reimp., Robert Schalkenbach Foundation, 1992.

- Goldman, Marshall I. (1960): «Marketing: A Lesson for Marx», en *Harvard Business Review*.
- (1960): «Product Differentiation and Advertising: Some Lessons From Soviet Experience», en *Harvard Business Review*.
- Gordon, Kermit (1955): «Concepts of Competition and Monopoly-Discussion», en *American Economic Review, Papers and Proceedings*.
- Green, David, Jr. (1960): «A Moral to the Direct-Costing Controversy», en *Journal of Business*.
- Greidanus, Tjardus (1950): *The Value of Money*, 2.^a ed., Londres: Staples Press.
- Haberler, Gottfried von (1936): *The Theory of International Trade*. Londres: William Hodge. Reimp., Augustus M. Kelley, 1968.
- Hagedorn, George G. (1949): *Business Size and the Public Interest*. Nueva York: National Association of Manufacturers.
- (1949): *The Economics of Illusion*. Nueva York: Squier Publishing Co. Reimp., Fraser Publishing, 1997.
- (1951): *Studies on Concentration*. Nueva York: National Association of Manufacturers.
- Handler, M.S. (1954): «German Unionism Supports Cartels», en *New York Times*.
- Harriss, C. Lowell (1952): «Public Finance», en Bernard F. Haley, ed., *A Survey of Contemporary Economics*. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin.
- Harrod, Roy F. (1952): «Theory of Profit», en *Economic Essays*. Nueva York: Harcourt, Brace & Co.
- Hayek, Friedrich A. (1933): *Monetary Theory and the Trade Cycle*. Londres: Jonathan Cape. Reimp., Augustus M. Kelley, 1966.
- ed., (1935): *Collectivist Economic Planning*. Nueva York: Augustus M. Kelley.
- (1935): *Prices and Production*, 2.^a ed., Londres: Routledge and Kegan Paul. Reimp., Augustus M. Kelley, 1967.
- (1939): «The “Paradox” of Saving», en *Profits, Interest, and Investment*. Londres: Routledge and Kegan Paul. Reimp., Augustus M. Kelley, 1969.
- (1941): *The Pure Theory of Capital*. Chicago: University of Chicago Press.
- (1941): *The Pure Theory of Capital*. Chicago: University of Chicago Press.
- (1944): «Why the Worst Get on Top», en *The Road to Serfdom*. Chicago: University of Chicago Press.

BIBLIOGRAFÍA

- (1948): «The Facts of the Social Sciences», «The Meaning of Competition» and «Socialist Calculation III, the Competitive “Solution”», en *Individualism and Economic Order*. Chicago: University of Chicago Press.
- (1959): «Unions, Inflation, and Prices», en Philip D. Bradley, ed., *The Public Stake in Union Power*. Charlottesville: University of Virginia Press.
- (1959): *The Failure of the «New Economics»*. Princeton, Nueva Jersey: D. Van Nostrand. Reimp., University Press of America, 1984.
- (1960): *The Constitution of Liberty*. Chicago: University of Chicago Press.
- Hazlitt, Henry (1951): *The Great Idea*. Nueva York: Appleton-Century-Crofts. Reeditado como *Time Will Run Back*. Nueva York: Arlington House, 1966.
- Heath, Spencer (1952): *Progress and Poverty Reviewed*. Nueva York: The Freeman.
- (1953): *How Come That We Finance World Communism?* Nueva York: Science of Society Foundation.
- (1957): *Citadel, Market, and Altar*. Baltimore: Science of Society Foundation.
- Heflebower, R.B. (1955): «Full Costs, Cost Changes, and Prices», en *Business Concentration and Price Policy*. Princeton, Nueva Jersey: National Bureau of Economic Research.
- (1958): «Toward a Theory of Industrial Markets and Prices», en R.B. Heflebower y G.W. Stocking, eds., *Readings on Industrial Organization and Public Policy*. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin.
- Hill, Lee H. y Hook, Jr., Charles R. (1945): *Management at the Bargaining Table*. Nueva York: McGraw-Hill.
- Hobbs, A.H. (1951): *The Claims of Sociology*. Harrisburg, Pa.: Stackpole Co.
- (1953): *Social Problems and Scientism*. Harrisburg, Pa.: Stackpole Co.
- Hodges, John E. (1954): «Some Economic Implications of Cost-Plus Pricing», en *Southwestern Social Science Quarterly*
- Hoff, Trygve J.B. (1949): *Economic Calculation in the Socialist Society*. Londres: William Hodge. Reimp., Liberty Fund, 1981.
- Hunter, Merlin H. y Allen, Harry K. (1940): *Principles of Public Finance*. Nueva York: Harpers.
- Hutt, W.H. (1940): «The Concept of Consumers’ Sovereignty», en *Economic Journal*.

- (1955): *Co-ordination and the Price System*. No publicado, pero disponible gracias a la Foundation for Economic Education.
- (1960): «The Significance of Price Flexibility», en Henry Hazlitt, ed., *The Critics of Keynesian Economics*. Princeton, Nueva Jersey: D. Van Nostrand. Reimp., University Press of America, 1983.

