

MURRAY N. ROTHBARD

EL HOMBRE, LA ECONOMÍA Y EL ESTADO

Tratado sobre principios de economía

Volumen I



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 1. 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	319
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	369
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

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	
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 matematización 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 estudiante 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), Schmidt (1991), Nozick (1974), Benson (1998), Narveson (1988), Hoppe (1986/1996), Block (1983), Holcombe (1989/1998) y Sowell (1980).

Ludwig von 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 herramental 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 Sciencies 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 británicos, 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 rastreáramos 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 «estaré 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.*

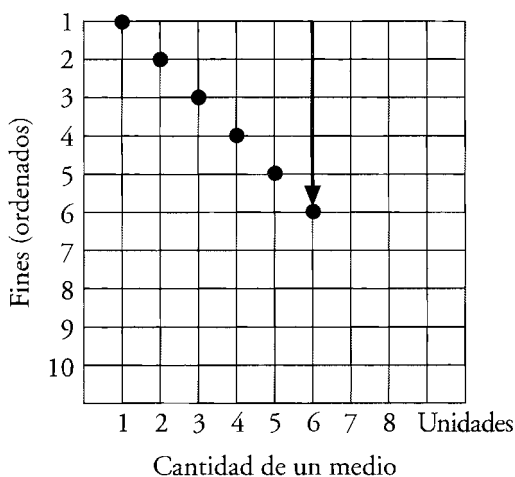
Consideremos ahora la oferta desde el punto de vista de una posible *disminución*, en vez de un aumento. Supongamos que un hombre tiene seis caballos (intercambiables entre sí), que utiliza para satisfacer sus necesidades, y que se ve obligado a deshacerse de uno de ellos. Obviamente, este *stock* más 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 desistir 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

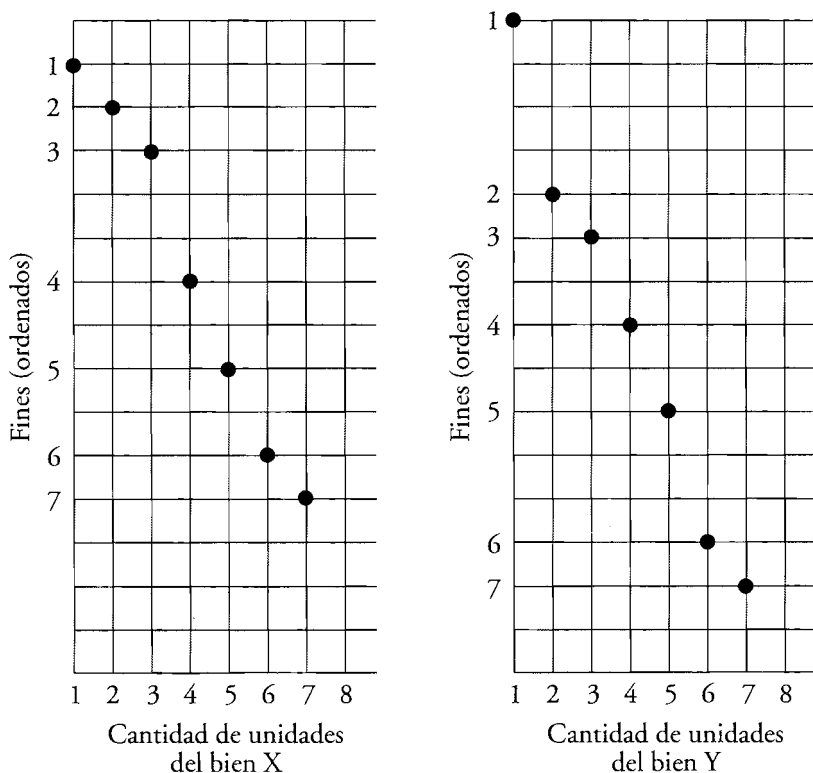
la ley de la utilidad marginal en tal caso? Sí, ya que entonces consideramos que la oferta consta de *una unidad*. En este caso la unidad marginal es igual al *stock* total que el sujeto posee o desea. El valor de la unidad marginal es igual al *primero de los fines que el bien total puede satisfacer*. 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 I); luego los fines X-1, X-2 y X-3 (los caballos 1, 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 b unidades</i>	<i>Factor X a unidades</i>	<i>Producto total p unidades</i>	<i>Producto medio p/a</i>	<i>Producto marginal $\Delta p/\Delta a$</i>
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 cigarros 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 náufrago 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 decimoprimer, 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 actuales 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 le 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 periodo 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 *fin*es 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 *fin*es 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. Ciertamente 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.

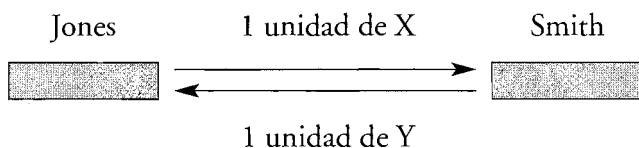
Por lo tanto, las condiciones del intercambio son: que los bienes sean valorados en orden inverso por las dos partes y que cada una de ellas *conozca* de la existencia de la otra y de los bienes que posee. Sin conocimiento de los activos de la otra persona, no podría ocurrir intercambio alguno.

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

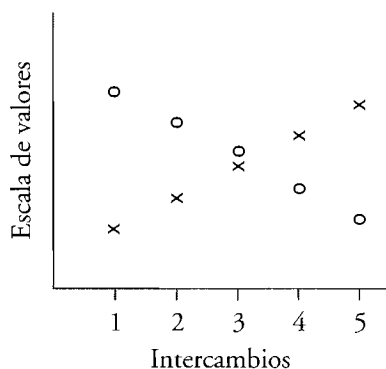
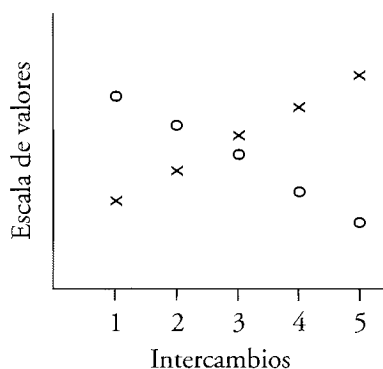


FIGURA 2

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

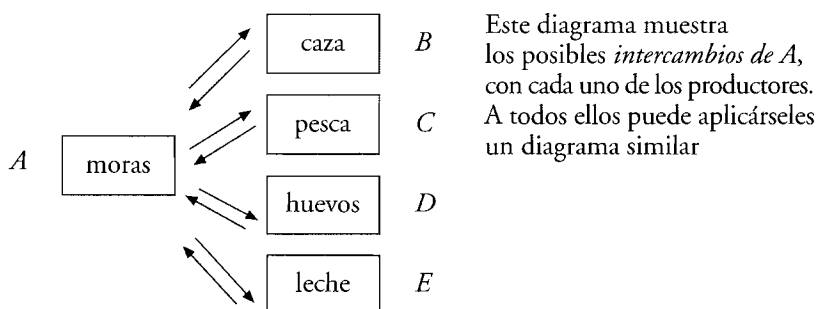
17. Kenneth E. Boulding, *Economic Analysis* (primera edición, Harper & Bros, Nueva York, 1941), p. 30; también *ibid*, pp. 22-32.

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?

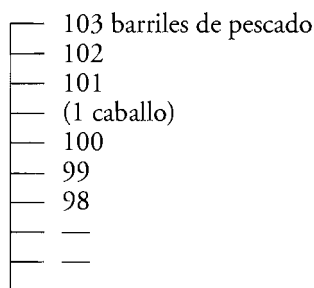
Un individuo decidirá si realiza o no un intercambio sobre la base de las posiciones relativas de los dos bienes en su escala de valores. Por lo tanto, supongamos que la escala de valores de Smith, que es el dueño de los barriles de pescado, sea la siguiente (figura 4).

(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.

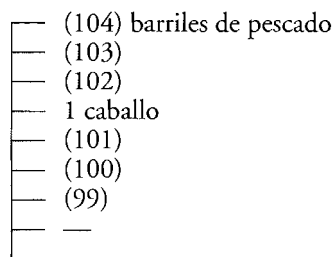
22. Cf. Böhm-Bawerk, pp. 195-222. También véase Fetter, *op. cit.*, pp. 42-72; y Menger, *op. cit.*, pp. 191-97.

FIGURA 4
ESCALA DE VALORES DE SMITH



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

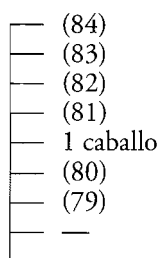
FIGURA 5
ESCALA DE VALORES DE JOHNSON



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

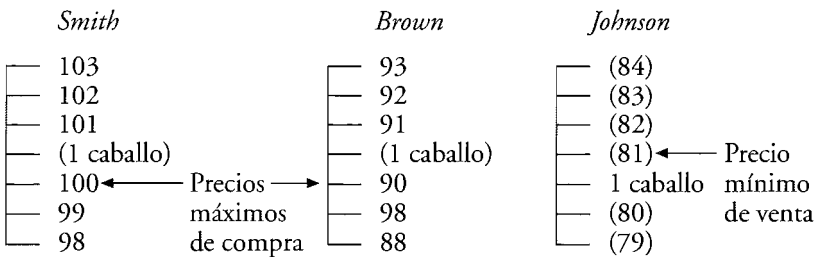


Johnson venderá el caballo por 81 barriles de pescado o por cualquier cantidad superior a esa. Este es, entonces, el precio mínimo de venta del caballo. ¿Cuál será el precio del caballo (y recíprocamente, del pescado) al que llegarán, de acuerdo con sus respectivas escalas de valores, Johnson y Smith? (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>
$\begin{bmatrix} 101 \\ (1 \text{ caballo}) \\ 100 \end{bmatrix}$	$\begin{bmatrix} 100 \\ (1 \text{ caballo}) \\ 99 \end{bmatrix}$	$\begin{bmatrix} 98 \\ (1 \text{ caballo}) \\ 97 \end{bmatrix}$	$\begin{bmatrix} 95 \\ (1 \text{ caballo}) \\ 94 \end{bmatrix}$	$\begin{bmatrix} 91 \\ (1 \text{ caballo}) \\ 90 \end{bmatrix}$

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 sobrepujar 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.

