

HOMBRE, ECONOMÍA Y ESTADO

TRATADO DE PRINCIPIOS DE ECONOMÍA

&

PODER Y MERCADO

EL GOBIERNO Y LA ECONOMÍA

SEGUNDA EDICIÓN

MURRAY N. RORTHBARD

SCHOLAR'S EDITION



Ludwig
von Mises
Institute

Auburn, Alabama

DEDICADO

A Ludwig von Mises
(Hombre, Economía y Estado)

Y

*A los Libertarios del Pasado,
que Allanaron el Camino, y
a los Libertarios del Futuro,
Que Triunfarán*
(Poder y Mercado)

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN A LA SEGUNDA EDICIÓN DE <i>HOMBRE, ECONOMÍA Y ESTADO</i> & <i>PODER Y MERCADO</i> Joseph Salerno	v
PREFACIO A LA EDICIÓN REVISADA	xxx
CAPÍTULO 1—FUNDAMENTOS DE LA ACCIÓN HUMANA	
1. El Concepto de Acción.....	1
2. Primeras Implicaciones del Concepto.....	2
3. Implicaciones Adicionales: Los Medios	7
4. Implicaciones Adicionales: El Tiempo	11
5. Más Implicaciones	15
A. Fines y Valores	15
B. La Ley de la Utilidad Marginal	18
6. Factores de Producción: La Ley de Rendimientos	28
7. Factores de Producción: Convertibilidad y Valoración.....	32
8. Factores de Producción: Trabajo versus Ocio.....	36
9. Formación de Capital	40
10. La Acción como Intercambio	59
Anexo A	60
Anexo B.....	64

INTRODUCCIÓN A
LA SEGUNDA EDICIÓN DE
HOMBRE, ECONOMÍA Y ESTADO
& *PODER Y MERCADO*

Joseph Salerno

MURRAY ROTHBARD COMENZÓ A TRABAJAR este *magnum opus* el primero de enero de 1952.¹ El 5 de mayo de 1959 Rothbard escribió a su mentor, Ludwig von Mises, informándole, “È Finito!”² Los más de siete años que tomó a Rothbard completar *Hombre, Economía y Estado* transcurrieron durante, lo que hasta ese momento fue, una de las décadas más estériles y regresivas en la historia de la economía científica, remontándose hasta su nacimiento como ciencia en el tratado sistemático de Richard Cantillon publicado en 1755.³ En vista de la degeneración progresiva del pensamiento económico a lo largo de la década de 1950, la eventual publicación del tratado de Rothbard en 1962 fue un hito en el desarrollo de la teoría económica sólida y un evento que rescató a la ciencia de su auto-destrucción.

La era de la economía moderna surgió con la publicación del trabajo seminal de Carl Menger, *Principios de Economía*, en 1871. En ese pequeño libro, Menger estableció el enfoque correcto para la investigación teórica en economía y elaboró algunas de sus implicaciones inmediatas. En particular, Menger trató de identificar la leyes causales que determinaban los precios que él observaba estaban siendo pagando todos los días en mercados reales.⁴ Su objetivo

La Introducción se basa sustancialmente en la información y recursos que se encuentran en los Papers de Murray N. Rothbard. Los Papers de Rothbard se encuentran actualmente en el Ludwig von Mises Institute, Auburn, Alabama, e incluyen, entre otros materiales, las Cartas de Murray Rothbard (1940-1994), notas y ensayos no publicados (1945-1994), y los borradores de obras publicadas.

¹Rothbard a H. Cornuelle, 28 de junio de 1952; Rothbard Papers.

²Rothbard a Mises, 5 de mayo de 1959; Rothbard Papers. En español, “Está terminado.”

³Richard Cantillon, *Essai sur la Nature du commerce en Général*, ed. y trans. Henry Higgs (Nueva York: Augustus M. Kelley, 1964).

⁴Carl Menger, *Principios de Economía*, trad. James Dingwall y Bert E. Hoselitz (Nueva York: New York University Press, 1981). Menger había trabajado como periodista económico y analista de mercado para los diarios de noticias de forma intermitente

declarado era formular una teoría de precios realista que ofreciera una explicación integrada de la formación de los fenómenos de mercado válida para todos los tiempos y lugares.⁵ Sus investigaciones lo llevaron al descubrimiento de que todos los precios de mercado, los salarios, las rentas y tasas de interés podían en última instancia ser rastreadas a las decisiones y acciones de los consumidores tratando de satisfacer sus necesidades más importantes “economizando” recursos escasos o “bienes económicos.” Así, para Menger, todos los precios, alquileres, salarios y tasas de interés fueron el resultado de los juicios de valor de los consumidores individuales que eligieron entre unidades concretas de los diferentes bienes de acuerdo con sus valores subjetivos o “utilidades marginales” para usar el término acuñado por su alumno Friedrich Wieser. Con esta idea nació la economía moderna.

La aproximación causal-realista de Menger a la teorización económica rápidamente comenzó a atraer importantes seguidores tanto en Austria y, más tarde, a lo largo de Europa Continental y los países de habla inglesa. Lo que llegó a ser conocida como la “Escuela Austriaca” creció rápidamente en prestigio y en número, y al rededor de la Primera Guerra Mundial la investigación teórica basada en el enfoque causal-realista era considerada la vanguardia de la ciencia económica. Por diversas razones, la escuela sufrió un descenso sorprendentemente rápido, especialmente en Gran Bretaña y Estados Unidos, pero también en Austria, después de la guerra. En la década de 1920, el enfoque causal-realista había sido eclipsado por el enfoque de equilibrio parcial de Alfred Marshall en Gran Bretaña, los EE.UU., e incluso partes de Europa continental. Su suerte se redujo aún más con la importación del enfoque matemático de equilibrio general de Léon Walras en el mundo de habla inglesa a principios de 1930. Un poco más tarde el enfoque de Menger fue casi sepultado por la revolución keynesiana. Y a la llegada de la Segunda Guerra Mundial ya no existía una red consciente de sí misma, institucionalmente integrada de economistas comprometidos

durante más de una década. Para una revisión general de la vida y pensamiento de Menger ver José T. Salerno, “Carl Menger: La Fundación de la Escuela Austriaca,” en Randall G. Holcombe, ed., *15 Grandes Economistas Austriacos* (Auburn, Alabama: Ludwig von Mises Institute, 1999), pp 71-100 y el fuentes citadas en ella.

⁵Así en su prefacio al libro, Menger (Principios, p. 49) escribió:

He dedicado especial atención a la investigación de las conexiones causales entre los fenómenos económicos que envuelven productos y los correspondientes agentes de producción . . . con el propósito de establecer una teoría de precios *basada en la realidad* y la colocando de todos los fenómenos de precios (incluidos los intereses, salarios, renta de la tierra, etc.) bajo un punto de vista unificado. . . . (énfasis añadido)

activamente con la enseñanza e investigación en la tradición mengeriana.⁶

Después de la Segunda Guerra Mundial, una nueva y sofocante ortodoxia conocida como “síntesis neoclásica” se estableció sobre la economía, especialmente en los Estados Unidos. Esta denominada “síntesis” era en realidad una mezcla confusa de los tres enfoques diferentes que eclipsaron el enfoque causal-realista mengeriano en la período entre las guerras. Mezclaba los enfoques marshalliano y walrasiano sobre determinación de precios con macroeconomía keynesiana. Los dos primeros enfoques centrados estrechamente en el análisis de determinación de precios de equilibrio irreales en mercados individuales (equilibrio parcial) o en todos los mercados de forma simultánea (equilibrio general). La macroeconomía keynesiana negaba la eficacia del sistema de precios en la coordinación de diversos sectores de la economía frente a una “falla de demanda agregada.” Esta última condición se suponía causó la Gran Depresión y fue además señalada por Keynes y sus seguidores como una característica endémica de la economía de mercado. La síntesis neoclásica entonces proclamó que el sistema de precios funcionaba de manera eficiente para asignar recursos escasos sólo si el gobierno empleaba la política fiscal y monetaria para mantener un nivel de demanda agregada o gasto total en la economía que fuese suficiente para absorber un nivel de producción de pleno empleo.

Esta nueva ortodoxia también promovió la hiper-especialización y desintegración correspondiente de la ciencia económica en una colección desordenada de subdisciplinas compartimentadas. Incluso el centro teórico de la economía fue dividido en “microeconomía” y “macroeconomía,” pues estaban aparentemente muy poco relacionadas. Proliferaron revistas especializadas y eso resultó en un cambio radical en la cultura de la investigación, con un premio a la escritura y lectura de los últimos artículos de las revistas. Los pocos libros que eran publicados eran monografías técnicas o libros de texto para tontos; la era del gran tratado sistemático de teoría económica había terminado.⁷

⁶Para los factores que subyacen la subida y la caída de la temprana Escuela Austriaco, ver Joseph T. Salerno, “El Lugar de *La Acción Humana* de Mises en el Desarrollo del Pensamiento Económico Moderno,” *Quarterly Journal of Austrian Economics* 2, no. 1 (primavera 1999): 35-65.