- Ingram, T. Robert (s.f.): *Schools: Government or Public?* Houston: St. Thomas Press.
- Iserman, Theodore R. (1947): *Industrial Peace and the Wagner Act*. Nueva York: McGraw-Hill.

- James, F.E. Skone (1929): «Copyright», en *Encyclopedia Britannica*. Londres.
- Jevons, W. Stanley (1907): *Money and the Mechanism of Exchange*. Londres: Kegan Paul, Trench, Trübner & Co.. Reimp., University Press of the Pacific, 2002.
- Jewkes, John (1948): *Ordeal by Planning*. Nueva York: Macmillan.
- Sawers, David y Stillerman, David (1954): «Atomic Energy and Enterprise Economics», en *Land Economics*.
- (1958): *The Sources of Invention*. Londres: Macmillan.
- Johannsen, Oscar B. (1958): «Advocates Unrestricted Private Control over Money and Banking», en *Commercial and Financial Chronicle*.
- Jouvenel, Bertrand de (1959): «The Political Economy of Gratuity», en *Virginia Quarterly Review*.

- Kaplan, A.D.H. (1954): *Big Enterprise in a Competitive System*. Washington, D.C.: Brookings Institute.
- Keith, Robert J. (1960): «The Marketing Revolution», en *Journal of Marketing*.
- Kennedy, Jane (1957): «Development of Postal Rates: 1845-1955», en *Land Economics*.
- (1957): «Structure and Policy in Postal Rates», en *Journal of Political Economy*.
- Kessel, Reuben A. (1958): «Price Discrimination in Medicine», en *Journal of Law and Economics*.
- Keynes, John Maynard (1923): *A Tract on Monetary Reform*. Londres: Macmillan. Reimp., Prometheus Books, 2000.
- (1930): *Treatise on Money*. Nueva York: Harcourt, Brace. Reimp., AMS Press, 1976.
- (1936): *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Nueva York: Harcourt, Brace & Co. Reimp., Prometheus Books, 1997.

BIBLIOGRAFÍA

- Kirby, E. Stuart (1958): «Economic Planning and Policy in Communist China», en *International Affairs*.
- Knight, Frank H. (1935): «Professor Hayek and the Theory of Investment», en *Economic Journal*.
- (1940): *Risk, Uncertainty, and Profit*. Londres: London School of Economics. Reimp., Beard Group, 2002.
- (1953): «The Fallacies in the “Single Tax”», en *Freeman*.
- (1954): «An Appraisal of Economic Change: Discussion», en *American Economic Review, Papers and Proceedings*.
- (1959): «Wages and Labor Union Action in the Light of Economic Analysis», en Philip D. Bradley, ed., *The Public Stake in Union Power*. Charlottesville: University of Virginia Press.
- Kuznets, Simon (1935): «Relations between Capital Goods and Finished Products in the Business Cycle», en *Economic Essays in Honor of Wesley Clair Mitchell*. Nueva York: Columbia University Press.
- Lachmann, Ludwig M. (1954): «Some Notes on Economic Thought, 1933-53», en *South African Journal of Economics*.
- (1956): *Capital and Its Structure*. Londres: London School of Economics. Reimp., New York University Press, 1981.
- (1958): «Mrs. Robinson on the Accumulation of Capital», en *South African Journal of Economics*.
- Leeman, Wayne A. (1956): «The Limitations of Local Price-Cutting as a Barrier to Entry», en *Journal of Political Economy*.
- Leontief, Wassily W. (1952): «Postulates: Keynes' *General Theory* and the Classicists», en S. Harris, ed., *The New Economics*. Nueva York: Knopf. Reimp., Augustus M. Kelley, 1973.
- Lindahl, Erik (1954): «On Keynes' Economic System-Part I», en *Economic Record*.
- Lindblom, Charles E. (1949): *Unions and Capitalism*. New Haven, Conn.: Yale University Press. Reimp., Shoe String Press, 1970.
- Lopez, Robert Sabatino (1956): «Back to Gold, 1252», en *Economic History Review*.
- Machlup, Fritz (1935): «The Consumption of Capital in Austria», en *Review of Economic Statistics* II.
- (1940): *The Stock Market, Credit, and Capital Formation*. Nueva York: Macmillan.
- (1947): «Monopolistic Wage Determination as a Part of the General Problem of Monopoly», en *Wage Determination and the Economics*