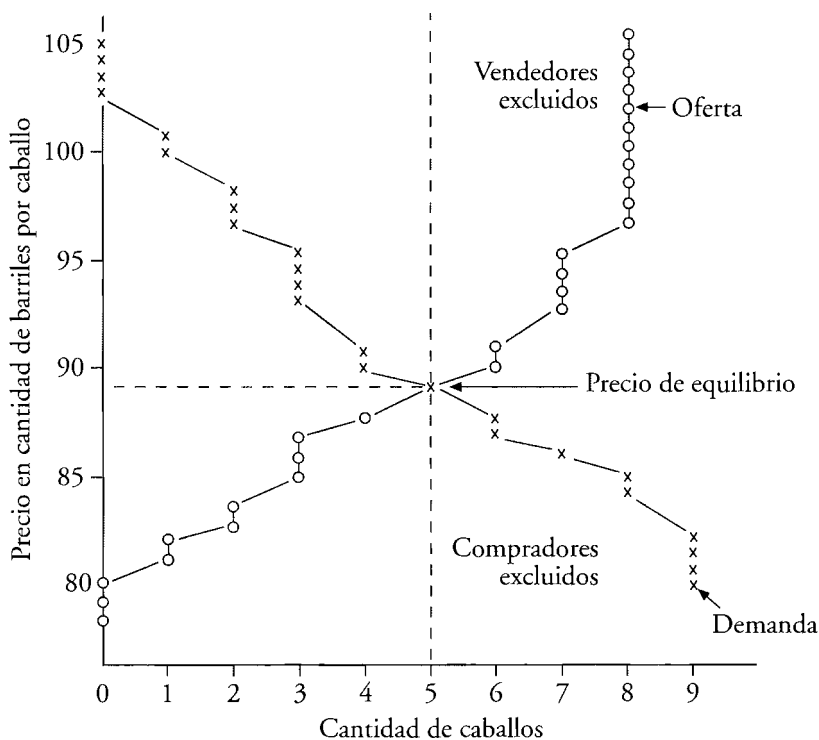
Una vez establecido el precio de mercado, *este regirá sobre todo el mercado*. Esto resulta claro debido al hecho de que todos los compradores y vendedores tenderán a intercambiar al mismo precio que sus competidores marginales. Siempre existirá en el mercado la tendencia a establecer solo un precio 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.

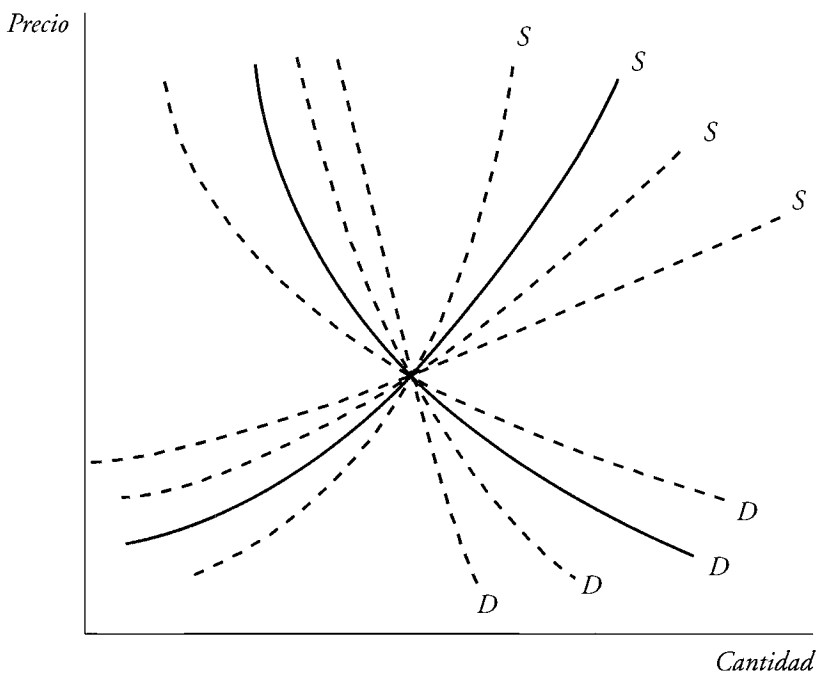
La tabulación de las ofertas a cada precio se denomina *cuadro de la oferta*, mientras que su representación gráfica, que presentamos aquí, para mayor claridad, con los puntos unidos, se conoce como *curva de oferta*. Análogamente, la tabulación de la demanda se denomina *cuadro de la demanda*, y su 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,

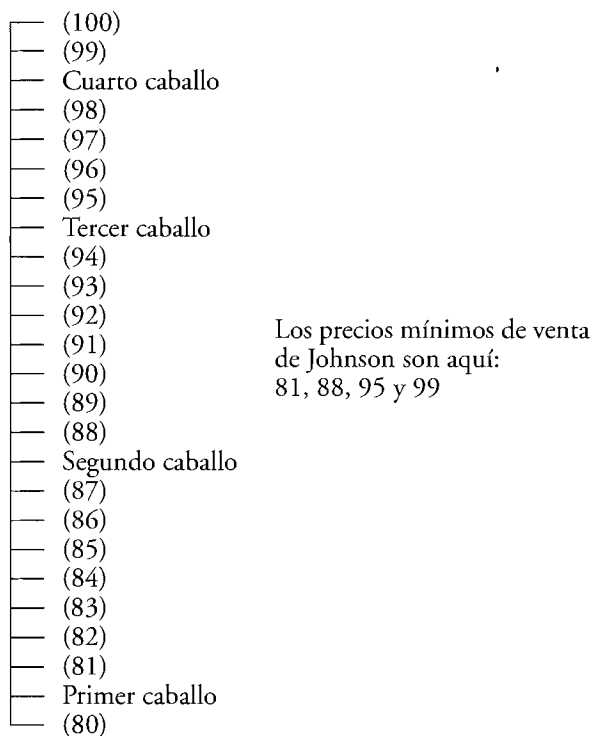
de cada caballo después de vender el primer caballo), será mayor que la utilidad marginal del primero. Esto es cierto aunque cada caballo pueda prestar el mismo servicio. De la misma manera, el valor del tercer caballo entregado será aun mayor. Por otra parte, mientras la utilidad marginal de cada caballo 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*

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.

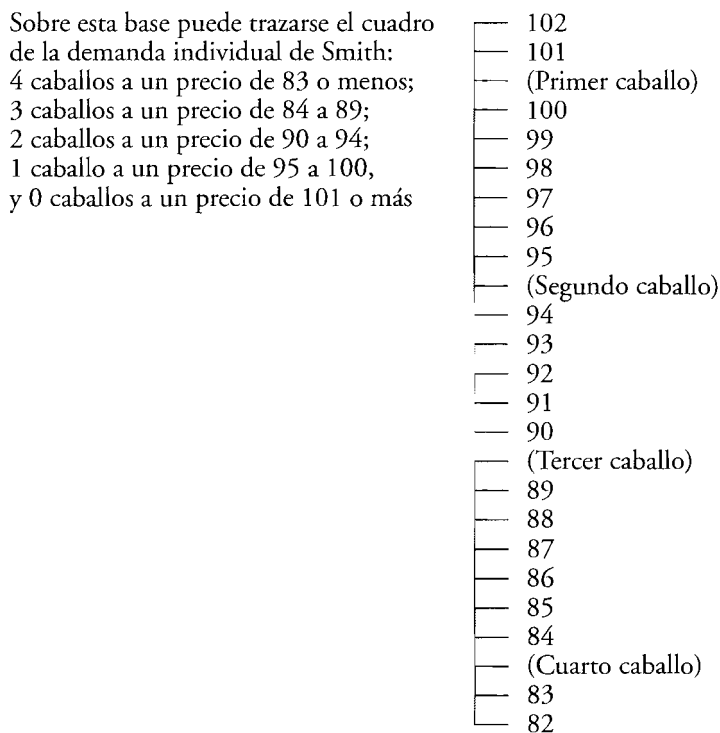
Sucede exactamente lo contrario en el caso de la demanda. Supongamos que los compradores pudieran adquirir cualquier cantidad de caballos. Recordemos que el precio máximo de compra de Smith por el primer caballo era de 100 barriles de pescado. Si desea comprar otro caballo, la utilidad marginal del segundo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