⁷De hecho, en el prefacio de este tratado, Rothbard lamenta la desaparición del “tratado a la antigua sobre ‘principios’ de economía” después de Primera Guerra Mundial y la consiguiente desintegración progresiva de la economía, incluyendo la teoría económica, en sub-disciplinas compartimentadas. Sobre los factores que agravaron la fragmentación de la economía después de la Segunda Guerra Mundial, Véase Joseph T. Salerno,

Casi el único bastión contra esta revolución intelectual fue Ludwig von Mises. Con la publicación en 1940 de *Nationalökonomie*, precursora en alemán de *La Acción Humana*, Mises por sí mismo recuperó y avanzó en gran medida el sistema causal-realista de teoría económica.⁸ En particular, integró la teoría mengeriana del valor y precios con su propia reformulación temprana de teoría monetaria. Además, proporcionó un fundamento riguroso para todo el sistema de la teoría económica en una ciencia más amplia de acción humana que él mismo había expuesto en trabajos anteriores y que ahora había elaborado más. Esta ciencia de la acción humana él ahora llamaba “praxeología.” Desafortunadamente, el gran tratado de Mises fue casi totalmente ignorado por la profesión económica después de la guerra.⁹ Sin embargo, aunque no pudo inspirar una renovación inmediata del movimiento científico mengeriano, *La Acción Humana* sentó las bases para su posterior renacimiento. Este renacimiento fue iniciado con la publicación de *Hombre, Economía y Estado* en 1962.¹⁰

Cuando Rothbard comenzó a trabajar en lo que se convertiría en un tratado completo, concibió el proyecto como un libro adecuado para lectores no especializados y para la instrucción universitaria que traería “a la superficie y [aclararía] la naturaleza paso-a-paso del edificio que Mises había construido pero que más o menos había dado por sentado que sus lectores entenderían.”¹¹ Esto era necesario debido a que *La Acción Humana* fue dirigida a un público académico, y por eso Mises suponía una gran familiaridad entre sus lectores con muchos de los conceptos y teoremas de lo que él llamaba “moderna economía subjetivista.” Así Rothbard quería “hacer por Mises

“Economía: Vocación o Profesión,” Ludwig von Mises Institute Daily Article (noviembre 17, 2004), disponible en <http://mises.org/story/1676>.

⁸Ludwig von Mises, *La Acción Humana: Tratado de Economía*, Scholar’s Edition (Auburn, Alabama: Ludwig von Mises Institute, 1998).

⁹Sobre las razones de esto, ver Salerno “El Lugar de la *Acción Humana* de Mises,” pp. 59-761. Los libros que moldearon la economía después de la guerra fueron hechos de una tela completamente diferente a la del tratado de Mises y se ocupan principalmente de técnicas formales, en lugar de la sustancia, de teoría económica. Estos incluyen, en particular: JR Hicks, *Valor y Capital: Investigación Sobre Algunos Principios Fundamentales de Teoría Económica*, 2ª ed. (Nueva York: Oxford University Press, 1946); Paul A. Samuelson, *Fundamentos de Análisis Económico* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1947); y George J. Stigler, *La Teoría de Precios* (Nueva York: Macmillan, 1947).

¹⁰El papel central de Rothbard en el renacimiento moderno de la economía austriaca se detalla en Joseph T. Salerno, “El Renacimiento de la Economía Austriaca—a la Luz de la Economía Austriaca,” *Quarterly Journal of Austrian Economics* 5, no. 4 (invierno 2002): 111-28.

¹¹Rothbard a H. Cornuelle, 28 de junio de 1952; Rothbard Papers.

lo que McCulloch hizo por Ricardo,” es decir, hacer su trabajo comprensible para un lector inteligente común.¹²

Pero Rothbard rápidamente se dio cuenta que su plan original estaba equivocado y tenía que ser abandonado por tres razones. En primer lugar el tradicional formato de libro texto estaba muy desorganizado en su disposición y tratamiento de diversos temas para acomodar el desarrollo de la teoría económica en la manera lógica paso-a-paso que Rothbard había imaginado. Como tal, era inadecuada para transmitir un “sentido de gran alcance, de sistema coherente de integración y que impregna todos los aspectos de la doctrina económica fuerte.”¹³ En segundo lugar, Rothbard descubrió que existían “muchas lagunas” en el “sistema económico” de Mises que tendría que “llenar” él mismo.¹⁴ Además, las deducciones paso-a-paso de Rothbard lo llevaron a la conclusión de que la teoría de monopolio de Mises, que era seguida por la mayoría de los economistas en la tradición mengeriana, estaba irreparablemente equivocada y tenía que ser completamente revisada. El libro entonces estaba “involucrando una gran cantidad de contribuciones originales” de Rothbard. En tercer lugar, a medida que avanzaba escribiendo el libro, Rothbard fue al mismo tiempo investigando la literatura y leyendo ampliamente, y empezó a darse cuenta de que *La Acción Humana* surgió de una tradición muy amplia que incluía muchos economistas además de Mises y sus famosos predecesores y protégés directos (por ejemplo, Friedrich A. Hayek) en la Escuela Austriaca nativa. También, a medida que Rothbard leía y escribía se hizo cada vez más claro para él que las diversas ramas de esta tradición teórica, que incluía varias importantes contribuciones estadounidenses y británicas, además de las grandes obras austriacas, aún no habían sido completamente integradas y sus principios completamente delineados en un tratado sistemático. En consecuencia, Rothbard concluyó, “muchos puntos esenciales deben deducirse originalmente o con la ayuda de otras obras” y por lo tanto, “el libro no puede simplemente parafrasear *La Acción Humana*.”¹⁵ El libro de Rothbard se transformó así, en el proceso mismo de su escritura, de una exposición directa de los principios de la doctrina recibida de la Escuela estrechamente concebida en un tratado elaborando un sis-

¹²Rothbard a H. Cornuelle, 14 de marzo de 1951; Rothbard Papers. “Lo que hizo McCulloch por Ricardo” se refiere a los *Principios de Economía Política* de John Ramsay McCulloch (New York: Augustus M. Kelley, [1864] 1965).

¹³*Ibid.*

¹⁴Rothbard a R. Cornuelle, 9 de agosto de 1954; Rothbard Papers.

¹⁵Rothbard a H. Cornuelle, 28 de junio de 1952; Rothbard Papers.

tema completo de teoría económica, presentando muchas deducciones y teoremas originales, e incluso radicalmente nuevos.

Mises se reconoció de inmediato la profunda originalidad y significancia de la contribución de Rothbard. En su review de *Hombre, Economía y Estado*, Mises escribió que Rothbard

se une a las filas de los economistas eminentes con la publicación de una obra voluminosa, un tratado sistemático sobre la economía. . . . En cada capítulo de su tratado, Rothbard . . . adopta las mejores enseñanzas de sus predecesores . . . y agrega a ellas observaciones muy importantes. . . .¹⁶

Mises llegó a caracterizar la obra de Rothbard como

. . . una contribución de época a la ciencia general de la acción humana, la praxeología, y a su prácticamente más importante y hasta ahora mejor elaborada parte, la economía. En adelante, todos los estudios esenciales en estas ramas del conocimiento tendrán que tomar plenamente en cuenta las teorías y críticas expuestas por el Dr. Rothbard.¹⁷

Dados los exigentes estándares académicos de Mises y su bien conocida parsimonia para dar elogios a contribuciones científicas, este es de hecho un gran elogio, para un libro publicado por un economista de treinta y seis años de edad.¹⁸ De forma más importante, Mises evidentemente vio el trabajo de Rothbard como el comienzo de una nueva época en la ciencia económica moderna.

Rothbard mismo no se mostró reacio a indicar los aspectos en los que su tratado se había separado, o avanzado, del trabajo de Mises. Entre las innovaciones teóricas más resaltantes de Rothbard se encuentran la formulación de una teoría completa e integrada de la producción. Anteriormente, la teoría de producción en el análisis causal-realista estaba en desorden y consistía en una serie de ideas independientes y contradictorias que trataban el capital y el interés, la teoría de la productividad marginal, la teoría de la renta, la em-

¹⁶Ludwig von Mises: “*Hombre, Economía y Estado: Un Nuevo Tratado Sobre Economía*” en idem, *Libertad Económica e Intervencionismo: Una Antología de Artículos y Ensayos*, ed. Bettina Bien Greaves (Irvington-on-Hudson, N.Y.: Fundación para la Educación Económica, 1990), pp 155-56.

¹⁷*Ibid.*, Pp 156-57.

¹⁸La siguiente declaración es indicativa de la actitud de Mises en este respecto: “Nunca ha vivido al mismo tiempo más de una veintena de hombres cuyo trabajo contribuyó en algo esencial a la economía” (Mises, *La Acción Humana*, p. 869).

presarialidad, etc. de forma aislada. Un tanto sorprendido por esta enorme brecha en teoría de la producción, Rothbard comentó:

Mises tiene muy pocos detalles sobre la teoría de la producción, y a consecuencia de ello me tomó varios intentos fallidos y mucho de lo que resultó ser esfuerzo en vano, antes de llegar a lo que me satisfizo como una buena teoría de producción. (Ha implicado una emancipación del 90 por ciento de los libros texto actuales.)¹⁹

En *Hombre, Economía y Estado*, Rothbard elabora un tratamiento unificado y sistemático de la estructura de la producción, la teoría del capital y el interés, los precios de los factores, la teoría de la renta, y el papel de la iniciativa empresarial en la producción. Además, la teoría de la producción se presenta como parte del núcleo del análisis económico y cubre cinco de los doce capítulos del libro y aproximadamente el 30 por ciento del texto. Uno de los mayores logros de Rothbard en la teoría de la producción fue el desarrollo de una teoría de capital y el interés que integraba el análisis temporal de estructura de producción de Knut Wicksell y Hayek con la teoría de preferencia temporal pura expuesta por Frank A. Fetter y Ludwig von Mises. Aunque las raíces de estas dos ramas de pensamiento se remontan al trabajo de Böhm-Bawerk, su exposición estaba confundida y dio lugar a contradicciones aparentemente insalvables entre las dos.²⁰ Ellas fueron posteriormente desarrollándose por separado hasta que Rothbard reveló su conexión lógica inherente.

A pesar de los elogios de Mises para el libro como un avance de época en la ciencia económica, así como el reconocimiento general entre muchos adherentes, observadores y críticos del movimiento austriaco contemporáneo de que *Hombre, Economía y Estado* es de hecho el fundamento del renacimiento de la economía austriaca moderna, hay dos cuestiones cruciales sobre el libro que, sorprendentemente, nunca han sido tratadas, y menos resueltas. La primera pregunta se relaciona con el sentido preciso en el que el tratado de Rothbard puede describirse como un trabajo de “economía austriaca” y cómo Rothbard mismo concibió la conexión entre su tratado y ese cuerpo de doctrina recibida. La segunda cuestión se refiere a la

¹⁹Rothbard a R. Cornuelle, memo: “¿Libro texto o tratado?”; Rothbard Papers.