- of Liberalism*. Washington, D.C.: Chamber of Commerce of the United States.
- y Penrose, Edith T. (1950): «The Patent Controversy in the Nineteenth Century», en *Journal of Economic History*.
- (1958): *An Economic Review of the Patent System*. Washington, D.C.: United States Government Printing Office.
- Mackay, Thomas (1896): *Methods of Social Reform*. Londres: John Murray.
- Mandell, Irving (1951): *How to Protect and Patent Your Invention*. Nueva York: Oceana Publishers.
- Marco, Antonio de Viti de (1936): *First Principles of Public Finance*. Londres: Jonathan Cape.
- Margolis, Julius (1935): «A Comment On the Pure Theory of Public Expenditures», en *Review of Economics and Statistics*.
- McCulloch, John Ramsay y McGee, John S. (1958): «Predatory Price-Cutting: The Standard Oil (New Jersey) Case», en *Journal of Law and Economics*.
- Mendershausen, Horst. «The Terms of Soviet-Satellite Trade: A Broadened Analysis.» *Review of Economics and Statistics* (May 1960).
- Millar, Frederick (1891): «The Evils of State Trading as Illustrated by the Post Office», en Thomas Mackay, ed., *A Plea for Liberty*. Nueva York: D. Appleton Co. Reimp., Liberty Fund, 1982.
- Mises, Ludwig von (1946): *Bureaucracy*. New Haven, Conn.: Yale University Press. Reimp., Libertarian Press, 1994 [Trad. esp.: *Burocracia*, 2.ª ed., Unión Editorial, Madrid 2005].
- (1949): *Human Action*. New Haven, Conn.: Yale University Press. Reimp., Ludwig von Mises Institute, 1998 [Trad. esp.: *La Acción Humana*, 10.ª ed., Unión Editorial, Madrid 2011].
- (1951): *Socialism*, New Haven, Conn.: Yale University Press. Reimp., Liberty Fund, 1995 [Trad. esp.: *El socialismo*, 6.ª ed., Unión Editorial, Madrid 2009].
- (1952): «Profit and Loss», en *Planning for Freedom*. South Holland, Ill.: Libertarian Press.
- (1953): *The Theory of Money and Credit*. New Haven, Conn.: Yale University Press. Reimp., Liberty Fund, 1995 [Trad. esp.: *La teoría del dinero y el crédito*, 2.ª ed., Unión Editorial, Madrid 2012].
- (1953): «The Agony of the Welfare State», en *Freeman*.
- (1960): «The Nationalization of Credit», en Louise Sommer, ed., *Essays in European Economic Thought*. Princeton, Nueva Jersey: D. Van Nostrand.
- Mises, Richard von (1957): *Probability, Statistics, and Truth*. Nueva York: Macmillan. Reimp., Dover Publications, 1981.

BIBLIOGRAFÍA

- Mitchell, Wesley C. (1927): *Business Cycles, the Problem and Its Setting*. Nueva York: National Bureau of Economic Research. Reimp., Ayer Publishing, 1975.
- Modigliani, Franco (1960): «Liquidity Preference and the Theory of Interest and Money», en Henry Hazlitt, ed., *The Critics of Keynesian Economics*. Princeton, N.J.: D. Van Nostrand. Reimp., University Press of America, 1983.
- Molinari, Gustave de (1849): «De la production de la sécurité», en *Journal des Economistes*.
- (1849): «Onzième soirée», en *Les soirées de la Rue Saint Lazare*. Paris.
- (1904): *The Society of Tomorrow*. Nueva York: G.P. Putnam's Sons. Reimp., Taylor & Francis, 1972.
- Morris, Newbold y Thomas, Dana Lee (1955): *Let the Chips Fall*. Nueva York: Appleton-Century-Crofts.
- Nelson, Richard R. (1959): «The Economics of Invention: A Survey of the Literature», en *Journal of Business*.
- Neuberger, Egon (1960): «Waiting and the Period of Production: Comment», en *Quarterly Journal of Economics*.
- Nicols, Alfred (1947): «The Rehabilitation of Pure Competition», en *Quarterly Journal of Economics*.
- (1949): «The Development of Monopolistic Competition and the Monopoly Problem», en *Review of Economics and Statistics*.
- (1958): «The Politics of Economic Rationality», en *Social Research*.
- (1958): «The Problem of "Success Indicators" in Soviet Industry», en *Economica*.
- Nurkse, Ragnar (1935): «The Schematic Representation of the Structure of Production», en *Review of Economic Studies* II.
- Nutter, G. Warren (1954): «Competition: Direct and Devious», en *American Economic Review, Papers and Proceedings*.
- (1955): «The Plateau Demand Curve and Utility Theory», en *Journal of Political Economy*.
- O'Leary, Paul M. (1960): «The Scene of the Crime of 1873 Revisited», en *Journal of Political Economy*.
- Oppenheimer, Franz (1928): *The State*. Nueva York: Vanguard Press. Reimp., Transaction Publishers, 1998.
- Padan, R.S. (1901): «Review of C.M. Walsh's *Measurement of General Exchange Value*», en *Journal of Political Economy*.