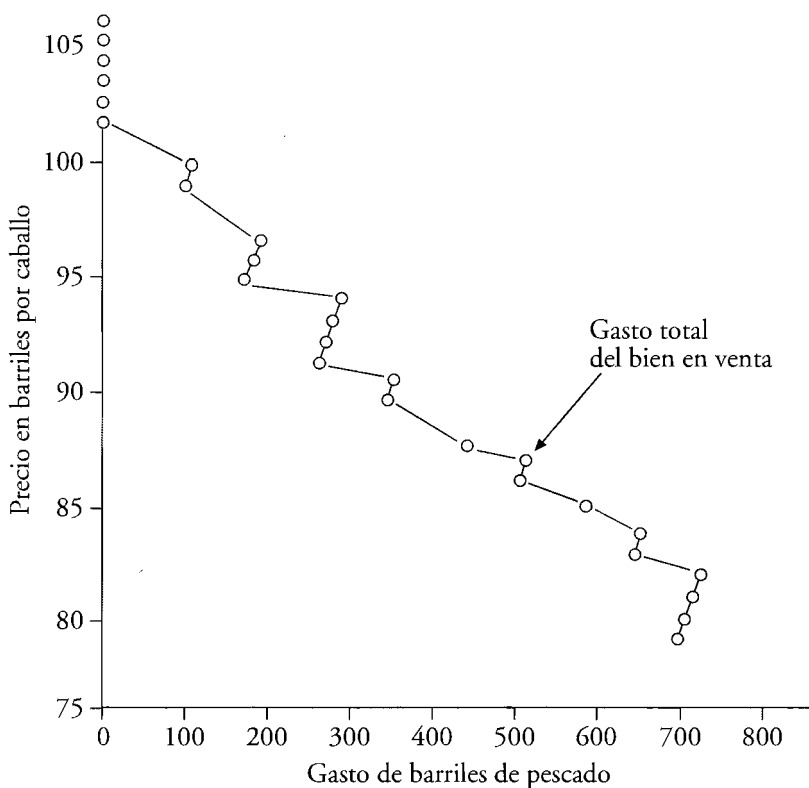
CUADRO 2

<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

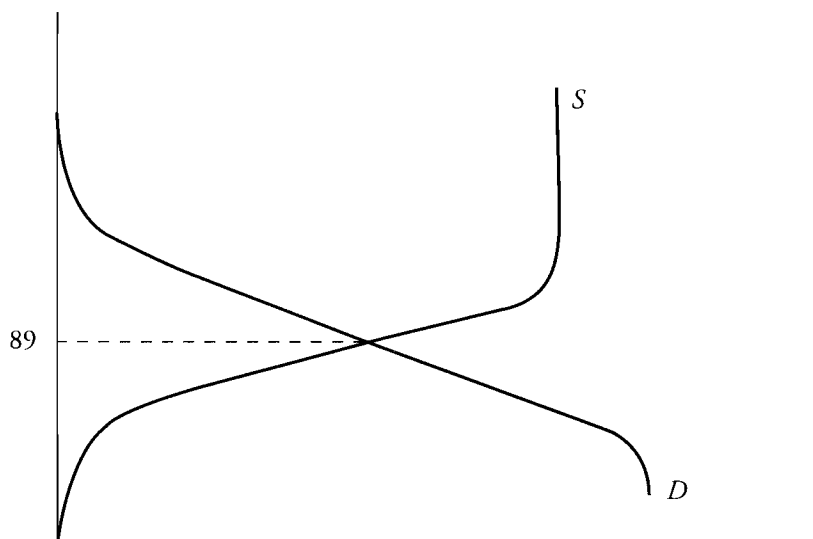
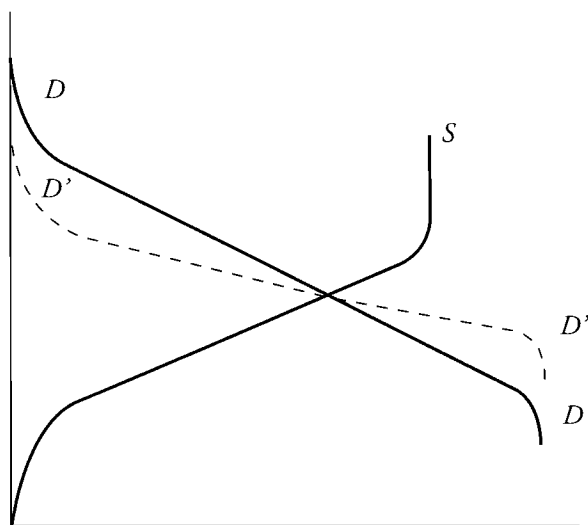


FIGURA 15
CURVA DE DEMANDA MODIFICADA POR LA ESPECULACIÓN

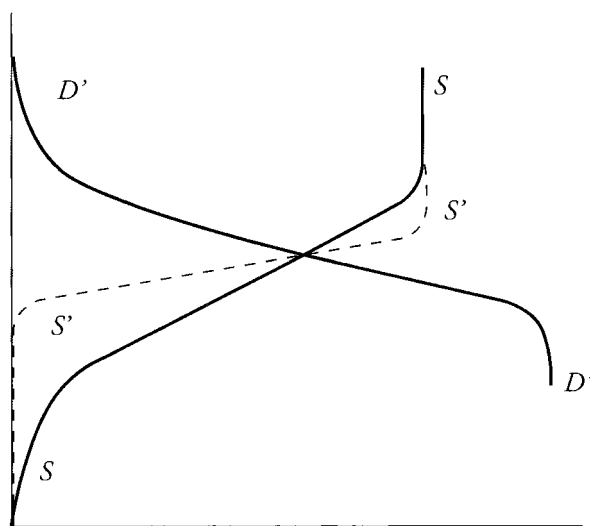


Por lo tanto, la inclusión del valor de cambio puede hacer disminuir la demanda por encima del precio de equilibrio que se prevé, y aumentarla por debajo de ese precio, aunque la demanda final al precio de equilibrio resulte ser la misma.

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 $S'S'$.

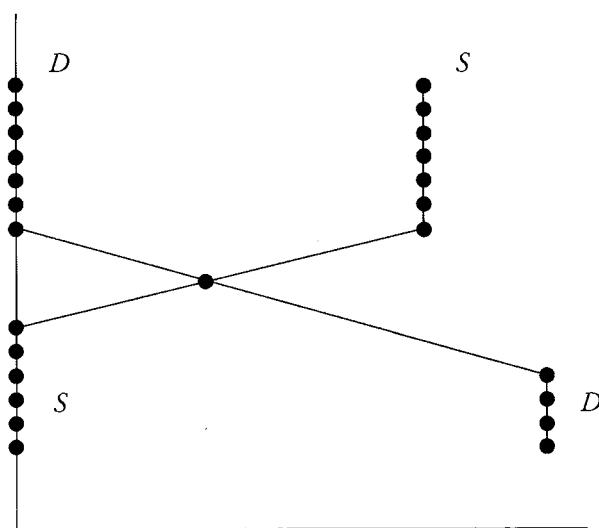
FIGURA 16
CURVA DE OFERTA MODIFICADA POR LA ESPECULACIÓN



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 acen tuados serán los sobrantes y los faltantes y más rápido se establecerá el precio final.

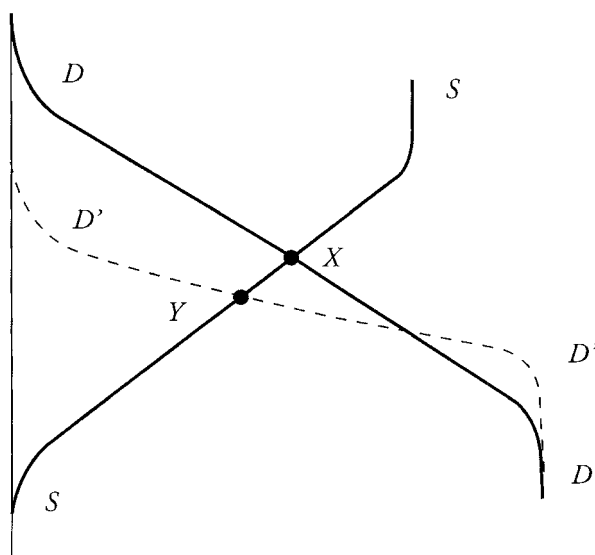
FIGURA 17
PREVISIONES UNÁNIMEMENTE CORRECTAS
DEL PRECIO FINAL



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

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.

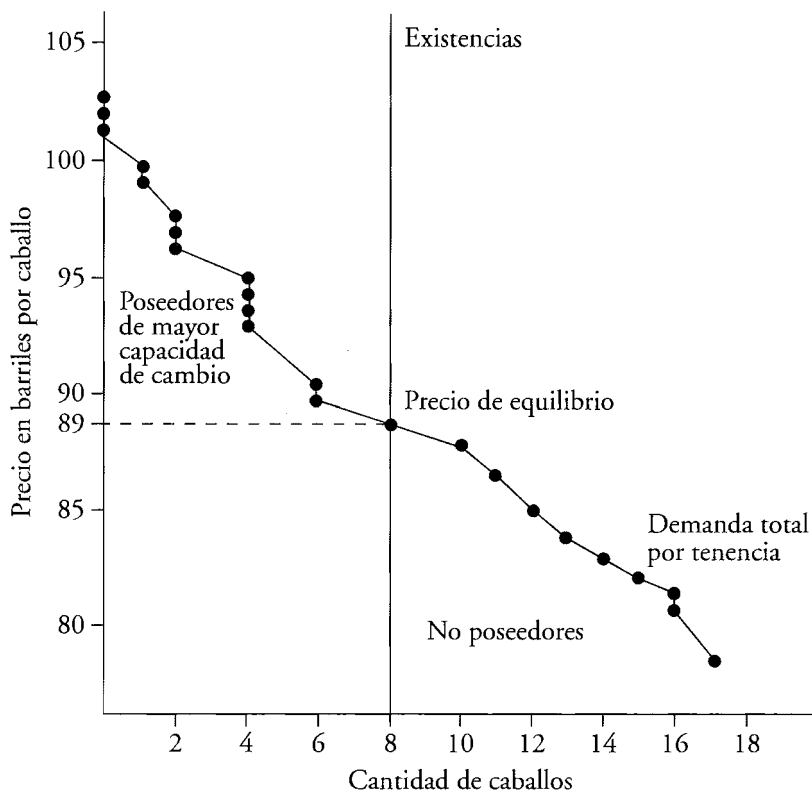
El cuadro 3 muestra la demanda total por tenencia que se deriva de los cuadros de oferta y demanda proporcionados en el cuadro 1; también muestra las existencias totales que, por el momento, se consideran fijas. La figura 19 representa la demanda total por tenencia y las existencias totales.

CUADRO 3

<i>Demanda</i>			<i>Demanda</i>		
	<i>total</i>			<i>total</i>	
<i>Precio</i>	<i>por</i>	<i>Existencias</i>	<i>Precio</i>	<i>por</i>	<i>Existencias</i>
	<i>tenencia</i>	<i>totales</i>		<i>tenencia</i>	<i>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».