²⁰En *La Acción Humana*, Mises evitó un análisis profundo de la estructura de la producción para varios periodos, tal vez porque lo asociaba con la concepto de “periodo promedio de producción” mirando-hacia-atrás del trabajo de Böhm-Bawerk que él criticaba. (Mises, *La acción humana*, pp 485-86).

percepción de Rothbard de la relación entre el sistema teórico expuesto en su tratado y la síntesis neoclásica de los años 1950. Como veremos, las respuestas a estas preguntas no son sólo sorprendentes, sino que están llenas de implicancias para la interpretación de la evolución reciente de la economía austriaca y la evaluación de sus posibilidades futuras y perspectivas.

Antes de abordar la cuestión de la filiación doctrinal entre *Hombre, Economía y Estado*, y la economía austriaca, es instructivo examinar la actitud de Mises hacia la Escuela Austriaca, porque no es tan sencillo como generalmente se supone y claramente influenció la opinión de Rothbard. Tan temprano como en 1932, Mises argumentaba que todas las ideas esenciales de la Escuela Austriaca de Economía habían sido absorbidas en la corriente principal de lo que él llamaba “economía subjetivista moderna.”²¹ De acuerdo a Mises,

la Escuela Austriaca, la Escuela Anglo-americana y la Escuela de Lausana . . . sólo difieren en su modo de expresar la misma idea fundamental y . . . están divididas más por su terminología y peculiaridades de presentación que por la sustancia de sus enseñanzas.²²

Ahora, ciertamente esa opinión fue pronunciada en una conferencia de economía en Alemania, que contó con mucha presencia de los aún muy influyentes seguidores de la escuela histórica alemana que era antagónica a la teoría económica de todo tipo. Ciertamente, puede ser razonablemente argumentado que, dado ese escenario, los comentarios de Mises pretendían ser una defensa genérica de la investigación teórica en economía. De hecho, un año antes Mises había escrito,

Dentro del campo de la economía moderna, la Escuela Austriaca ha demostrado su superioridad frente a la Escuela de Lausana y las escuelas relacionadas a ella, que favorecen formulaciones matemáticas, clarificando la relación causal entre valor y costo, y al mismo tiempo evitando el concepto de función, que en nuestra ciencia es algo engañoso.²³

A pesar de la advertencia anterior, Mises siguió sosteniendo que la etiqueta “Escuela Austriaca” era un anacronismo, argumen-

²¹Mises, *La Acción Humana*, p. 3.

²²Ludwig von Mises, *Problemas Epistemológicos de la Economía*, 3ª ed. (Auburn, Alabama: Ludwig von Mises Institute, 2003), p. 228.

²³*Ibid.*, P. 175.

tando en la última publicación de su carrera en 1969, que la Escuela Austriaca era un capítulo cerrado en la historia del pensamiento económico para el tiempo de la muerte de Menger en 1921. Para ese tiempo, según Mises,

todas las ideas esenciales de la escuela austriaca fueron aceptadas ampliamente como parte integral de la teoría económica . . . [Y] uno ya no distingue entre Escuela Austriaca y otra economía. La denominación “Escuela Austriaca” fue el nombre dado a un capítulo importante de la historia del pensamiento económico; ya no era el nombre de un grupo específico con doctrinas diferentes a las sostenidas por otros economistas.²⁴

Como se ha señalado, Mises usó el término “moderna economía subjetivista” para describir la nueva síntesis de enfoques teóricos que él creía había empezado a surgir en la década de 1920. Hay dos problemas con esta denominación, lo que puede explicar la actitud ambivalente de Mises sobre la inclusión de la escuela marshalliana y de Lausana bajo esa denominación. En primer lugar, alrededor de la Primera Guerra Mundial la mayoría de los economistas teóricos seguían, por lo menos de palabra, alguna versión de la teoría subjetiva del valor, por lo que el subjetivismo ya no era una característica distintiva de un enfoque único para investigación teórica. En segundo lugar, como hemos visto en nuestro propio tiempo, el término subjetivismo es un término notoriamente elástico que se puede expandir para denotar incluso el enfoque nihilista a la teoría económica propuesto por George Shackle, el tardío Ludwig Lachmann, y una serie de economistas post-modernistas y hermenéuticos.²⁵

Rothbard evidentemente seguía a Mises al interpretar el término “Escuela Austriaca” como designación de un importante movimiento en la historia del pensamiento económico. En el texto de *Hombre, Economía y Estado*, Rothbard utiliza los términos “Austriaco” o “Escuela Austriaca” al menos diez veces entre comillas,

²⁴Ludwig von Mises, *El Marco Histórico de la Escuela Austriaca de Economía*, 2ª ed. (Auburn, Alabama: Ludwig von Mises Institute, 1984), p. 41.

²⁵Para una revisión general y críticas a este giro nihilista en la economía, ver David Gordon, *Hermenéutica Versus Economía Austriaca* (Auburn, Alabama: Ludwig von Mises Institute, 1986), disponible en <http://mises.org/etexts/hermeneutics.asp>; Hans-Hermann Hoppe, “En Defensa del Racionalismo Extremo: Pensamientos Sobre *La Retórica de la Economía* de Donald McCloskey,” *Review of Austrian Economics* 3 (1989): 179-214, disponible en http://mises.org/journals/rae/pdf/RAE3_1_16.pdf; y Murray N. Rothbard, “The Invasión hermenéutica en Filosofía y Economía,” en idem, *La Lógica de la Acción Dos: Aplicaciones y Críticas Desde la Escuela Austriaca* (Lyme, Nueva Hampshire: Edward Elgar, 1997), pp 275-93.

como naturalmente él hubiera hecho refiriéndose a un movimiento que tenía sólo una importancia histórica para el lector contemporáneo. Las pocas veces que utiliza estos términos sin comillas, se refiere claramente a doctrinas históricas o controversias tales como “la teoría de precios Austro-Wicksteediana” o la Escuela Austriaca versus Alfred Marshall sobre la relación entre los precios y los costos. La única vez que Rothbard menciona “austriaco” en su Prólogo a la primera edición, lo hace en la frase “los economistas ‘austriacos,’” colocando la palabra entre comillas y usándola en una oración con los verbos en tiempo pasado.²⁶

Esta exégesis textual no significa que Rothbard no consideraba su trabajo como continuando la gran tradición originada por los economistas austriacos tempranos. De hecho Rothbard escribió

el mito entre los economistas de que la Escuela Austriaca está muerta y no tiene nada más que aportar, y que todo lo de valor duradero que tenía para ofrecer fue recogido e integrado en los *Principios* de Alfred Marshall.²⁷

En lugar de eso, el punto es que el objetivo de Rothbard era recuperar y avanzar una tradición doctrinal más amplia, de la cual los trabajos de Menger y Böhm-Bawerk eran indiscutiblemente la raíz principal. Así en su prefacio, Rothbard afirmó: “Este libro es, entonces, un intento de llenar parte de la enorme brecha de 40 años.”²⁸ La “brecha” a la que Rothbard se refiere aquí es la publicación separada de *Hombre, Economía y Estado* y la de los tres últimos tratados sistemáticos de economía que aparecieron en Inglés, de Philip Wicksteed (1910), Frank Fetter (1910), y Frank Taussig (1911).²⁹ Los tratados de Wicksteed y Fetter, en particular, estaban en lo que Rothbard llamaba “la tradición praxeológica.” Su proceder, igual que el de Rothbard, era “lenta y lógicamente construir sobre unos axiomas básicos un edificio integrado y coherente de verdad económica.”³⁰ La razón principal por la que su tratado contiene

²⁶Rothbard, *Hombre, Economía y Estado*, p. xcii.

²⁷*Ibid.*, p. 357.

²⁸*Ibid.*, p. xciii.

²⁹Philip H. Wicksteed, *El Sentido Común de la Economía Política, Documentos Selectos y Comentarios Sobre Teoría Económica*, ed. Lionel Robbins, 2 vols. (New York: Augustus M. Kelley, 1967); Frank A. Fetter, *Principios de Economía con Aplicaciones a Problemas Prácticos* (Nueva York: The Century Co., 1910); FW Taussig, *Principios de Economía*, 2 vols. (New York: The Macmillan Company, 1911). Rothbard no consideraba *La Acción Humana* un “libro a la antigua” porque “supone un considerable conocimiento económico previo e incluye en sus amplios confines numerosas ideas filosóficas e históricas” (Rothbard, *Man, Economy, and State*, p. xciii).

³⁰Rothbard, *Hombre, Economía y Estado*, p. xciii.

numerosas referencias a la Escuela Austriaca histórica fue que Rothbard consideró a los miembros de esta escuela como los que “mejor percibieron ese método y lo utilizaron de la forma más completa y convincente. Eran los empleadores clásicos, dicho de forma breve, del método ‘praxeológico.’”³¹

En contraste con la “moderna economía subjetivista” de Mises, la referencia de Rothbard al “método praxeológico” delineó un línea entre los que empleaban procedimiento de Menger para deducir de forma lógica las leyes económicas de algunos hechos básicos de la realidad y esos que no lo hacían así. La “Praxeología” era la elaboración explícita y consciente de Mises de este venerable procedimiento para el descubrimiento de las leyes causales que rigen los fenómenos del mercado. La Escuela Austriaca temprana y sus seguidores, e incluso algunos de los mejores economistas clásicos, habían utilizado ese método de investigación sin ser plenamente conscientes de ello. El método praxeológico comienza con la realidad auto-evidente de la acción humana y sus implicaciones inmediatas. A continuación, se introducen otros postulados empíricos que reflejan las condiciones concretas de la acción de la que surgen los fenómenos del mercado históricamente específicos que el economista pretende analizar. Es, por tanto, necesariamente acerca de cosas reales. Es por esta razón que no tiene uso para ficciones como la “firma representativa,” “el mercado perfectamente competitivo,” o “la función de bienestar social”; ni tampoco que se preocupa por la existencia, unicidad y estabilidad del equilibrio general.