- Paterson, Isabel (1943): *The God of the Machine*. Nueva York: Putnam's Reimp., Transaction Publishers, 1993.
- Pearce, I.F. y Arney, Lloyd R. (1956-57): «Price Policy with a Branded Product», en *Review of Economic Studies* XXIV.
- (1951): *Economics of the International Patent System*. Baltimore: Johns Hopkins Press.
- Perry, Arthur Latham (1892): *Political Economy*, 21.^a ed., Nueva York: Charles Scribner's Sons. Impresión bajo demanda, 2002.
- Petro, Sylvester (1959): *Power Unlimited*. Nueva York: Ronald Press. Reimp., Greenwood Publishers, 1979.
- Phillips, Charles F. (1955): *Competition? Yes, but...* Nueva York.: Foundation for Economic Education.
- Plant, Arnold (1934): «The Economic Theory concerning Patents for Inventions», en *Economica*.
- Polakoff, Murray E. (1954): «Some Critical Observations on the Major Keynesian Building Blocks», en *Southern Economic Journal*.
- Pound, Roscoe (1958): «Legal Immunities of Labor Unions», en *Labor Unions and Public Policy*. Washington, D.C.: American Enterprise Association.
- Rairikar, R.R. (1953): «Welfare Economics and Welfare Criteria», en *Indian Journal of Economics*.
- Ray, G.F. (1960): «Industrial Planning in Hungary», en *Scottish Journal of Political Economy*.
- Read, Leonard E. (1954): *Government-An Ideal Concept*. Nueva York: Foundation for Economic Education.
- Renshaw, E.F. (1958): «Utility Regulation: A Reexamination», en *Journal of Business*.
- Riemersma, Jelle C. (1955): «Economic Enterprise and Political Powers After the Reformation», en *Economic Development and Cultural Change*.
- Robbins, Lionel (1934): *The Great Depression*. Nueva York: Macmillan. Reimp., Books for Libraries, 1976.
- (1934): «Remarks upon Certain Aspects of the Theory of Costs», en *Economic Journal*.
- Robertson, D.H. (1946): «Mr. Keynes and the Rate of Interest», en W. Fellner y Haley, eds., *Readings in the Theory of Income Distribution*. Philadelphia: Blakiston. Reimp., Richard Irwin, 1963.
- Robinson, Joan (1933): *Economics of Imperfect Competition*. Londres: Macmillan, 1976.
- Rostow, W.W. (1960): *The Stages of Economic Growth*. Cambridge: Cambridge University Press.

BIBLIOGRAFÍA

- (1950): «Review of *Human Action*», en *Faith and Freedom*.
- (1951): «Praxeology: Reply to Mr. Schuller», en *American Economic Review*.
- (1955): «The Railroads of France», en *Ideas on Liberty*.
- (1956): «Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics», en Mary Sennholz, ed., *On Freedom and Free Enterprise: Essays in Honor of Ludwig von Mises*. Princeton, Nueva Jersey.: D. Van Nostrand. Reimp., Rothbard, *The Logic of Action One: Method, Money, and the Austrian School*, Edward Elgar, 1997.
- (1957): «A Reply to Georgist Criticisms», en Foundation for Economic Education. Reimp., Rothbard, *The Logic of Action Two: Applications and Criticism from the Austrian School*, Edward Elgar, 1997.
- (1957): *The Single Tax: Economic and Moral Implications*. Nueva York: Foundation for Economic Education. Reimp., Rothbard, *The Logic of Action Two: Applications and Criticism from the Austrian School*, Edward Elgar, 1997.
- Rothbard, Murray N. (1959): «The Bogey of Administered Prices», en *Freeman*.
- (1958): «Government in Business», en *Essays on Liberty*. Nueva York: Foundation for Economic Education, 1958.
- (1960): «The Mantle of Science», en Helmut Schoeck y James W. Wiggins, eds., *Scientism and Values*. Princeton, Nueva Jersey.: D. Van Nostrand. Reimp., Rothbard, *The Logic of Action One: Money, Method, and the Austrian School*, Edward Elgar, 1997.
- Rueff, Jacques (1960): «The Fallacies of Lord Keynes' General Theory», en Henry Hazlitt, ed., *The Critics of Keynesian Economics*. Princeton, Nueva Jersey.: D. Van Nostrand. Reimp., University Press of America, 1983.
- Russell, Dean (1949): *The TVA Idea*. Nueva York: Foundation for Economic Education.
- Samuelson, Paul A. (1955): «Diagrammatic Exposition of a Theory of Public Expenditure», en *Review of Economics and Statistics*.
- Schmidt, Wilson (1960): «Social Overhead Mythology», en Helmut Schoeck y James W. Wiggins, eds., *Scientism and Values*. Princeton, Nueva Jersey.: D. Van Nostrand. Reimp., Arno Press, 1972.
- Schumpeter, Joseph A. (1942): *Capitalism, Socialism and Democracy*. Nueva York: Harper & Bros. Reimp., Perennial, 1984.
- Scott, Anthony (1955): *Natural Resources: The Economics of Conservation*. Toronto: University of Toronto Press.