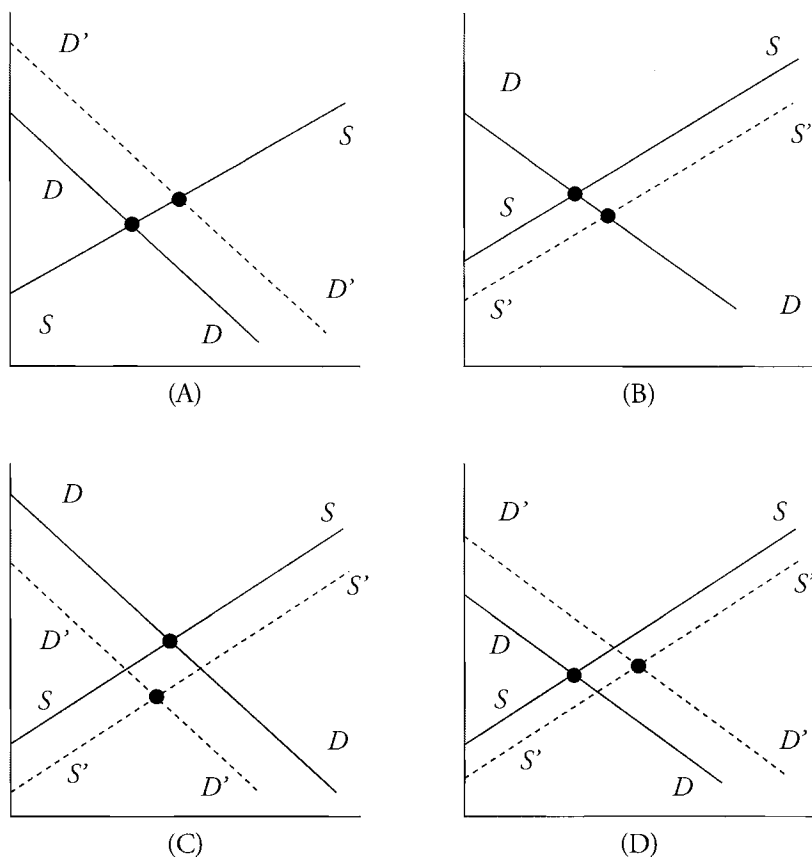
En todos estos diagramas se han usado líneas rectas solo por conveniencia, ya que pueden tener cualquier forma, siempre que se cumplan las condiciones mencionadas respecto de las inclinaciones de las curvas (inclinación descendente hacia la derecha en las curvas de demanda, etc.).

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

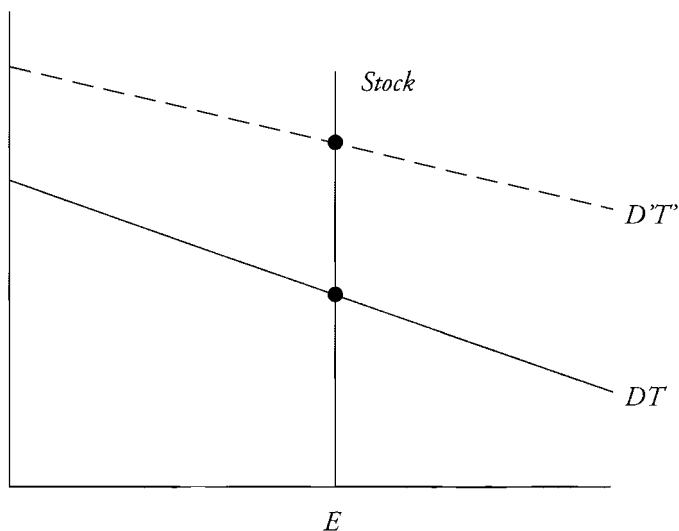
de pescado en un mercado en el cual esto no ocurría antes, se amplían las oportunidades de intercambiar pescado, y esto resultará en una declinación general de la curva de demanda de *caballos* en términos de pescado.

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.

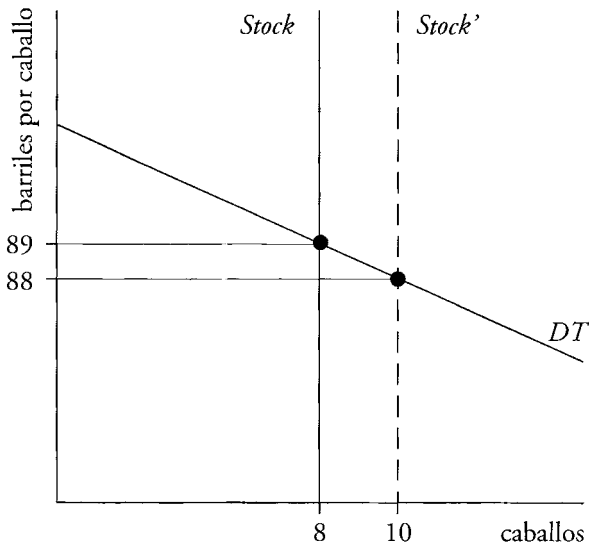
Desde el comienzo del análisis de la oferta y la demanda hasta este punto hemos dado por sentado que las existencias físicas son constantes. Por lo tanto, hemos supuesto un *stock* de ocho caballos y hemos considerado los principios según los cuales este *stock* pasará a manos de diferentes poseedores.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

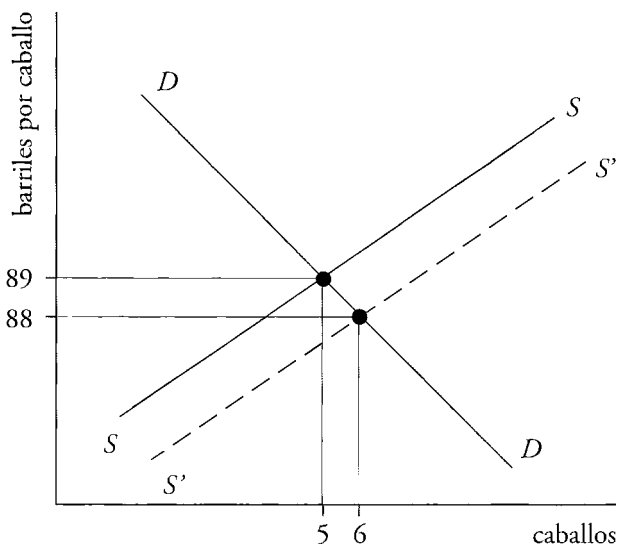
La situación puede ser representada como lo muestra la figura 23.

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

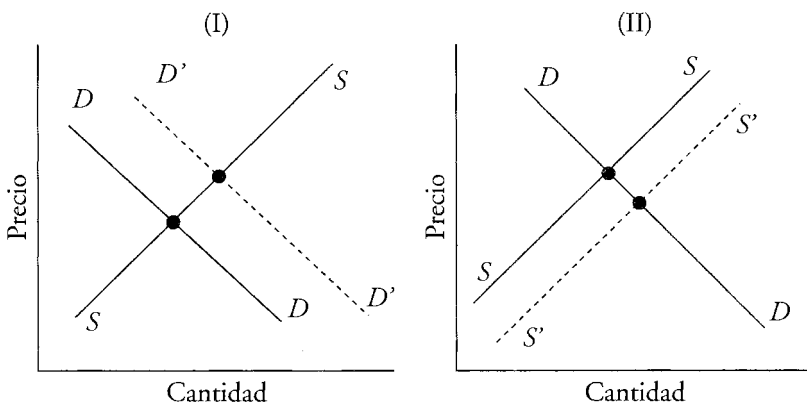
serán demandadas a cada precio hipotético. Esta «variación hacia la derecha de la curva de demanda» siempre tiende a causar un aumento en el precio.

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

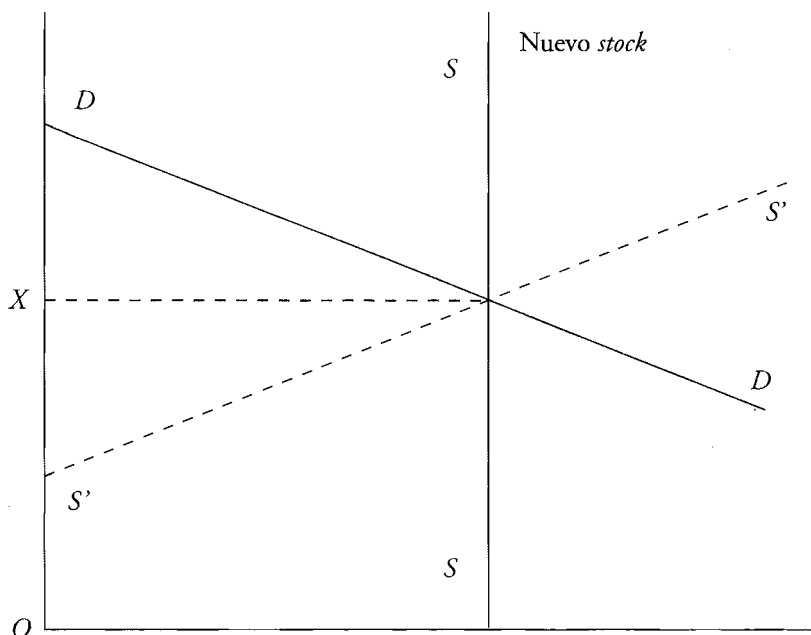
30. *El agregado* de los cuadros de oferta puede entenderse fácilmente: si a un precio *X*, los vendedores de clase (*a*) proveerán *T* toneladas de un bien y los de clase (*b*) proporcionarán *T'* toneladas, la oferta total del mercado para ese precio es *T + T'* toneladas. El mismo proceso se da para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

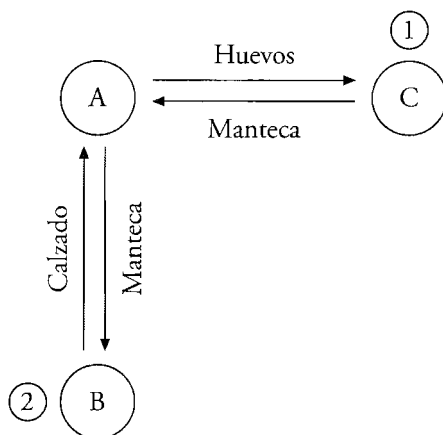
2. LA APARICIÓN DEL INTERCAMBIO INDIRECTO

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



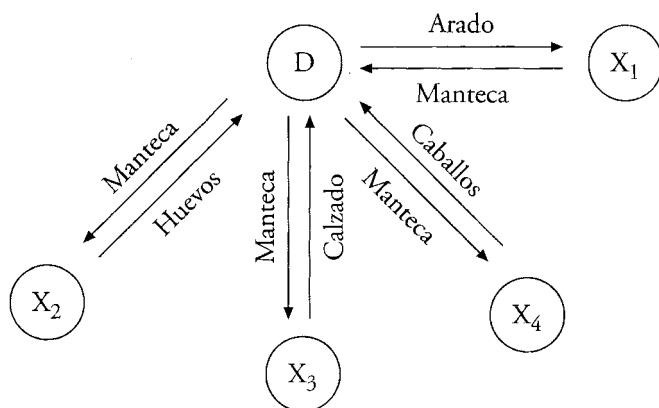
se la divide en partes más pequeñas. Ahora D usa la manteca como medio de intercambio indirecto para obtener los diversos productos que desea consumir.