El uso altamente selectivo que el método praxeológico hace de construcciones imaginarias tiene un único objetivo: la elaboración sistemática de un cuerpo unificado de teoría que contenga proposiciones significativas acerca de las causas de los fenómenos económicos en el mundo tal como es, ha sido, o probablemente sea. Como Mises dijo, el método praxeológico,

. . . estudia la acción bajo condiciones no realizadas y no realizables sólo desde dos puntos de vista. Trata con situaciones que, aunque no reales en el presente y el pasado, podrían llegar a ser reales en un futuro. Y analiza las condiciones irreales e irrealizables si tal investigación es necesaria para una comprensión satisfactoria de lo que está pasando bajo las condiciones presentes en la realidad.³²

³¹*Ibid.*, p. xcii.

³²Mises, *La Acción Humana*, p. 65.

Mises concluyó: “El método específico de la economía es el método de construcciones imaginarias. . . . es el único método de investigación praxeológica y económica.”³³

Rothbard tomó seriamente el dictum de Mises y durante siete años se sumergió en el uso y perfeccionamiento de este método elaborando un sistema integrado de la teoría económica. Esto explica por qué Rothbard identificó el uso del método praxeológico, en lugar de una orientación subjetivista relajada, como la marca y la prueba de fuego de la ciencia económica. Durante el largo período de esfuerzo sostenido en la escritura del presente volumen, Rothbard por tanto se convirtió en un practicante maestro del método de investigación praxeológico. No sólo utilizó hábilmente varias construcciones imaginarias cuya naturaleza y usos específicos Mises había explícitamente formulado en *La Acción Humana*, sino que también diseñó otras nuevas como necesarias para ayudar en la deducción de nuevos teoremas para dilucidar características inexplicadas de la realidad económica.³⁴

Tomemos un ejemplo detallado para ilustrar el procedimiento de Rothbard. Al enfrentarse a la difícil tarea de desenredar y sistematizar la teoría causal-realista de la producción, Rothbard postuló un mundo imaginario de factores específicos, en los que todo trabajador individual, parcela de tierra, y bien de capital está irrevocablemente asignado en la producción de un solo producto y no puede ser convertido para usar en otro proceso de producción.³⁵ Rothbard imaginó también dos variaciones a ese mundo. En el primero, los factores que cooperaron en cada etapa de un proceso de producción dado conjuntamente son dueños del producto (es decir, bienes de capital) de esa etapa y, dado que los servicios de todos los bienes de capital están incorporados en el producto final, por tanto, todos los factores poseen conjuntamente el bien final que se vende a los con-

³³*Ibid.*, pp 237-38.

³⁴*Ibid.*, pp 237-57.

³⁵Mientras esta construcción es muy poco realista, no es irrealizable como la Economía de Rotación Constante (ERC), que abstrae completamente el cambio e incertidumbre y se utiliza para aislar analíticamente el ingreso por intereses y la función capitalista que lo obtiene de la ganancia empresarial. Así, un mundo en el que cada factor es adecuado para una y sólo una tarea no es inconcebible o lógicamente contradictorio. En contraste, la ERC es de hecho una construcción irrealizable y contradictoria. Describe un mundo en el que, por ejemplo, el futuro se conoce con certeza perfecta pero la acción, que siempre está destinada a cambiar el futuro, ocurre; y los agentes mantienen balances de dinero a pesar de la ausencia de incertidumbre respecto el patrón temporal de sus facturas y gastos futuros. Esto no es implicar que la proximidad a la realidad hace que una construcción imaginaria sea mejor o más útil que el otra; la única prueba de la utilidad de una construcción es la ayuda que da para pensar en la deducción de las leyes causales que operan en los mercados reales.

sumidores a cambio de dinero. Los recibos de dinero se distribuyen entonces de acuerdo a los términos de un contrato voluntario entre todos los propietarios de los factores comunes. En la segunda variación, un solo capitalista o un consorcio de capitalistas paga a los diversos factores que participan en el proceso amalgamado por adelantado antes de la venta del producto final en el mercado y en intercambio recibe la propiedad de los bienes de capital de cada etapa, así como el stock de bienes de consumo final y el ingreso de dinero obtenido de su venta a los consumidores.³⁶ En ambas variaciones de la construcción, se asume una economía de rotación constante para abstraer los problemas de la empresarialidad.

Con la ayuda de esta construcción, Rothbard deduce un número de teoremas y principios importantes de la producción. Primero, en el caso de propiedad conjunta del producto por la colaboración de los factores tierra y trabajo, no hay dueños primordiales, independientes de los bienes de capital, que son los bienes intermedios en el proceso de producción y, por tanto son reducibles a la mano de obra y los insumos de la tierra que colaboraron en la producción de los mismos. Segundo, y, en consecuencia, todos los ingresos en la producción consisten en salarios y rentas de la tierra—los bienes de capital, que son simplemente estaciones de paso en el camino hacia el producto final, no ganan ninguna renta neta para sus propietarios. Tercero, todos los trabajadores y propietarios de tierras que cooperan deben esperar por sus ingresos desde el inicio del proceso de producción hasta la finalización y posterior venta del producto final a los consumidores. Por lo tanto, cuarto, el tamaño del ingreso agregado de los propietarios de los factores cooperantes depende exclusiva y completamente de la demanda de los consumidores por su producto. Un cambio relativo en la demanda de consumo relativa entre bienes finales caerá única y completamente sobre los factores específicos que están involucrados en la producción de los productos afectados.

Una vez que se introduce al capitalista en este mundo ficticio, un quinto principio se hace inmediatamente evidente: la función del capitalista es aliviar a los propietarios de los factores de la carga de esperar los ingresos, en la medida que él les avanza pagos de dinero de sus ahorros acumulados por el producto conjunto de sus servicios laborales y de tierra. A cambio de estos salarios y rentas presentes, el capitalista recibe un retorno de interés sobre sus fondos invertidos, que se basa en la preferencia temporal y refleja el valor descon-

³⁶Para la explicación de esta construcción, sus variaciones y la elaboración de sus implicaciones, ver Rothbard, *Hombre, Economía y Estado*, pp 329-66.

tado de los ingresos monetarios *futuros* anticipados que él recibirá en relación con los pagos *presentes* de dinero que gasta en los servicios de los factores. De forma contraria, los propietarios de los factores aceptan esa reducción del ingreso completo por la venta de su producto que se manifiesta en sus salarios y rentas descontados que les da el capitalista, porque esos pagos presentes les permiten liberarse de la dimensión temporal del proceso de producción. Un sexto principio es que, incluso en un mundo de propiedad capitalista de todo el proceso de producción, los bienes de capital aún no generan ingreso monetario neto para sus propietarios, ya que el interés neto de retorno obtenido por los propietarios capitalistas es completamente derivado del descuento incorporado en los salarios y las rentas presentes pagadas a los propietarios de los factores trabajo y tierra, que son los únicos recipientes netos de los ingresos en un mundo sin capitalistas. Así, los salarios, la renta, y los ingresos por intereses lógicamente agotan la totalidad de las ventas del producto final, sin dejar nada para pagos netos a los bienes de capital.³⁷

Este análisis del mundo hipotético de Rothbard de factores puramente específicos también está lleno de implicaciones sobre el rol de los costos subjetivos en la producción y fijación de precios. Dado que factores específicos de la tierra y los bienes de capital no tienen usos alternativos en ese mundo imaginado, una inferencia inmediata es que su uso en la producción “no tiene costo” y sus respectivas curvas de oferta son perfectamente inelásticas. Pero el trabajo, específico para un proceso de producción particular puede, en cambio, tener un costo de uso debido a que tiene un uso alternativo en la producción de “tiempo para disfrutar—ocio,” que es un bien de consumo instantáneamente producible. Así, en un mundo sin capitalistas, el trabajo envuelve la desutilidad de renunciar tanto al tiempo de ocio y a los bienes presentes. La llegada de los capitalistas en el escena reduce, pero no erradica, la desutilidad del trabajo. Estas inferencias crudamente demuestran el principio de que todos los costos de producción son en última instancia y esencialmente subjetivos. Las preferencias por ocio y las preferencias temporales

³⁷Esta conclusión del agotamiento del ingreso de la producción entre salarios, renta, e intereses es válida solamente bajo el supuesto de que las condiciones futuras del mercado se conocen con certeza. Una vez que se elimina ese supuesto y se admite la posibilidad de sobrevaluación o subvaloración de los complementos de factores específicos por los capitalistas inversionistas, los beneficios empresariales y las pérdidas entran en escena. Sin embargo, en un mundo de factores específicos puros tales ganancias y pérdidas no tienen función de asignación de recursos, ya que, por definición, los factores no pueden cambiar entre procesos de producción. Más importante aún, se hace claro que esos ingresos se acumulan sólo para los capitalistas y que, por tanto, en el mundo real de incertidumbre, las funciones de capitalista y empresario están integradas en el mismo agente.

entonces determinan últimamente los costos de producción y esos costos son puramente subjetivos, y consisten de la evaluación de los beneficios a los que renuncian los productores contra los ingresos monetarios anticipados que reciben de los consumidores. Una vez que esos costos (subjetivos) de los productores han sido efectuados, los stocks de los distintos tipos de bienes de consumo emergen del proceso de producción listo para la venta a los consumidores. A menos que los productores tengan un uso directo para los bienes, su venta a los consumidores no tiene costo alguno y sus precios relativos son determinados únicamente por la estructura de la escala de valores de los consumidores. Por tanto, salvo por especulación sobre las variaciones de precios en el futuro, las curvas de oferta de los distintos stocks de bienes de consumo también son perfectamente inelásticas. En suma, “los costos de producción”—esto es, la desutilidad del trabajo y de la espera en los que ya se ha incurrido, o la utilidad del ocio y disfrute inmediato a los que se han renunciado los productores—no tienen ningún rol en la determinación de los precios de los stocks existentes de los bienes de consumo.