- Scoville, John W. y Sargent, Noel, eds. (1942): *Fact and Fancy in the T.N.E.C. Monographs*. Nueva York: National Association of Manufacturers.
- Sears, Marian V. (1956): «The American Businessman at the Turn of the Century», en *Business History Review*.
- Seligman, Edwin R. (1899): *The Shifting and Incidence of Taxation*. Nueva York: Macmillan. Reimp., Augustus M. Kelley, 1969.
- Simon, Yves (1951): *Philosophy of Democratic Government*. Chicago: University of Chicago Press. Reimp., University of Notre Dame Press, 1994.
- Simons, Henry C. (1948): «Some Reflections on Syndicalism», en *Economic Policy for a Free Society*. Chicago: University of Chicago Press.
- Smith, Bradford B. (1955): «Monopoly and Competition», en *Ideas on Liberty* 3.
- Smith, Vera C. (1936): *The Rationale of Central Banking*. Londres: P.S. King and Son. Reimp., Liberty Fund, 1990.
- Solo, Carolyn Shaw (1951): «Innovation in the Capitalist Process: A Critique of the Schumpeterian Theory», en *Quarterly Journal of Economics*.
- Spadaro, Louis M. (1956): «Averages and Aggregates in Economics», en Mary Sennholz, ed., *On Freedom and Free Enterprise: Essays in Honor of Ludwig von Mises*. Princeton, Nueva Jersey: D. Van Nostrand. Reimp., Foundation for Economic Education, 1994.
- Spencer, Herbert (1890): *Social Statics*. Nueva York: D. Appleton & Co. Reimp., Thoemmes Press, 2003.
- Spooner, Lysander (1886): *A Letter to Grover Cleveland*. Boston: B.R. Tucker.
- S.R. (1904): «Spencer As His Own Critic», en *Liberty*.
- Stigles, George S. (1946): *The Theory of Price*. Nueva York: Macmillan. Reimp., Prentice Hall, 1987.
- Sutton, Francis X., Harris, Seymour E., Kaysen, Carl y Tobin, James (1956): *The American Business Creed*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press. Reimp. Schocken Books, 1962.
- Swanson, Ernst W. (1956): «The Economic Stagnation Thesis, Once More», en *Southern Economic Journal*.
- Sylvester, Isaiah W. (1882): *Bullion Certificates as Currency*. Nueva York.
- Taussig, Frank W. (1911): *Principles of Economics*. Nueva York: Macmillan.
- Taylor, Everett Ridley (1954): *Progress Report on a New Bill of Rights*. California: Everett Taylor.
- Tiebout, Charles M. (1956): «A Pure Theory of Local Expenditures», en *Journal of Political Economy*.

BIBLIOGRAFÍA

- Triffin, Robert (1940): *Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Tucker, Benjamin R. (1897): *Instead of a Book*, Nueva York: B.R. Tucker. Reimp., Haskell House Publishers, 1969.
- (1926): *Individual Liberty*. Nueva York: Vanguard Press. Reimp., Revisionist Press, 1972.
- Van Sickle, John V. y Rogge, Benjamin A. (1954): *Introduction to Economics*. Nueva York: D. Van Nostrand.
- Viner, Jacob (1952): *International Trade and Economic Development*. Glencoe, Ill.: Free Press. Reimp., Clarendon Press, 1957.
- Walker, Amasa (1867): *The Science of Wealth*. Boston: Little, Brown & Co. Impresión bajo demanda, 2002.
- Walker, Francis A. (1911): *Political Economy*. Nueva York: Henry Holt & Co. Reimp., Elibron Classics, 2001.
- Warburton, Clark (1953): «Elementary Algebra and the Equation of Exchange», en *American Economic Review*.
- Warren, George F. y Pearson, Frank A. (1933): *Prices*. Nueva York: John Wiley & Sons.
- Wayland, Francis (1854): *The Elements of Political Economy*. Boston: Gould & Lincoln. Reimp., Sheldon, 1886.
- Weiler, E.T. (1952): *The Economic System*. Nueva York: Macmillan.
- Whitney, Simon N. (1953): «Errors in the Concept of Countervailing Power», en *Journal of Business*.
- Wicksteed, Philip H. (1910): *The Common Sense of Political Economy and Selected Papers*, vol. 1, Lionel Robbins, ed., Londres: Routledge and Kegan Paul. Reimp., *Collected Works of Philip Henry Wicksteed*, 5 vols., edición de Ian Steedman. Thoemmes Press, 1999.
- Wieser, Friedrich F. von (1909): «The Theory of Urban Ground Rent», en Louise Sommer, ed., *Essays in European Economic Thought*. Princeton, Nueva Jersey: D. Van Nostrand, 1960.
- (1927): *Social Economics*. Londres: George Allen and Unwin. Reimp., Routledge, 2003.
- Wiles, P.J.D. (1957): «Changing Economic Thought in Poland», en *Oxford Economic Papers*.
- Williams, Roger J. (1953): *Free and Unequal*. Austin: University of Texas Press. Reimp. Liberty Fund, 1979.
- Wilson, George W. (1960): «The Relationship between Output and Employment», en *Review of Economics and Statistics*.

- Wincor, Richard (1950): *How to Secure Copyright*. Nueva York: Oceana Publishers.
- Wootton, Barbara (1959): *Social Science and Social Pathology*. Londres: George Allen and Unwin. Reimp., Greenwood Publishing, 1978.
- Wright, David McCord (1959a): «Regulating Unions», en Philip D. Bradley, ed., *The Public Stake in Union Power*. Charlottesville: University of Virginia Press.
- (1959b): «True Growth Must Come from Freedom», en *Fortune*.
- Wu, Chi-Yuen (1939): *An Outline of International Price Theories*. Londres: George Routledge & Sons.
- Young, Arthur N. (1953): «Saudi Arabian Currency and Finance», en *Middle East Journal*.