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>
<i>Bienes de producción,</i>	Trabajo
Trabajo	Tierra
Tierra	Bienes de capital
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 Schpick 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>
	28 onzas de oro	Alquiler de tierra al Sr. Jones.
<i>COMPRADO</i>	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.
	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:

Mes de septiembre de 1961-James Brown.	
<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.

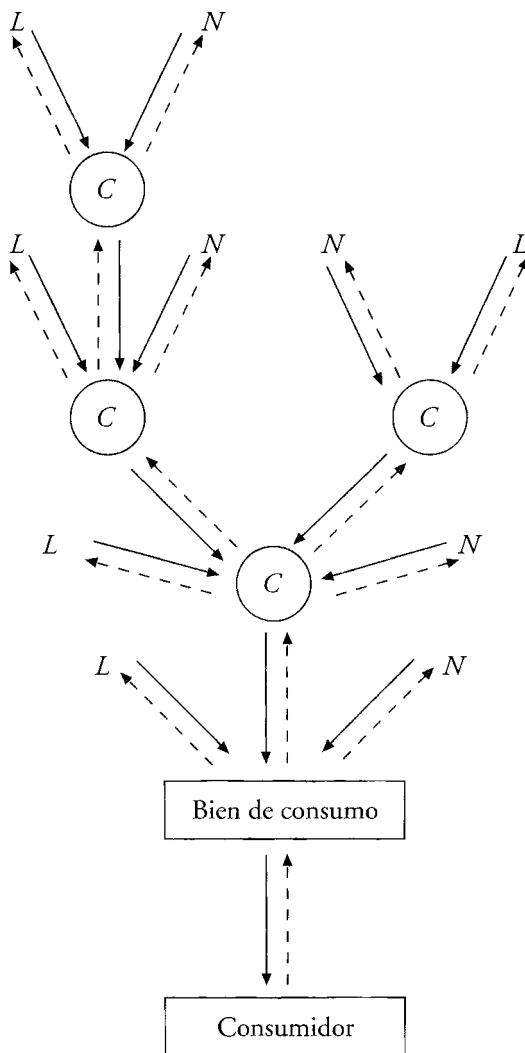
producir un bien de capital, el supuesto productor debe obtener previamente la tierra, el trabajo y los bienes de capital necesarios. Cada productor individual (o grupo de individuos asociados) obtiene los factores necesarios y los combina para después producir un bien de capital. Este proceso es repetido 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

<i>Mes de septiembre de 1961-James Brown</i>	
<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
	Entretencimientos..... 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.

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 «intercachable» 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 sobremedida. Hemos visto en el capítulo 1 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 «auto-empleo» 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 auto-empleo 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 su 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:

$$\frac{15 \text{ onzas}}{3 \text{ caballos}} = \frac{5 \text{ onzas}}{1 \text{ caballo}}$$

$$\frac{5 \text{ onzas}}{100 \text{ barriles de pescado}} = \frac{1 \text{ onza}}{20 \text{ barriles de pescado}} = \frac{1/20 \text{ de onza}}{1 \text{ barril de pescado}}$$

$$\frac{1/8 \text{ de onza}}{2 \text{ docenas de huevos}} = \frac{1/16 \text{ de onza}}{1 \text{ docena de huevos}}$$

$$\frac{24 \text{ onzas}}{8 \text{ horas de trabajo del Sr. X}} = \frac{3 \text{ onzas}}{1 \text{ hora de trabajo del Sr. X}}$$

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

PRECIO DE MERCADO <i>Granos de oro por cada kilogramo de manteca</i>	CANTIDAD DEMANDADA (ADQUIRIDA) <i>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		

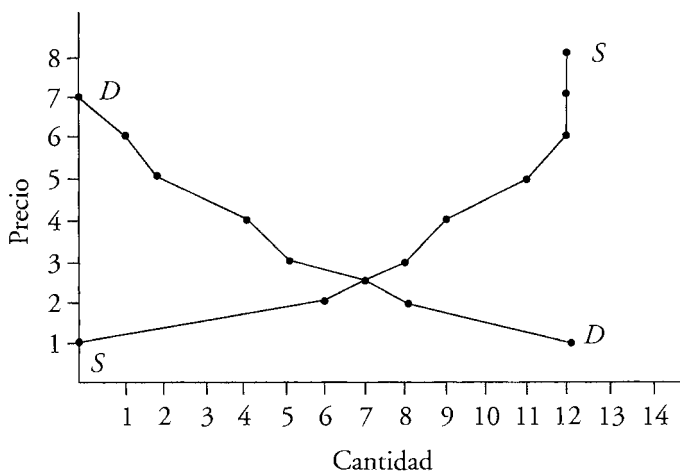
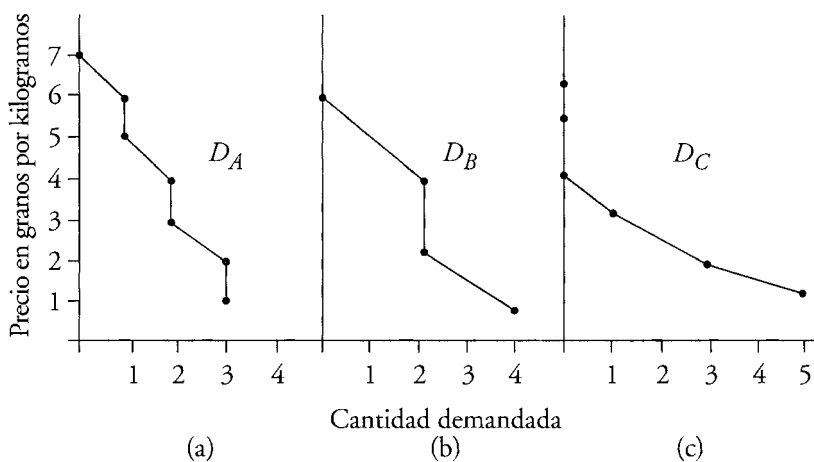
CUADRO 3

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:

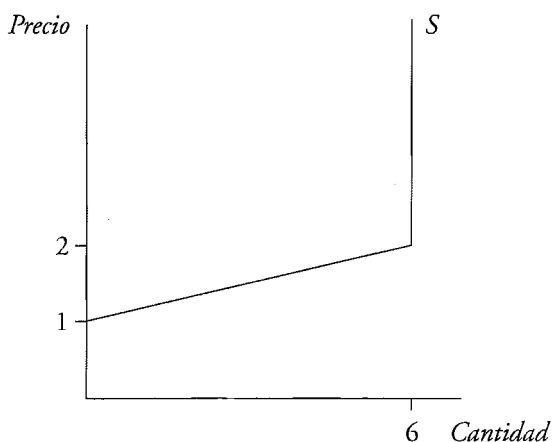
Vendedor Y

- (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

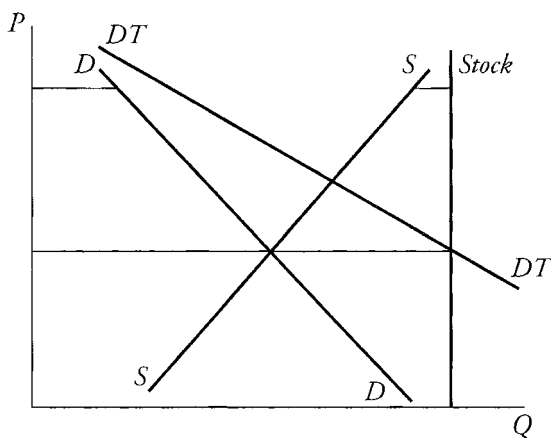
5. Se recomienda al lector remitirse a la sección sobre «El *stock* y la demanda total» expuesta en el capítulo 2.

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*.

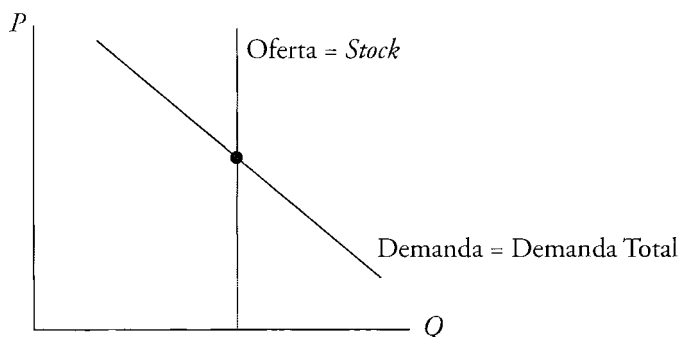
Si no hay demanda por retención, la curva de oferta será vertical e igual a las existencias disponibles. En ese caso el diagrama será como se muestra en la figura 4.

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.

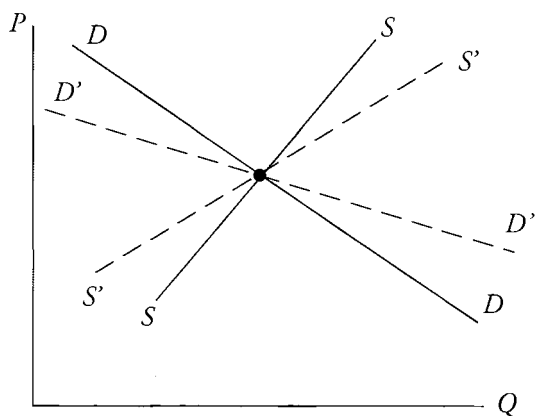
Vimos también que los principales errores en los que se incurre en la especulación tienden en forma inexorable a autocorregirse. Si las curvas de oferta y demanda con especulación ($D'D'$ - $S'S'$) no estiman el precio de equilibrio correctamente y, en consecuencia, se cortan en otro precio, entonces 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
— 4 granos	— 5 granos	— 3 1/2 granos
— 3 1/2 granos	— (1 docena	— 3 granos
— (1 docena	de huevos)	— (1 docena
de huevos)	— 4 1/2 granos	de huevos)
— 3 granos	— 4 granos	— 2 1/2 granos
— 2 1/2 granos	— 3 1/2 granos	
	— 3 granos	
	— 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 $3 \frac{1}{2}$ 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 $4 \frac{1}{2}$ 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 $4 \frac{1}{2}$ granos y A prefiera los $3 \frac{1}{2}$ 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 $4 \frac{1}{2}$ 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 prerequisite 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}