Rothbard también usa la construcción ficticia que formuló para demoler la teoría de precios marshalliana, según el cual los precios se determinan por dos hojas de una tijera: los valores subjetivos de los consumidores que componen una hoja, y los costos de producción reales u objetivos que componen la otra hoja. Mientras Marshall y sus seguidores contemporáneos admiten que, en el corto plazo predomina la hoja del valor subjetivo en la determinación de los precios, ellos sostienen que en el equilibrio de largo plazo, donde las tendencias permanentes de la economía se revelan, la cuchilla de costos de producción es la que domina debido a que el precio de cada producto se ajusta a su coste medio de producción. Así los marshallianos superficialmente concluyen que los costos deben por tanto determinar los precios. Sin embargo, Rothbard fácilmente demuestra que esta conformidad entre precio y costo promedio en equilibrio de largo plazo o en ERU, que en sí no es real sino una útil construcción imaginaria, es el resultado de los mismos principios que rigen la determinación de los precios reales que momentáneamente prevalecen y a los cuales los intercambios tienen lugar en los mercados del mundo real. En un mundo donde todos los factores son puramente específicos a un solo proceso de producción, Rothbard muestra que en el largo plazo, donde los errores empresariales están ausentes y las ganancias y pérdidas han sido totalmente eliminadas, los pagos agregados a todos los factores que cooperan en un proceso de producción dado son rígidamente gobernados por, y tienen perfectamente que corresponder a, la suma de ingresos gasta-

dos en el producto final por los consumidores menos el interés de retorno a los capitalistas. Aceptando esa deducción y dividiendo, ambos, los ingresos agregados y los pagos agregados a los factores por la cantidad de producto implica que la dirección de causalidad de la igualdad entre precio y costo promedio, *especialmente* en el largo plazo, va desde la primera a la segunda.

La formulación de Rothbard y el despliegue de ese mundo imaginario de factores puramente específicos ejemplifica la aplicación del método praxeológico en la investigación teórica. Como Mises señaló,

La fórmula principal para el diseño de construcciones imaginarias es abstraer las operaciones de algunas condiciones presentes en la acción real. Entonces estamos en condición de comprender las consecuencias hipotéticas de la ausencia de esas condiciones y de concebir los efectos de su existencia.³⁸

Así Rothbard imagina primero que en ese mundo todos procesos productivos son propiedad de los factores que habían cooperado, que tienen que aguantar sin ingreso hasta que el producto final haya surgido y sea vendido a los consumidores. Al analizar la situación abstrayendo la existencia del capitalista, somos capaces de comprender su función de adelantar sus ahorros acumulados a los factores antes de la venta del producto final, y somos capaces de comprender la naturaleza de su ingreso como un retorno a la preferencia temporal, que ha sido previamente establecido mucho antes en la cadena de las deducciones praxeológicas como una inferencia inmediata del Axioma de la Acción. Al asumir la no-existencia de capitalista también hemos asumido la no-existencia de costos monetarios de producción, ya que los únicos pagos de dinero son directamente de los consumidores a los dueños de los factores conjuntos del producto final. Esto nos permite ver que los costos monetarios totales son determinados esencialmente por, e iguales a, esos gastos totales de dinero de los consumidores como mediados a través de los capitalistas que han previamente avanzado salarios y rentas a los propietarios de los factores.

En capítulos posteriores, Rothbard procede a eliminar el supuesto de factores puramente específicos y admite diversos grados de especificidad entre los factores en su análisis. Los efectos de factores relativamente no específicos en el proceso de producción pueden ser identificados ahora mediante la investigación de cómo su

³⁸Mises, *La Acción Humana*, p. 238.

presencia modifica los resultados de un mundo hipotético de factores puramente específicos. Dado que los factores no específicos pueden ser convertidos para utilizarse en una amplia gama de procesos productivos, un cambio relativo en la demanda de los consumidores, *ceteris paribus*, alterará su asignación, mientras que sólo temporalmente afectará sus precios. Pero los principios ya deducidos respecto a los factores específicos seguirán siendo válidos en este mundo más complejo y por lo tanto estamos en condiciones de concluir que los precios de los factores relativamente específicos en cualquier proceso llevarán la peor parte del cambio en los gastos agregados de consumo sobre un determinado producto final. Así, por ejemplo, en el caso de una disminución relativa de la demanda de diamantes, todas las otras cosas iguales, el valor de capital de las minas de diamantes y los salarios de los joyeros altamente cualificados disminuyen mientras que los salarios de los mineros de diamantes y las rentas de los generadores eléctricos sufrirán un cambio pequeño dado que esos factores no específicos cambian a otros empleos. Además, la introducción de factores no específicos en el análisis hará que una gran parte de los costos monetarios de producción sean dados al capitalista-empendedor de factores independientemente de la demanda por su bien particular. Como resultado, el capitalista reaccionará a un cambio en sus costos mediante el ajuste de su nivel de producción, así como lo haría en el caso de un cambio en la demanda de su producto. Por tanto, en ausencia de una larga cadena de razonamiento deductivo utilizando construcciones imaginarias, *à la* Rothbard y de austriacos tempranos, una visión superficial del asunto hará que la metáfora de Marshall de las dos hojas de la tijera parezca una representación posible de la realidad. Sin el uso diligente del método praxeológico, sería imposible concebir que las demandas de los consumidores por los productos de una amplia gama de procesos productivos, intermediadas a través de las negociaciones de los capitalistas-empresarios, determinan exclusivamente y en última instancia los precios de todos los factores, relativamente no específicos así como puramente específicos.

Este método praxeológico tan magistralmente desplegado por Rothbard había sido utilizado, aunque implícitamente y burdamente, como la principal herramienta de investigación teórica en economía en la década de 1930. Sin embargo, como Rothbard señala, fue precisamente “desconfianza de Marshall de las ‘largas cadenas deductivas,’” además del “ímpetu completo de Cambridge” de hacer supuestos-atajos diseñados a hacer que su teoría más comprobable uno de los factores que llevaron al abandono gradual del método

praxeológico y su sustitución por el positivismo.³⁹ A principios de la década de 1950 el método praxeológico y la lógica verbal habían sido eclipsados por el positivismo y los modelos matemáticos. Por ejemplo, el principal economista de la postguerra, Paul Samuelson ahora sostenía que la tarea de la teoría económica era la de “organizar los hechos en útiles y significativos” patrones y, al hacerlo, proporcionar descripciones económicas de la realidad compleja.⁴⁰ Los teoremas económicos tenían, entonces, que ser enmarcados en una forma que fuese “operacionalmente significativa.” Según Samuelson, un teorema significativo era “simplemente una hipótesis sobre los datos empíricos que podía posiblemente ser refutada, aunque sólo sea en condiciones ideales.” Si tal teorema era “falso” o “de importancia trivial” o incluso de validez “indeterminada” no era tan importante para Samuelson, ya que estaba diseñado como una proposición capaz, en principio, de refutación empírica.⁴¹ Para Samuelson, los teoremas debían, entonces, ser diseñados y expresados en modelos matemáticos muy simplificados que *podían* ser sometidos a pruebas empíricas si *los datos estaban disponibles*. Dado que, sin duda, los datos requeridos son raramente accesibles lo más que se puede esperar de tales modelos abstractos es que “a menudo señalen un camino hacia un elemento de verdad presente en una situación compleja” y que “permita tolerablemente buenas extrapolaciones e interpolaciones.”⁴² Sin embargo, en retrospectiva, Samuelson lamentó la falta de éxito del método positivista burdo en economía escribiendo:

Cuando tenía 20 años . . . yo creía que la econometría nos permitiría reducir la incertidumbre de nuestras teorías económicas. Seríamos capaces de probar y rechazar las teorías falsas. Seríamos capaces de inferir nuevas buenas teorías. . . Ha resultado que no es posible

³⁹Rothbard, *Hombre, Economía y Estado*, p. xcii. Si bien Marshall utilizaba el método de construcciones imaginarias, su aversión a las deducciones largas paso-a-paso no siguió la advertencia de Mises: es “un método muy difícil de manejar, ya que fácilmente puede resultar en silogismos falaces. Esto conduce sobre de un borde afilado, a ambos lados del abismo choca con lo absurdo y sin sentido” (Mises, *La Acción Humana*, p. 238).

⁴⁰Paul Samuelson, “Mi Filosofía de Vida: Credos de Política y Formas de Trabajo,” en Michael Szenberg, ed, *Economistas Notables: Sus Filosofías de Vida* (Nueva York: Cambridge University Press, 1993), p. 241.

⁴¹Paul Samuelson, *Fundamentos del Análisis Económico*, 2ª ed. (Nueva York: Atheneum, 1976), p. 4.