Índice de nombres

- Abbott, Lawrence, 169n, 170n,
206n, 239n, 497n, 561
About, Edmond, 392n, 561
Abramovitz, Moses, 505n, 561
Alchian, Armen A., 89n, 561
Allen, Harry Kenneth, 549n, 567
Amey, Lloyd R., 98n, 572
Anderson, Benjamin M., Jr., 354n,
561
Aristóteles, 347
Ashron, Thomas Southcliffe, 502n,
561

Baker, John R., 480n, 561
Barnard, B.W., 312n, 561
Barone, Enrico, 114, 115, 115n
Bassie, V. Lewis, 369n, 561
Bastiat, Frédéric, 458
Bauer, Peter Tomás, 432n, 486n,
487, 488, 489n, 561
Bauer, Raymond A., 499n, 562
Baxter, W.T., 512n
Beckhart, Benjamin Haggott, 323n,
562
Benham, Frederic C. 153n, 154n,
491n, 562
Birks, James, 220n, 562
Blackstone, William, 172n
Böhm-Bawerk, Eugen von, 29-31,
31n, 34, 34n, 35, 35n, 36n,
37n, 85, 100n, 127n, 562, 564
Bornemann, Alfred, 480n
Boulding, Kenneth Ewart, 112n,
151n, 564
Bradley, Philip D., 89n, 222n, 414n,
567, 569
Bresciani-Turroni, Costantino, 539n,
562
Bronfenbrenner, Martin, 217n, 562
Brough, William, 345n, 562
Brown, Harry Gunnison, 175n,
449n, 450n, 455n, 562
Brozen, Yale, 491n, 563
Brunel, I.K., 263
Brutzkus, Boris, 477n, 563
Buchanan, James McGill, 545n,
546n, 563
Buck, Norman S., 155n, 564
Burns, Arthur Frank, 240n

Calhoun, John C., 397n, 398n, 425,
563
Cannan, Edwin, 266n, 391n, 563
Carr, Edward Hallett, 489n, 563
Chamberlin, Edward Hastings,
170n, 173n, 178n, 227n, 229,
230, 230n, 231n, 236, 237,
237n, 238n, 245, 245n, 247,
563
Chandler, Lester Vernon, 274n, 563
Chodorov, Frank, 452n, 469n, 547n,
563
Clark, John Maurice, 231n, 237,
238, 238n, 563

- Clemence, Richard Vernon, 373, 373n
 Coase, Ronald Harry, 98n, 112n, 151n, 564
 Coke, Lord, 172
 Conant, Charles A., 312n, 564
 Coquelin, Charles, 131n, 564
 Crankshaw, Edward, 564
- Dakin, E.F., 370n, 564
 De Marco, Antonio De Viti, 427, 549, 550n
 Dewey, Donald, 154n, 237n, 245n, 564
 Dewey, Edward R., 370n, 564
 Dewing, Arthur Stone, 8n, 209n, 564
 Director, Aaron, 541n, 564
 Domar, Evsey David, 390n
 Doody, Francis Stephen, 373, 373n
 Dorfman, Joseph, 151n, 161n, 564
 Dorfman, Robert, 127n, 564
- Earley, James Stainforth, 98n, 564
 Einaudi, Luigi, 345n, 564
 Ellis, Howard Sylvester, 559n, 564
 Ely, Richard T., 172n, 173n, 564
 Enke, Stephen, 550, 551n, 564
- Fairchild, Fred Rogers, 85n, 155n, 564
 Fay, Charles Norman, 155n, 565
 Fellner, William, 559n, 564, 572
 Ferdinand, George, 541n
 Fetter, Frank Albert, 54n, 98n, 175n, 565
 Fisher, Herbert W., 435n
 Fisher, Irving, 271, 271n, 304, 305, 305n, 306, 308, 346, 346n, 347, 347n, 348-350, 350n, 351-357, 362, 362n, 436, 565
- Fishman, Leo, 379n, 565
 Fleming, Harold, 188n, 565
 Fog, Bjarke, 154n, 565
 Ford, P., 211n, 223n, 227n, 231, 565
 Frankel, S. Herbert, 491n, 565
 Friedman, Milton, 89n, 95n, 100n, 313n, 485n, 488n, 565
 Furniss, Edgar Stephenson, 155n, 564
- Gabor, André, 89n, 244n, 565
 Gaffney, Mason, 454n
 Galbraith, John Kenneth, 245n, 491, 492, 492n, 493, 493n, 494-496, 496n, 497-500, 500n, 501-503, 503n, 504, 504n, 505n, 565
 George, Henry, 255n, 453, 454n, 474n, 556, 565
 Goldblatt, L.D., 400n
 Goldman, Marshall I., 231n, 237n, 499n, 566
 Gordon, Kermit, 245n, 566
 Green, David, Jr., 98n, 566
 Greidanus, Tjardus, 300n, 348n, 354n, 566
 Groseclose, Elgin, 490n
- Haberler, Gottfried von, 116n, 490n, 566
 Hagedorn, George Gerhard, 95n, 96n, 566
 Hahn, Lucien Albert, 296n, 389n
 Haigh, Robert W., 96n
 Haley, Bernard Francis, 432n, 566, 572
 Halm, George, 113n
 Handler, M.S., 187n, 566
 Hansen, Alvin Henry, 373, 375n
 Harper, Floyd Arthur, 72n, 474n, 503n
 Harris, George, 72n