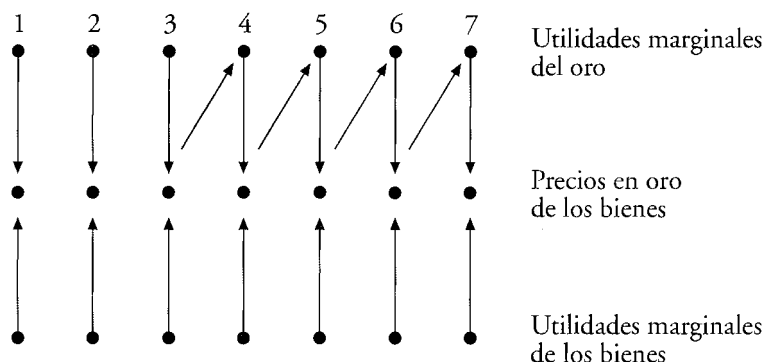
El patrón causal-temporal de la regresión puede esquematizarse de la manera que se presenta en el diagrama de la figura 6. La secuencia diaria está identificada como 1, 2, 3, etc., y para cada período las flechas denotan los factores que determinan los precios en oro del mercado. Para cada periodo, los 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: *cuan-
tos 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 defi-
nición, 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 produc-
ción) 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 dismi-
nución 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», *Studium 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 descrédito puramente asertivo y no fundamentado sobre la importancia de Böhm-Bawerk como economista, véase Howard S. Ellis, su reseña del libro de Schumpeter, en *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.

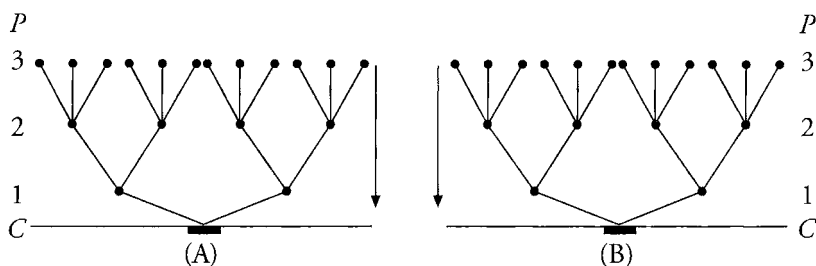
Ahora consideremos por un momento un mundo donde cada bien es producido *solo* por varios factores *específicos*. En este mundo, un mundo que es imaginable aunque bastante diferente del nuestro, cada persona, cada pedazo de tierra, cada bien de capital, se destinaría a la producción de un bien en particular. 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

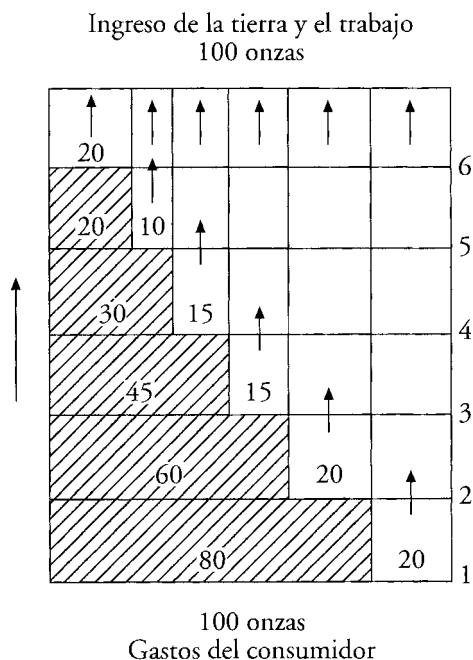
El ingreso de cada bien de capital será, entonces, de cinco dueños de factores en el segundo nivel de producción.

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.

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 *específicos* 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 inespecífico*. 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 involucren 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, «Genesis 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 teóricas 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).

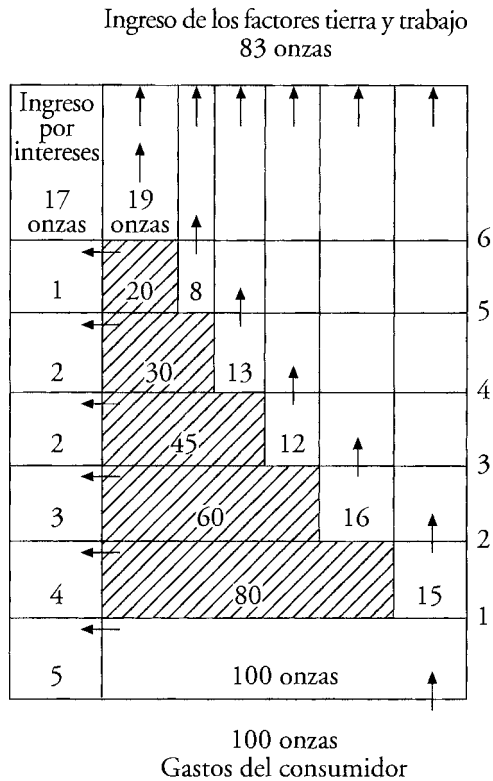
especial acerca de la cantidad de etapas que se llevan a cabo o de cuáles son los intervalos entre cada una de ellas. Por simple conveniencia, retomemos nuestro ejemplo representado en el diagrama de la figura 2 del capítulo 5. Supondremos que en cada línea marcada del diagrama se lleva a cabo un intercambio 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 *inciertas*. 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 prefiramos. 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

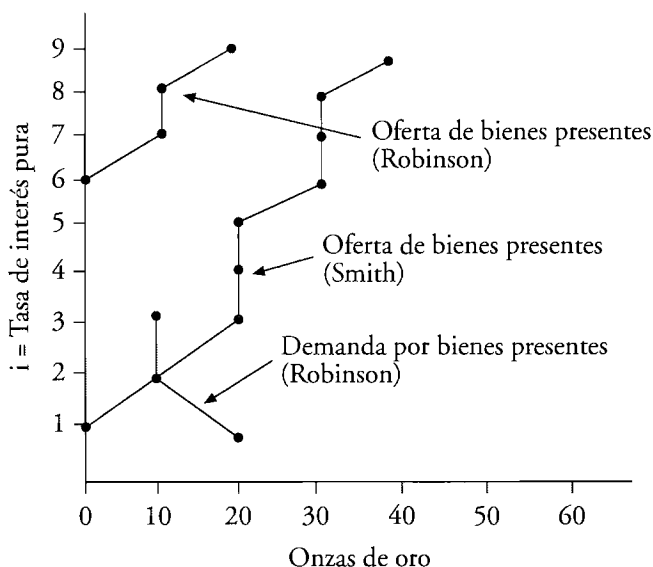
de interés del 9%, 19 onzas de dinero futuro se encuentran por encima de la segunda unidad de 10 onzas de dinero presente y, por lo tanto, arriba de la primera unidad. A esta tasa de interés, su oferta de dinero presente en el mercado temporal (sus ahorros) será igual a 20 onzas. Puesto que su valoración 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.

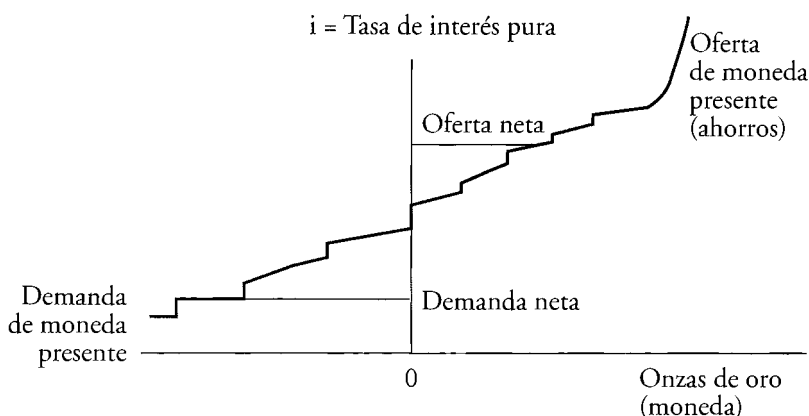
En el otro extremo de la escala, el hecho mismo de la preferencia temporal implicará que, a una tasa de interés mínima, el individuo no ahorrará nada. El punto en el que la curva de oferta toque al eje vertical dependerá de las valoraciones del individuo, y debe hacerlo como resultado de la acción de 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

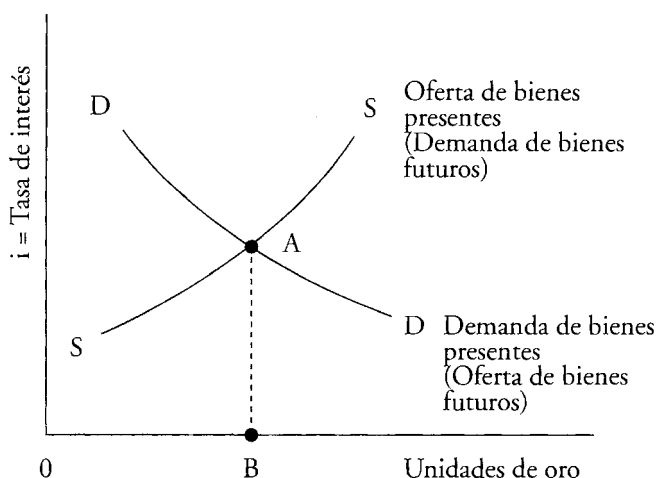


Cada individuo tiene un tipo similar de escala de mercado temporal, que refleja su particular escala de valores. La escala de cada uno será tal que, a tasas de interés mayores, habrá una mayor tendencia hacia el ahorro neto, y a tasas de interés menores, menor será el ahorro, hasta que el individuo se 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.