⁴²Paul Samuelson, “Igualación de los Precios de los Factores Internacionales Una Vez más,” en la *Asociación Americana de Economía, Lecturas Sobre Economía Internacional* (Homewood, Illinois: Richard D. Irwin, 1968), pp 58; y idem, “Mi filosofía de vida” pág. 241.

llegar a la aproximación cercana de una verdad indiscutible [y] objetivamente parece ser que no se acumula un cuerpo convergente de resultados econométricos, convergentes a una verdad comprobable.⁴³

Por supuesto, esto no significa que la fe de Samuelson en el método positivista disminuyó. En vez de eso, confirmó su previa creencia de que la verdad era multifacética y por tanto “la precisión en hechos determinísticos o en leyes de probabilidad puede en el mejor de los casos ser sólo parcial y aproximada.”⁴⁴

Si Samuelson restó importancia a la consecución de verdad como meta de la investigación teórica en favor de la formulación de teoremas operacionalmente significativos, el otro avatar del positivismo en la economía de la postguerra, Milton Friedman, desechó toda referencia a la verdad y el realismo en la evaluación de la validez de los teoremas económicos. Rechazando el burdo positivismo lógico de Samuelson, Friedman celebraba la falsedad o la “falta de realismo” de los supuestos de un teorema y ofreció la aparentemente más sofisticada alternativa de “falsacionismo,” que supuestamente se basaba en la filosofía de ciencia de Karl Popper.⁴⁵ La posición de Friedman fue resumida sucintamente en la declaración de Mark Blaug, “Ningún supuesto sobre la conducta económica es absolutamente cierto y no hay conclusiones teóricas que sean válidas para todos los tiempos y lugares. . . .”⁴⁶

A pesar de la adhesión formal de la mayoría de la profesión a los métodos positivistas durante la década de 1950, la búsqueda de Rothbard por recuperar y reconstruir el edificio de la teoría económica sólida lo llevó a investigar la literatura contemporánea por nuevas ideas y puntos de vista con tanto cuidado como hizo con los escritos de sus predecesores en la tradición causal-realista. El tratado de Rothbard contiene más de 150 citas de libros, artículos de revistas, conferencias, actas, documentos gubernamentales, disertaciones y monografías de política e investigación de institutos publicadas entre la aparición de *La Acción Humana* en el año 1949 y

⁴³Samuelson: “Mi Filosofía de Vida,” pág. 243.

⁴⁴*Ibid.*, P. 244

⁴⁵Milton Friedman, “La Metodología de la Economía Positiva,” en idem, *Ensayos Sobre Economía Positiva* (Chicago: University of Chicago Press, 1970), pp 1-43. Algunos metodólogos han argumentado que la metodología de los friedmanianos-positivistas comparten poco más que el vocabulario con filosofía de ciencia de Popper. Por ejemplo, ver Lawrence A. Boland, *Los Fundamentos del Método Económico* (Boston: Allen & Unwin, 1982), pp 155-96.

⁴⁶Mark Blaug, *Teoría Económica en Retrospectiva*, 4ª ed. (Nueva York: Cambridge University Press, 1986), p. 3.

Hombre, Economía y Estado en 1962.⁴⁷ El profundo compromiso de Rothbard con la literatura contemporánea dio sus frutos al descubrir Rothbard que muchos de esos trabajos contenían investigaciones que clarificaban, refinaban o avanzaban la teoría causal-realista y con entusiasmo él integró esas contribuciones a su propio trabajo.

Por ejemplo, en su notable desarrollo de una explicación de los costos de la empresa y el retorno de la inversión que se desvía marcadamente de la teoría marshalliana de la empresa, Rothbard estaba fuertemente influenciado por dos artículos olvidados de coautoría de André Gabor y I.F. Pierce sobre la teoría de la empresa “Austro-wickselliana.”⁴⁸ Rothbard cita una discusión del economista de Cambridge Roy Harrod, además de una discusión de Böhm-Bawerk, como fuente de su propia novedosa identificación de un cuarto componente del ingreso bruto del negocio del capitalista-empresario. Esta “propiedad” o renta de “toma de decisiones” es distinta, además de adicional a los salarios implícitos de administración, del interés de retorno del capital invertido, y la ganancia pura.⁴⁹ En su profunda crítica a las teorías de competencia perfecta y monopolística y su formulación original de una teoría positiva de competencia como un proceso dinámico, Rothbard favorablemente cita las contribuciones de varios de sus contemporáneos en la corriente principal de economía como: G. Warren Nutter; Wayne Leeman; Marshall I. Goldman; y Reuben Kessel. Rothbard señala un libro de Lawrence Abbott publicado en 1952 titulado *Calidad y Competencia* con elogio especial, caracterizándolo como “uno de las obras teóricas más destacadas de los últimos años.”^{50,51} De hecho, la teoría de competencia de rivalidad que Rothbard expone está clara-

⁴⁷De hecho algunas de las referencias en la presente edición son obras publicadas después de 1962, ya que este volumen incluye *Poder y Mercado* que fue escrito originalmente como el tercer volumen de *Hombre, Economía y Estado*, pero fue publicado por separado ocho años después. Para la historia detrás la decisión editorial de truncar *Hombre, Economía y Estado* y publicarlo en dos volúmenes y la reacción de Rothbard sobre eso, ver Stromberg, pp lxxv-lxxi.

⁴⁸André Gabor y I.F. Pearce, “Un Nuevo Enfoque a la Teoría de la Empresa,” *Oxford Economic Papers* 54 (octubre de 1952): 252-65; idem, “El Lugar del Dinero-Capital en la Teoría de la Producción,” *Quarterly Journal of Economics* 72 (noviembre de 1958): 537-57.

⁴⁹Roy Harrod, “Teoría de Ganancias,” en idem, *Ensayos Económicos* (New York, Harcourt Brace & Co. y, 1952), pp 190-95. Para una discusión detallada del concepto de Rothbard de la renta de la toma de decisiones y su significado para las teorías de la iniciativa empresarial y la empresa, ver Joseph T. Salerno, “El Emprendedor: Real and Imaginado,” *Quarterly Journal of Austrian Economics* 11 (3).

⁵⁰Lawrence Abbott, *Calidad y Competencia: Un Ensayo Sobre Teoría Económica* (Westport, Connecticut: Greenwood Press, 1973).

⁵¹Rothbard, *Hombre, Economía y Estado*, p. 666, fn. 28.

mente influenciada por los argumentos de Abbott sobre la importancia central de las dimensiones de calidad de la competencia.

El hecho de que la investigación teórica empleando lógica verbal y el método praxeológico seguía siendo relativamente influyente entre los economistas académicos, incluso tan tarde como en los 1950's remarca las raíces profundas y fuertes de la tradición causal-realista. Eso también explica por qué Rothbard todavía no percibía ninguna ventaja en el uso de la etiqueta "austriaco" para diferenciar su tratado de la economía contemporánea. De hecho, en correspondencia privada en febrero de 1954, Rothbard expresó su confianza de que los teóricos de la corriente dominante de economía todavía podían ser traídos hacia el programa de investigación causal-realista y que su trabajo—el de Rothbard—en curso

llamará, a mi juicio, la atención de la profesión como tratado por sus considerables elaboraciones en esas áreas no desarrolladas por Mises, sus diferencias con Mises en áreas como monopolio, la ética de la banca y el gobierno . . . y sus refutaciones de la teoría económica actual.⁵²

Mientras en retrospectiva podemos tener la tentación de desechar la predicción de Rothbard como una ráfaga de optimismo juvenil, difícilmente refleja la actitud del intento de alguien en romper completamente con la doctrina imperante y la fundación de una escuela heterodoxa de pensamiento.

A comienzos de 1970, sin embargo, la teoría económica de la corriente principal de economía se había hundido en profundidades casi abismales, degenerando en una serie de modelos matemáticos vagamente relacionados que tenían poco contacto con la realidad. Siguiendo la metodología friedmaniana-positivista predominante, la "validez" tentativa—nunca la verdad—de estos modelos fue hipotéticamente establecida empíricamente poniendo a prueba su capacidad de predecir o, más exactamente, "retro-decir" usando métodos de la econometría. Los últimos vestigios del enfoque mengeriano desaparecieron así de los planes de estudio de los programas de postgrado de economía y la investigación teórica causal-realista fue completamente desterrada de las revistas académicas, que se convirtieron en el principal, si no el único, producto de la investigación en la corriente dominante de economía.

Alrededor del mismo tiempo de este cambio radical en teoría económica y método, comenzó a fundirse fuera de la institución

⁵²Rothbard a R. Cornuelle, memo: "¿Libro texto o Tratado?"; Rothbard Papers.

formal de la economía académica un nuevo movimiento intelectual que se inspiró directamente en la reconstrucción de Rothbard del sistema teórico causal-realista en *Hombre, Economía y Estado*. Este movimiento estaba compuesto principalmente por estudiantes de posgrado y jóvenes profesores asociados a instituciones académicas de Estados Unidos que estaban descontentos con la síntesis neoclásica ortodoxa, que había empezado a caerse tras el fracaso de las políticas Kennedy-Johnson de “Nueva Economía” de para frenar la inflación de la guerra en Vietnam y la posterior estanflación a comienzos de la década de 1970.

A mediados de la década de 1970 el nuevo movimiento había crecido de tal medida que se presentó la oportunidad de institucionalizar y promover su existencia por medio de una conferencia académica formal sobre economía austriaca, que se celebró en el South Royalton, Vermont, en junio de 1974. La denominación “austriaca” fue elegida para esta nueva tendencia intelectual principalmente por razones estratégicas. Dado que el movimiento rothbardiano adoptó un método y el cuerpo de doctrinas que ahora tenía muy poco común con la ortodoxia positivista atrincherada, la etiqueta por lo menos proporcionaba al movimiento con una afiliación reconocible a una de las grandes corrientes de pensamiento marginalista temprano que había alimentado la corriente principal de economía. El nombre también al instante dotó al movimiento con el gran prestigio asociado con los nombres bien conocidos de los miembros fundadores de la Escuela Austriaca, tales como Carl Menger, Eugen von Böhm-Bawerk, y Friedrich von Wieser y sus posteriores representantes Ludwig von Mises y Friedrich A. Hayek. El prestigio del nombre “austriaco” fue reforzado aún más cuando Hayek se convirtió en un co-recipiente del Premio Nobel de Economía a finales de año. El término tenía la virtud adicional de identificar la orientación teórica general del movimiento.