INDICE DE NOMBRES

- Harris, Seymour Edwin, 292n, 504n, 569, 574
 Harriss, Clement Lowell, 432n, 566
 Harrod, Roy Forbes, 21n, 89n, 100n, 241, 241n, 242, 390n, 505n, 566
 Hatch, Azel F., 161n
 Hayek, Friedrich A., *passim*
 Hazlitt, Henry, 113n, 287n, 288n, 292n, 296n, 300n, 384n, 419n, 503n, 567, 568, 571, 573
 Heath, Spencer, 59n, 162n, 173n, 407n, 454n, 455n, 567
 Heflebower, Richard Brooks, 238n, 567
 Hildebrand, George Herbert, 403n
 Hill, Lee H., 60n, 567
 Hirshleifer, Jack, 406n
 Hobbs, Albert H., 72n, 567
 Hodges, John Elton, 98n, 567
 Hoff, Trygve J.B., 113n, 567
 Hook, Charles R., Jr., 60n, 567
 Hume, David, 277, 325
 Hunter, Alex, 169n, 171n, 231n
 Hunter, Merlin Harold, 549n, 567
 Hutt, William Harold, 131, 131n, 132, 133, 155, 223n, 288n, 296n, 302n, 303n, 386, 386n, 567
 Ingram, T. Robert, 474n, 568
 Iserman, Theodore R., 61n, 568
 James, F.E. Skone, 258n, 568
 Jevons, William Stanley, 317n, 324, 324n, 345n, 568
 Johannsen, Oscar B., 312n, 568
 Jouvenel, Bertrand de, 505, 505n, 506n, 553n, 568
 Kaplan, Abraham David Hannath, 155n, 568
 Kaysen, Carl, 504n, 574
 Keith, Robert J., 499n, 568
 Kennedy, Jane, 469n, 568
 Kessel, Reuben A., 253n, 568
 Keynes, John Maynard, 278n, 287n, 289, 291, 292n, 294, 294n, 295, 296, 300n, 301, 303, 304, 375, 377, 380, 380n, 384, 510n, 538n, 568, 569, 572
 Kirby, E. Stuart, 477n, 569
 Klein, Lawrence, 297n
 Knight, Frank Hyneman, 4n, 29, 29n, 46, 46n, 414n, 430, 455n, 569
 Kuznets, Simon S., 373, 373n, 389n, 458n, 569
 Lachmann, Ludwig M., 127n, 234n, 238, 238n, 303, 304n, 400n, 485, 486n, 569
 Lane, Frederic C., 345n, 564
 Leeman, Wayne, 188n, 189, 189n, 190, 190n, 191n, 569
 Leontief, Wassily W., 292n, 297n, 569
 Lindahl, Erik, 292n, 294n, 295n, 297, 297n, 379n, 569
 Lindblom, Charles E., 217n, 569
 Lopez, Robert Sabatino, 345n, 569
 Lutz, Freidrich August, 266n, 563
 Macfie, R.A., 263
 Machlup, Fritz, 28n, 217n, 258n, 263n, 526n, 569
 Mackay, Thomas, 461n, 469n, 570
 Mandell, Irving, 256n, 570
 Margolis, Julius, 551, 570
 Marx, Karl, 490, 499n, 566
 McCulloch, John Ramsay, 570
 McGee, John Seneca, 190n, 570
 McLean, John G., 96n
 Mendershausen, Horst, 478n, 570
 Menger, Carl, 175n

- Mill, John Stuart, 325, 545n
 Millar, Frederick, 570
 Mints, Lloyd Wynn, 266n, 563
 Mises, Ludwig von, *passim*
 Mises, Richard von, 47n, 570
 Mitchell, Wesley Clair, 368n, 389n,
 569, 571
 Modigliani, Franco, 292n, 297, 299,
 299n, 302, 571
 Molinari, Gustave de, 398n, 549,
 549n, 571
 Montaigne, Michel de, 396
 Morris, Newbold, 462n, 571
 Musgrave, Richard Abel, 449n, 563

 Nelson, Richard Robinson, 571
 Neuberger, Egon, 127n, 571
 Nicols, Alfred, 238n, 246n, 571
 Nove, Alec, 477n
 Nurkse, Ragnar, 28n, 571
 Nutter, Gilbert Warren, 89n, 169n,
 238n, 571

 O'Leary, Paul Martin, 343n, 571
 Oppenheimer, Franz, 396n, 571

 Pareto, Vilfredo, 57n
 Paterson, Isabel, 474n, 572
 Pearce, I.F., 89n, 98n, 244n, 565, 572
 Pearson, Frank Ashmore, 370n, 575
 Penrose, Edith Tilton, 258n, 263n,
 570
 Pentecost, Hugh, 557n
 Perry, Arthur Latham, 148n, 173n,
 572
 Petro, Sylvester, 222n, 414n, 572
 Phillips, Charles F., 187n, 572
 Pierson, Nicolaas Gerard, 113n
 Pigou, Arthur Cecil, 356, 375, 557,
 559n
 Plant, Arnold, 263, 263n, 572