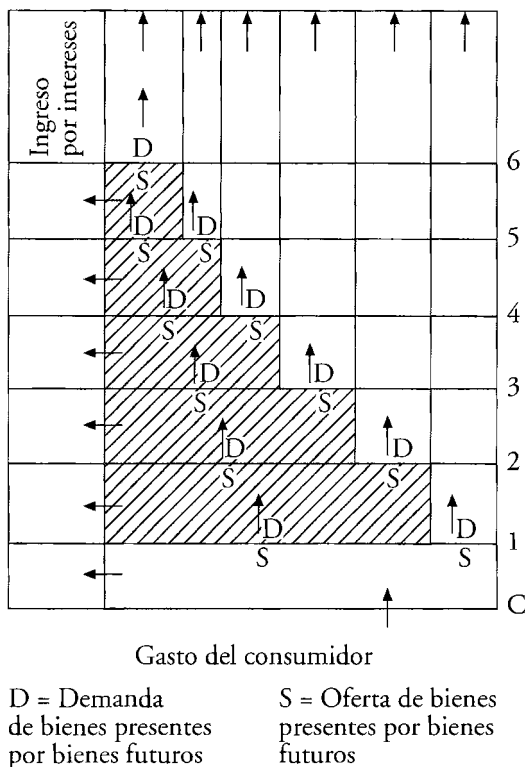
Nada cambia por el hecho de que procesos diferentes de producción para distintos bienes tengan duraciones también distintas. Esto no implica ninguna dificultad, ya que el movimiento de una etapa a otra puede ser agregado para cualquier número de procesos.

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:

<i>Ahorradores</i>		<i>Demandantes de bienes presentes</i>	
<i>Proveedores de bienes presentes</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	
	318 oz.	83 oz.	235 oz.

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
	12 onzas

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 radicaré 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.

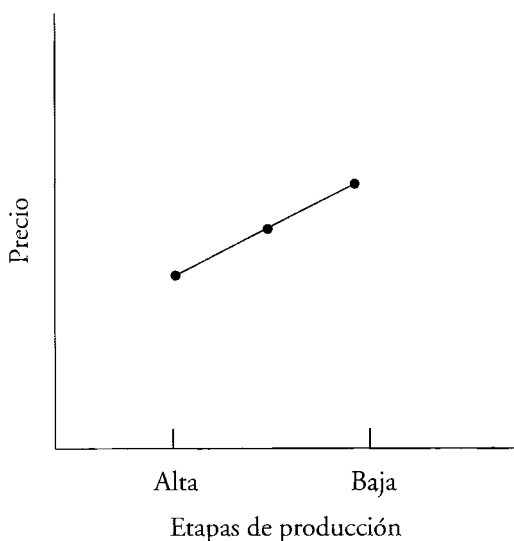
Las dos categorías de demandantes independientes de bienes presentes por bienes futuros son *los propietarios de la tierra* y *los trabajadores*. Los oferentes de bienes presentes en el mercado temporal son *los capitalistas*, quienes ahorran de su posible consumo e invierten estos ahorros en bienes 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.

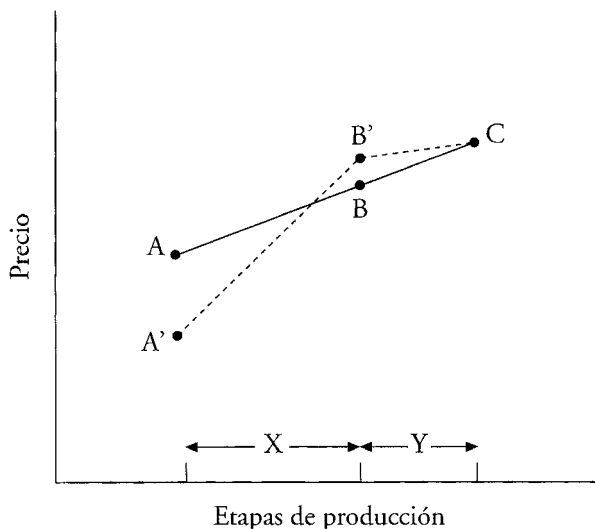
Este diagrama es otra forma de ejemplificar adecuadamente la estructura de la producción. En el eje horizontal están representadas las diversas etapas de la producción, donde los puntos hacia la izquierda representan las etapas más altas, y los puntos hacia la derecha, las etapas menores. De izquierda 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.

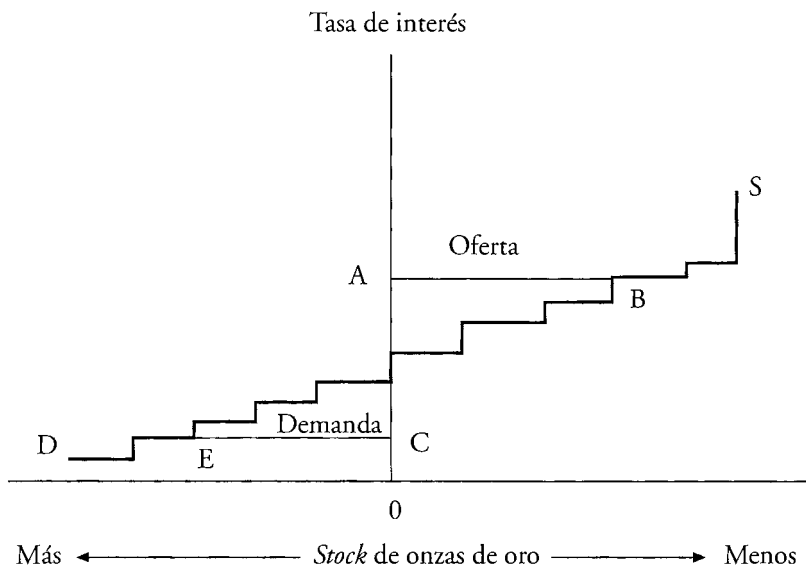
El papel de los capitalistas se esclarecerá si nos formulamos la siguiente pregunta: ¿De dónde obtuvieron el dinero que ahorran e invierten? En primer lugar, puede ser que lo hayan obtenido en lo que podríamos llamar producción «corriente», es decir, a través de sus capacidades como trabajadores, propietarios 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.

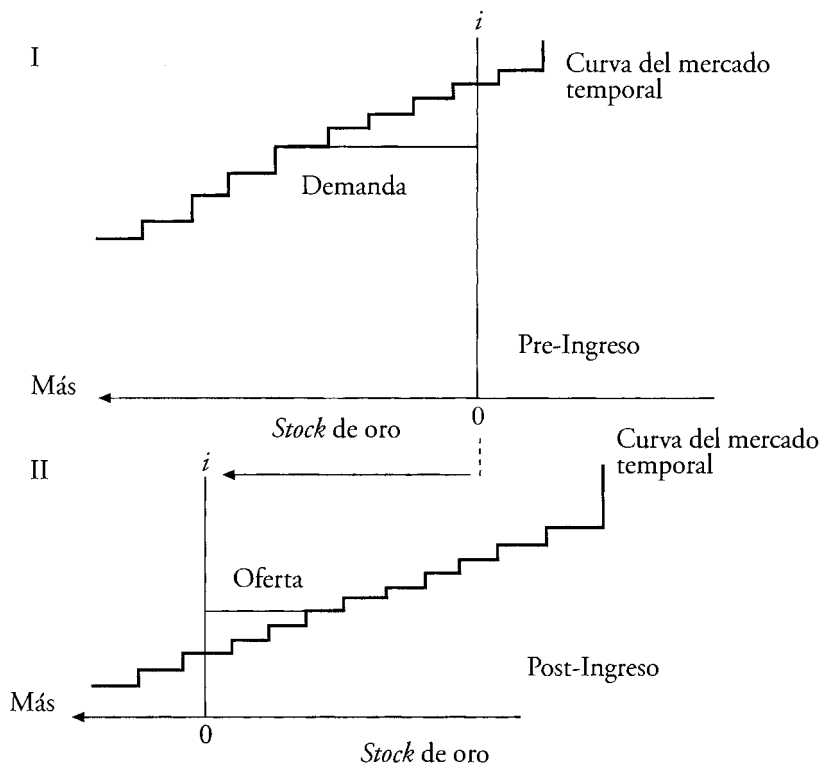
Consideremos en la figura 9 el gráfico del mercado temporal del individuo con dos diferentes puntos de origen, es decir, dos cantidades distintas de dinero; una antes de obtener su ingreso (I) y otra inmediatamente después (II).

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

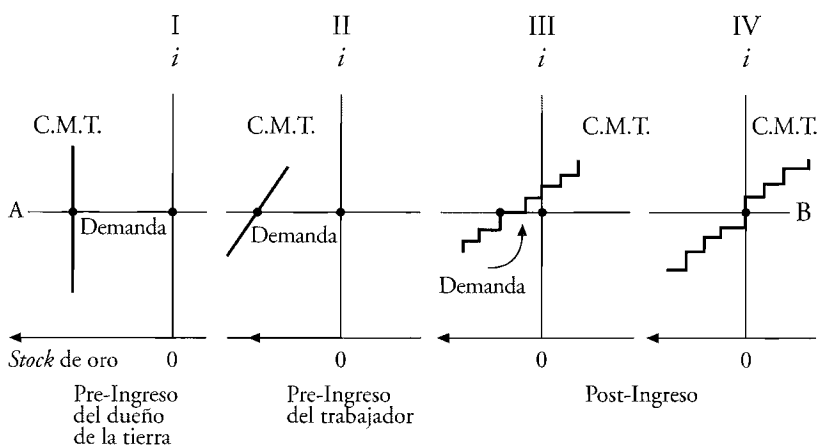


de interés de mercado, otros serán demandantes y otros, neutrales. Los cuatro diagramas de la figura 10 representan diversas situaciones de preferencia temporal pre-ingreso y post-ingreso, estableciendo curvas individuales de mercado temporal con la misma tasa de interés de mercado para cada uno.

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*:

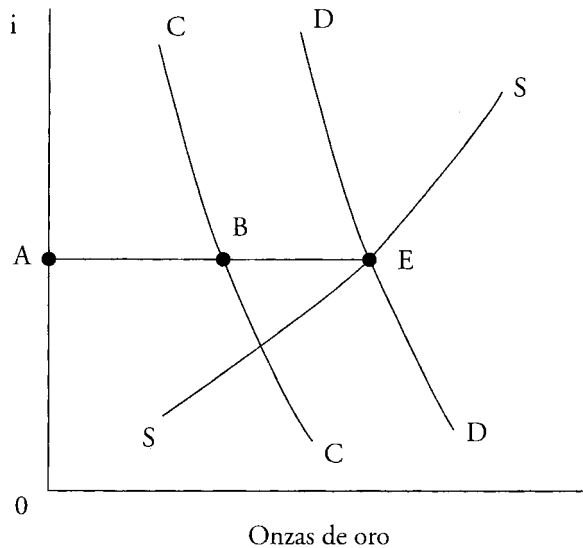
- I. *La oferta de bienes presentes por bienes futuros*:
Ahorros (de todos).
- II. *La demanda de bienes presentes por parte de los oferentes de bienes futuros*:
 - a. *Demanda de producción*:
Propietarios de tierras. Trabajadores.
 - b. *Demanda de consumo*:
Consumidores. Prestatarios.