Rothbard y sus seguidores abrazaron con entusiasmo la nueva designación y empezaron a referirse a sí mismos como miembros o seguidores de la Escuela Austriaca moderna, que ahora estaba posicionada como el retador heterodoxo de “la economía dominante.” A pesar de las significativas virtudes estratégicas de corto plazo, sin embargo, nombrar a la escuela de pensamiento que se reunió en la conferencia del South Royalton como “austriaca” ha generado problemas serios en el largo plazo. En primer lugar, se ha oscurecido la medida en que la Escuela Austriaca moderna fue inspirada directamente por Rothbard. De hecho, no es exagerado decir que la gran mayoría de los aproximadamente treintena participantes de la conferencia en South Royalton se adherían al cuerpo de teoría causal-

realista elaborada en *Hombre, Economía y Estado*. En segundo lugar, se ha oscurecido el hecho, señalado anteriormente, que al escribir este tratado, Rothbard se apoyó en una amplia gama de literatura distinta de la derivada de la Escuela Austriaca original y sus descendientes intelectuales directos. En tercer lugar, la etiqueta desvía la atención de la misión principal de Rothbard al escribir su tratado, que es purgar a la ciencia económica moderna de sus elementos formalistas positivistas ajenos y matemáticos, y reconstruirla consistentemente a lo largo de líneas causal-realistas. No se puede dejar de repetir enfáticamente que crear una ruptura radical con la teoría económica y establecer una escuela heterodoxa de pensamiento que rechaza toda forma de análisis de equilibrio y el uso de construcciones imaginarias no era el propósito de Rothbard al escribir *Hombre, Economía y Estado*. De hecho, como hemos visto, una de las contribuciones más importantes de Rothbard en su tratado es la explicación minuciosa del contenido y uso adecuado de las construcciones ficticias y estados imaginarios del mundo para derivar proposiciones significativas sobre los determinantes causales de los fenómenos económicos observables.

La última y tal vez más importante desventaja de la aplicación del término “austriaco” al movimiento de economía posterior al South Royalton es el hecho de que fomente la fusión de programas de investigación muy diferentes y contradictorios que han crecido bajo este opaco velo semántico. Rothbard reconoce y lamenta esa situación en el Prefacio de la edición revisada de *Hombre, Economía y Estado* publicada en 1993:

De hecho, el número de austriacos ha crecido tanto, y la discusión se ha hecho tan amplia, que han surgido diferencias de opinión y ramas de pensamiento, en algunos casos, desarrollando genuinos enfrentamientos de pensamiento. Sin embargo, todas esas diferencias han sido fusionadas y enredadas por los no-austriacos e incluso por algunos dentro de la escuela, dando lugar a una gran confusión intelectual, falta de claridad, y error absoluto. El lado bueno de estas disputas desarrollándose es que cada lado ha aclarado y afinado sus premisas subyacentes y visión del mundo. Se ha hecho evidente en los últimos años que hay tres paradigmas enfrentados dentro de la economía austriaca: el paradigma original de Mises o praxeológico, al que se adhiere el presente autor; el paradigma de Hayek, haciendo hincapié en el “conocimiento” y “descubrimiento” en lugar de “acción” y “elección” praxeoló-

gica, cuyo máximo exponente es el profesor Israel Kirzner; y la visión nihilista del tardío Ludwig Lachmann, un enfoque institucionalista anti-teoría tomado del keynesiano “subjetivista” inglés G.L.S Shackle. (P. xiv)

Si bien esto describe con precisión el estado de la economía austriaca a principios de 1990, la situación se ha vuelto aún más polémica y confusa desde entonces. Mientras que la rama lachmaniana ha disminuido un poco en influencia, una nueva tendencia ecléctica se ha desarrollado, que propone a aglomerar indiscriminadamente elementos seleccionados de Menger, Mises, Hayek, Lachmann, Kirzner, Rothbard y con ideas sueltas de la economía de Adam Smith, Teoría de la Elección Pública, la Nueva Economía Institucional, economía de costos de transacción, modelos de teoría de juegos, economía hermenéutica, y casos de estudio etnográficos e históricos, todos bajo la rúbrica de economía austriaca o “buena economía.” No hace falta decir que la situación ahora es aún menos satisfactoria de que lo que era cuando Rothbard escribió el pasaje anterior. Los interesados en investigación teórica en la tradición mengeriana causal-realista son vistos ahora por la profesión, gracias a la etiqueta de Austriacos, como parte de un movimiento heterodoxo áspero y pendenciero más interesado en discurrir sobre metaeconomía esotérica o la elaboración de explicaciones de “orden espontáneo” para oscuros episodios históricos que en el análisis de asuntos “mundanos” al corazón de la corriente principal de economía—teoría del valor, teoría de precios, teoría de capital, teoría monetaria y los ciclos económicos.

Afortunadamente, *Hombre, Economía y Estado* señala el camino de salida de ese pantano de confusión, que permanentemente amenaza la marginalización completa de todas las ramas de la economía austriaca. Cada página del tratado de Rothbard está impregnada de una profunda conciencia de que el sistema teórico causal-realista que estaba exponiendo era parte de la económica dominante de una tradición económica internacional que se originó en la revolución marginalista. Su tratado, entonces, no fue concebido como un programa para un nuevo movimiento heterodoxo o para revivir uno viejo; en vez de eso, representa un esfuerzo para reconstruir la economía ortodoxa sobre los sólidos fundamentos del método praxeológico y para usar este método con el fin de avanzar sustantivamente la teoría. En un sentido crucial, la ciencia económica había temporalmente perdido su rumbo y estaba empezando a distanciarse de su rica herencia, y Rothbard quería regresarla a su camino. Consecuentemente, Rothbard nunca cedió la corriente principal de la

ciencia económica a los discípulos de los modelos matemáticos y el método positivista, a los que él consideraba un culto irracional que había secuestrado la economía y cuyas doctrinas absurdas tarde o temprano terminarían en el basurero de la historia intelectual.

Rothbard ha sido demostrado correcto. Los modelos matemáticos se han revelado a sí mismos como ejercicios vanos y formalistas incapaces de explicar la crisis monetaria internacional, las burbujas inmobiliarias y de valores, y las crisis financieras globales que han atormentado nuestro mundo en las dos últimas décadas. Es cada vez más evidente incluso para los economistas profesionales que el tortuoso desvío positivista ha llevado a un callejón intelectual sin salida. Por eso, extrañas sectas heterodoxas, como la economía del comportamiento, la economía experimental, literatura de la “felicidad”, la neuro-economía, etc., ahora abundan. Algunos economistas de mercado han incluso abandonado por completo la teoría económica moderna por la retórica menos rigurosa y las metáforas de la “mano invisible” de Adam Smith y el “orden espontáneo” de Hayek.⁵³

La sentencia de muerte está sonando para los impostores matemáticos y positivistas en la corriente principal de economía. El tiempo es propicio para que los austriacos recuperen su posición legítima como los verdaderos representantes de la tendencia central de la teoría económica moderna afirmando el método praxeológico como el método de investigación de la economía. Los frutos prodigiosos de este método están frente nosotros en la estructura teórica integrada expuesta en *Hombre, Economía y Estado*.

⁵³Por supuesto el concepto de “orden espontáneo” no es sino una de las muchas contribuciones de Hayek. La mayoría de esas contribuciones fueron directamente en la tradición mengeriana causal-realista y se ocuparon de los temas mundanos de la economía, tales como la teoría del capital, la teoría del ciclo económico, la teoría monetaria internacional, e instituciones monetarias comparadas. Para una colección de las obras más importantes de Hayek en estas áreas, ver *Precios y producción y otras obras: F.A. Hayek Sobre el Dinero, el Ciclo Económico, y el Patrón Oro*, ed. Joseph T. Salerno (Auburn, Alabama: Ludwig von Mises Institute, 2008). También ver Peter G. Klein, “La Economía Mundana de la Escuela Austriaca,” *Quarterly Journal of Austrian Economics* 11, no. 3 (Otoño de 2008), para el argumento de que la noción de orden espontáneo, correctamente entendida, tiene sus raíces en la economía causal-realista de Menger.

PREFACIO A LA EDICIÓN REVISADA

UNA DE LAS LAMENTABLES PÉRDIDAS de la Primera Guerra Mundial, al parecer, fue el antiguo tratado de “principios” de economía. Antes de la Primera Guerra Mundial, el método estándar, tanto de presentación como de desarrollo del pensamiento económico, era escribir una disertación explicando la visión que uno tenía del corpus de la ciencia económica. Una obra de este tipo tenía muchas virtudes ahora totalmente ausentes en el mundo moderno. Por un lado, el común e inteligente, con poco o ningún conocimiento previo de la economía, podía leerlo. Por otra parte, el autor no se limitaba, como hace el libro texto, a las compilaciones sobre simplificadas y entrecortadas de la doctrina de moda. Para bien o para mal, él construía un edificio a partir de teoría económica. Algunas veces, el edificio era original y noble, a veces era defectuoso; pero al menos *había* un edificio, que los principiantes podían ver, y los colegas podían adoptar o criticar. Los hiper-refinamientos de detalles eran generalmente omitidos como impedimentos a la visualización de la ciencia económica como un todo, y eran enviados a journals. El estudiante universitario, también, aprendía su economía a partir de un tratado sobre sus “principios”; no se asumían necesarios escritos especiales con capítulos cuya longitud se ajustaran a la duración del curso y carentes de doctrina original. Estas obras, entonces, eran leídas por los estudiantes, los hombres comunes inteligentes y los principales economistas, todos se beneficiaban de ellos.