 Polakoff, Murray Emanuel, 379n,
 572
 Pound, Roscoe, 414n, 572
 Proudhon, Pierre Joseph, 543

 Raico, Ralph, 457n
 Rairikar, B.R., 122n, 572
 Ray, G.F., 477n, 489n, 572
 Read, Leonard Edward, 312n, 572
 Renshaw, Edward F., 38n, 572
 Riemersma, Jelle C., 345n, 491n,
 564, 572
 Riesman, David, 505n
 Rippy, J. Fred, 490n
 Robbins, Lionel, 88n, 89n, 114,
 115n, 152n, 526n, 572, 575
 Robertson, Dennis Holme, 300n,
 356, 572
 Robinson, Eduard Austin Gossage,
 263
 Robinson, Joan, Mrs., 127n, 171n,
 227n, 229, 232n, 251n, 326,
 569, 572
 Rogge, Benjamin A., 73n, 575
 Root, E. Merrill, 392
 Rostow, Walt Whitman, 490, 490n,
 491n, 572
 Rothbard, Murray Newton, xv,
 166n, 219n, 395n, 398n, 399n,
 403n, 455n, 463n, 470n, 488n,
 497n, 547n, 550n, 573
 Rueff, Jacques, 287n, 573
 Russell, Dean, 209n, 573

 Samuelson, Paul, 550, 550n, 551,
 551n, 573
 Sargent, Noel, 167n, 574
 Sawers, David, 480n, 568
 Schmidt, Wilson Emerson, 491n,
 573
 Schoeck, Helmut, 562, 573

INDICE DE NOMBRES

- Schuller, George J., 404, 404n
 Schumpeter, Joseph, 40, 237, 238n,
 370, 370n, 371-373, 373n, 374,
 389, 399n, 403, 403n, 404,
 492n, 573
 Scott, Anthony, 89n, 368, 573
 Scoville, John W., 167n, 192n, 574
 Sears, Marian V., 190n, 574
 Seligman, Edwin Robert Anderson,
 445n, 574
 Sennholz, Mary, 573, 574
 Shelly, Thomas J., 85n, 564
 Shoup, Carl Sumner, 449n, 563
 Simon, Yves, 396n, 574
 Simons, Henry Calvert, 217n, 574
 Smith, Adam, 442n, 547
 Smith, Bradford Bixby, 192n, 574
 Smith, Vera C., 531n, 574
 Solo, Carolyn Shaw, 374n, 574
 Sommer, Louise, 454n, 505n, 570,
 575
 Spadaro, Louis M., 354n, 574
 Spencer, Herbert, 72n, 574
 Spooner, Lysander, 312n, 574
 Stigler, George Joseph, 86, 86n, 87n,
 91, 91n, 94, 94n, 112n, 151n,
 245n, 564
 Stillerman, Richard, 480n
 Stocking, George Ward, 238n, 567
 Stokes, William Sylvane, 490n
 Sutton, Francis X., 504n, 574
 Swanson, Ernst, 371n, 574
 Sylvester, Isaiah W., 345n, 574
 Taussig, Frank W., 574
 Taylor, Everett Ridley, 312n, 574
 Thirlby, G.F., 98n
 Thomas, Dana Lee, 462n
 Tiebout, Charles Mills, 552, 574
 Tobin, James, 504n, 565, 574
 Triffin, Robert, 227n, 232n, 575
 Tucker, Benjamin R., 160, 161n,
 312n, 474n, 475n, 557n, 574,
 575
 Van Sickle, John Valentine, 73n, 575
 Veblen, Thorstein Bunde, 151n
 Viner, Jacob, 490n, 575
 Walker, Amasa, 532, 532n, 575
 Walker, Francis Amasa, 173n, 575
 Walras, Léon, 57n
 Walsh, Correa Moylan, 361n, 571
 Warburton, Clark, 575
 Warren, George Frederick, 370n,
 575
 Wayland, Francis, 173, 173n, 575
 Weil, A. Leo, 172n, 173n
 Weiler, Emmanuel Thornton, 86,
 86n, 575
 White, Horace, 34, 35
 Whitney, Simon Newcombe, 245n,
 575
 Wicksell, Knut, 521n
 Wicksteed, Philip Henry, 249n, 575
 Wieser, Friedrich Freiherr von, 154n,
 175n, 453n, 575
 Wiggins, James W., 399n, 486n,
 489, 489n, 490n, 491n, 562, 573
 Wiles, Peter J.D., 477n, 478n, 575
 Williams, Roger J., 72n, 575
 Wilson, George W., 292n, 575
 Wincor, Richard, 256n, 576
 Wright, David McCord, 221n, 245n,
 491n, 576
 Wootton, Barbara, 461n, 576
 Wu, Chi-Yuen, 119n, 333n, 576
 Yamey, Basil S., 486n, 488n, 489n,
 561
 Yeager, Leland Bennett, 390n
 Young, Arthur N., 345n, 576