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.

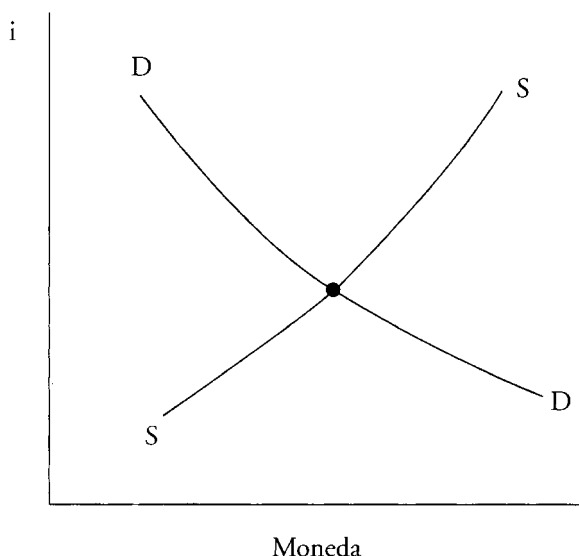
Las subdivisiones del mercado temporal para consumo y producción constituyen una buena ilustración de cómo la tasa de interés se iguala en el mercado. La conexión entre los retornos por la inversión y los préstamos en dinero a los consumidores no es obvia. Sin embargo, surge claramente de nuestro análisis 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 igualdad 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 igualdad 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%.

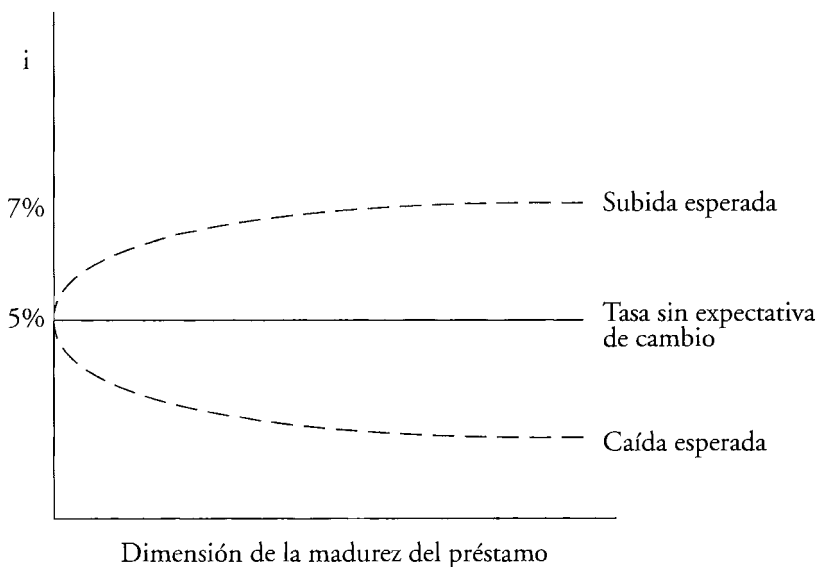
38. Véase Friedrich A. Lutz, «The Structure of Interest Rates», *Readings in the Theory of Income Distribution*, pp. 499-532.

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 Luckett ha publicado una crítica a Lutz que es, en parte, similar. Véase Dudley G. Luckett, «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.

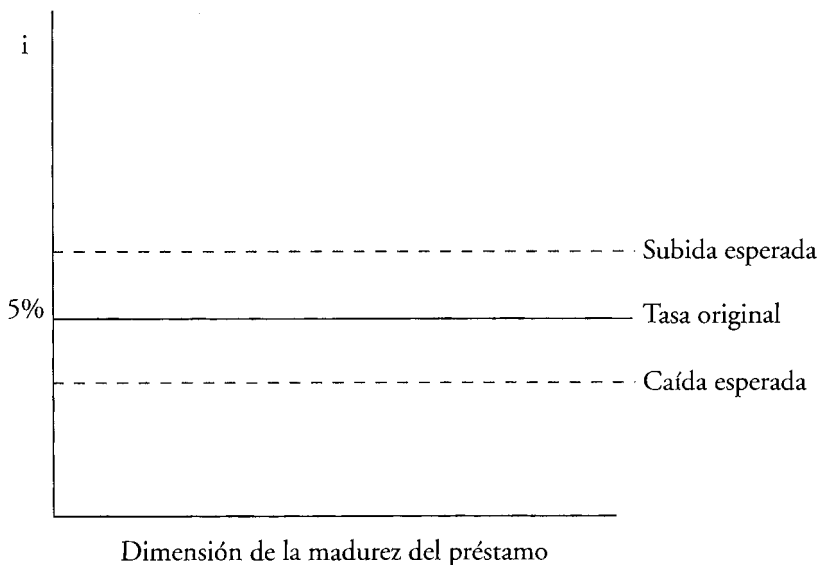
La tasa de interés, pues, siempre tiende a ser uniforme a lo largo de la estructura temporal. ¿Qué sucede si se espera que la tasa de interés *cambie* en un futuro inmediato? En ese caso, operará un proceso similar al caso de especulación en mercancías o bienes fungibles. Los especuladores pujarán hacia 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.

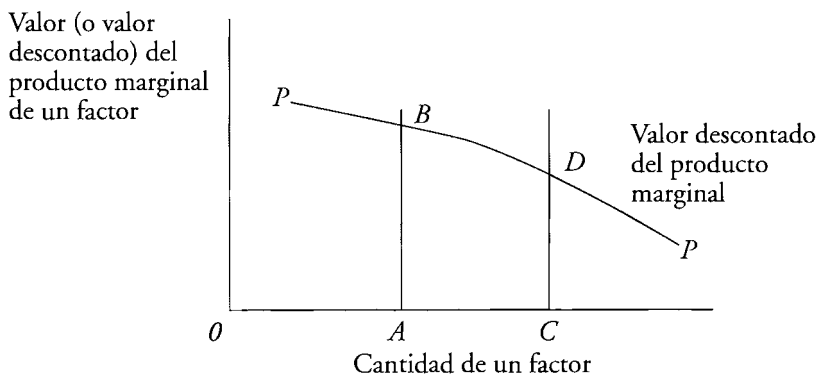
Supongamos que comenzamos en la economía con una cantidad igual a cero del factor y que agregamos entonces una unidad. ¿En qué se empleará esta unidad? Resulta obvio que será empleada en la aplicación que tenga el valor descontado de su producto marginal más elevado. Esto se debe a que los capitalistas 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

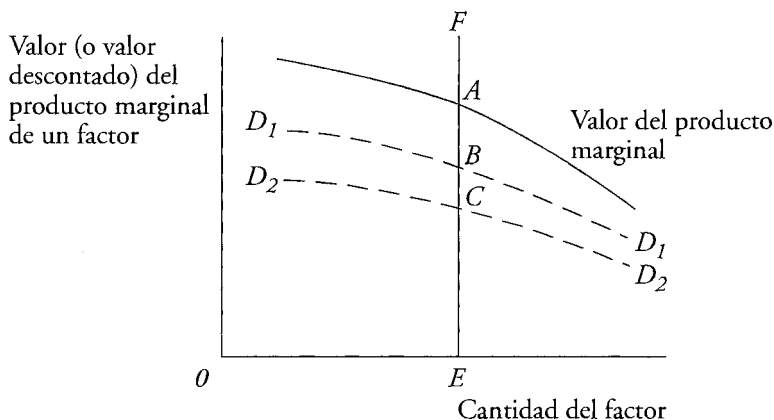
a) *El descuento*

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

EFECTO 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.

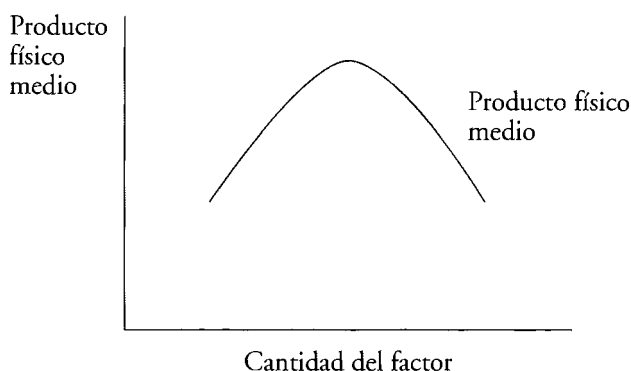
1. La ley de los rendimientos

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:

$$\frac{P + \Delta P}{F + \Delta F} > \frac{P}{F} \quad \text{siendo «>» el símbolo de «mayor que»}$$

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,

$$\frac{\Delta P}{\Delta F} > \frac{P + \Delta P}{F + \Delta F}$$

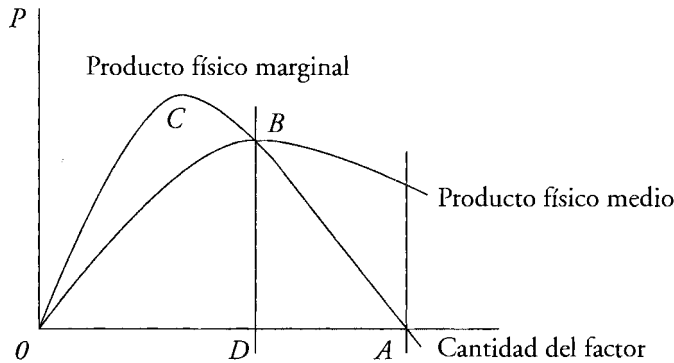
En conclusión, el producto físico marginal *también* es mayor que el producto físico medio incrementado.

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 desciende 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 aísle 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 «período 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 retrospectión 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 períodos 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 tendrán 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 irreducible 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.

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*.
- Ettinger, 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.

- 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].

- 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, 1n, 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