El espíritu de los tratados se ilustra mejor en un pasaje introductorio de uno de los últimos de su especie:

He intentado en este libro para exponer los principios de la economía de tal forma que sean comprensibles para una persona educada e inteligente que no ha tenido anteriormente un estudio sistemático del tema. Aunque diseñado en este sentido para principiantes, el libro no evade dificultades o evita el razonamiento fuerte. Nadie puede entender los fenómenos económicos o prepararse para lidiar a los problemas económi-

cos sino está dispuesto a seguir secuencias de razonamiento que exigen atención sostenida. He hecho mi mejor esfuerzo para ser claro y explicar con cuidado las bases sobre las que mis conclusiones se sostienen, sobre las que las conclusiones se sostienen ellas mismas, pero no tuve ninguna pretensión vana de simplificar todo.¹

Desde el brillante impulso que nos dieron las obras de Wicks-teed (1910), Taussig (1911), y Fetter (1915), este tipo de tratado ha desaparecido del pensamiento económico, y la economía se ha vuelto terriblemente fragmentada, disociada a tal grado que apenas existe *una economía*; en lugar de eso, encontramos una multitud de fragmentos y piezas de análisis no coordinado. La economía, en primer lugar, se ha fragmentado en campos “aplicados”—“economía urbana,” “economía agrícola,” “economía del trabajo,” “economía de las finanzas públicas,” etc., cada división despreocupada en gran parte de las otras. Más grave aún ha sido la desintegración de lo que ha sido confinado a la categoría de “teoría económica.” La teoría de la utilidad, la teoría de monopolio, la teoría de comercio internacional, etc., hasta la programación lineal y la teoría de juegos—cada una se mueve en su compartimiento muy aislado, con su propia literatura hiper-especializada. Recientemente, la creciente toma de conciencia de esta fragmentación ha llevado a vagas mezclas “interdisciplinarias” con todas las otras “ciencias sociales.” La confusión ha sido profundizada con la incursión invasora de numerosas otras disciplinas en economía, en lugar de la difusión de la economía sobre las otras. En cualquier caso, es temerario tratar de integrar la economía con todo lo demás antes de integrar la economía misma. Sólo entonces el lugar adecuado de la economía entre las otras disciplinas se manifestará.

Creo que es justo decir que, con sólo una sola excepción (*La Acción Humana* de von Mises), no ha aparecido un tratado general sobre principios económicos desde la Primera Guerra Mundial. Tal vez la aproximación más cercana fue *Riesgo, Incertidumbre, y Ganancias* de Frank H. Knight y *eso* fue publicado muy atrás en 1921. Desde entonces, no ha habido ningún libro de remotamente amplio alcance.

El único lugar donde podemos encontrar a la economía tratada con algún grado de amplitud es en los libros texto básicos. Estos

[NOTA DEL EDITOR: Este “Prefacio a la Edición Revisada” es de la edición de 1993 de *Hombre, Economía y Estado*, publicado por el Mises Institute.]

¹Frank W. Taussig, *Principios de Economía* (Nueva York: Macmillan, 1911), p. vii.

libros texto, sin embargo, son pobres sustitutos de un libro genuino de Principios. Dado que deben, por su naturaleza, presentar sólo la doctrina actual recibida, su trabajo no es interesante a el economista establecido. Además, dado que sólo pueden diluir la literatura existente, deben necesariamente presentar al estudiante una mezcolanza de capítulos fragmentados, cada uno con poca o ninguna relación con el otro.

Muchos economistas no ven nada malo en todo esto, de hecho, ellos anuncian esos acontecimientos como signos de los enormes avances que la ciencia ha hecho en todos los frentes. El conocimiento se ha vuelto tan grande que ningún hombre puede abarcar todo. Sin embargo, los economistas debería ser al menos responsables de saber *economía*—lo esencial del cuerpo de su disciplina. Ciertamente, entonces, esos elementos esenciales podrían ya haber sido presentados. El hecho es que la economía está fragmentada precisamente *porque* ya no es considerada como un edificio; dado que se considera un cúmulo de fragmentos aislados, es tratada como tal.

Tal vez la clave de este cambio es que antes la economía era considerada como una estructura lógica. Fundamentalmente, sin importar diferencias de grado, o incluso de metodología, la economía era considerada una ciencia deductiva de lógica verbal. Basada en unos pocos axiomas, el edificio del pensamiento económico era deducido paso a paso. Incluso cuando el análisis era primitivo o la metodología mucho más inductiva, esa era la esencia de la economía durante el siglo XIX. De ahí, el tratado sobre “principios” económicos—dado que si la economía usa lógica deductiva basada en unos axiomas sencillos y evidentes, entonces el corpus de la economía puede ser presentado como un todo interrelacionado al hombre común inteligente, sin perder rigor. El lector común es llevado paso a paso desde las verdades simples y evidentes hasta las más complejas y menos evidentes.

Los economistas “austriacos” percibieron mejor este método y lo usaron de forma más completa y convincente. Eran los empleados clásicos, dicho de forma breve, del método “praxeológico.” Hoy en día, sin embargo, la epistemología prevaleciente ha reemplazado la praxeología por los métodos a la vez demasiado empíricos y demasiado “teórico.” El empirismo ha desintegrado la economía hasta tal punto que nadie piensa encontrar un edificio completo; y, paradójicamente, ha falsificado la economía al hacer que economistas introduzcan supuestos aceptados como falsos y de atajo con el fin de hacer que sus teorías más fácilmente “comprobables.” La desconfianza del Alfred Marshall de las “largas cadenas de deducción,” así

como todo el impulso de Cambridge hacia esos atajos, ha contribuido en mucho a este problema. Por otra parte, la lógica verbal de la teoría económica ha sido sustituida por las matemáticas, aparentemente más precisas e iluminadas a la gloria reflejada de las ciencias físicas. El ala dominante econométrica de los economistas matemáticos también busca verificaciones empíricas y por lo tanto amplifica los errores de ambos métodos. Incluso al nivel de integración teórica pura, la matemática es completamente inapropiada para las ciencias de la acción humana. De hecho, las matemáticas han contribuido a la compartimentación de la economía—en monografías especializadas que ofrecen un laberinto hiper-especializado de matrices, ecuaciones y diagramas geométricos. Pero lo importante no es que los no-matemáticos no pueden entenderlas, el punto crucial es que las matemáticas no pueden contribuir al conocimiento económico. De hecho, la reciente conquista de la econometría sobre la economía matemática es una señal de reconocimiento que la teoría matemática pura en economía es estéril.

Este libro es, pues, un intento de llenar parte del enorme vacío de 40 años. Desde el último tratado sobre “principios” económicos la economía ha avanzado un largo camino en muchas áreas, y su metodología ha sido enormemente mejorada y fortalecida por los que continúan trabajando en la tradición praxeológica. Además, todavía hay grandes vacíos en el corpus praxeológico, dado que muy pocos economistas han trabajado en su elaboración. De ahí, el intento en este libro de desarrollar el edificio de la ciencia económica en la forma clásica de “Principios”—lenta y lógicamente construir sobre unos axiomas básicos un edificio integrado y coherente de la verdad económica. Los hiper-refinamientos han sido evitados tanto como fue posible. Dicho de forma corta, la intención citada del profesor Taussig ha sido la mía también, con la adición de que he considerado necesario incluir, en puntos pertinentes, la refutación de algunas de las principales doctrinas opuestas. Esto era especialmente necesario porque las falacias en economía prevalecen mucho más que en el tiempo de Taussig.

He indicado brevemente que ha habido *un* tratado general desde la Primera Guerra Mundial. El profesor Paul Samuelson ha escrito rapsódicamente de la alegría de ser menor de treinta años al momento de la publicación de la *Teoría General* de Keynes. Yo puedo decir lo mismo de la publicación de *La Acción Humana* Ludwig von Mises en 1949. Por fin, la economía estaba *completa* una vez más, una vez más era un edificio. No sólo eso—se presentaba una estructura de economía con muchos de los nuevos componentes aportados por el Profesor Mises mismo. No hay espacio aquí

para presentar o exponer las grandes contribuciones de Mises a la ciencia económica. Eso tendrá que hacerse en otro lugar. Será suficiente decir que a partir de ahora, poco trabajo constructivo se podrá hacer en economía, a menos comience con *La Acción Humana*.

La Acción Humana es un tratado general, pero no uno a la antigua. En lugar de eso, asume considerable conocimiento económico previo e incluye dentro de sus amplios confines numerosas ideas filosóficas e históricas. En un sentido, el presente trabajo intenta aislar los aspectos económicos, completar los vacíos, y explicar las consecuencias detalladas, como las veo, de la estructura misesiana. No debe pensarse, sin embargo, que el profesor Mises es de alguna manera responsable de estas páginas. De hecho, él bien podría diferir fuertemente con muchas secciones de este volumen. Sin embargo, es mi esperanza que este trabajo pueda tener éxito en agregar algunos ladrillos a la noble estructura de la ciencia económica que ha alcanzado su forma más desarrollada y moderna en las páginas de *La Acción Humana*.

El presente trabajo deduce todo el corpus de la economía a partir de unos pocos axiomas simples y apodícticamente verdaderos: el Axioma Fundamental de la *acción*—que los hombres emplean medios para alcanzar fines, dos postulados subsidiarios: que hay una *variedad* de recursos humanos y naturales, y que el tiempo libre un bien para el consumidor. El capítulo 1 comienza con el axioma de la acción y deduce sus implicaciones inmediatas; y esas conclusiones se aplican a “La economía de Crusoe”—el tan maligno pero muy útil análisis que coloca al hombre individuo crudamente contra la Naturaleza y analiza sus acciones resultantes. El capítulo 2 introduce otros hombres y, por consiguiente, relaciones sociales. Se analizan varios tipos de relaciones interpersonales, y se presenta la economía de *intercambio directo* (trueque). El intercambio no puede ser adecuadamente analizado hasta que los derechos de propiedad están completamente definidos—de modo que el capítulo 2 analiza la propiedad en una sociedad libre. El capítulo 2, de hecho, marca el comienzo del cuerpo del libro—el análisis de la economía de intercambio voluntario. El capítulo 2 discute el libre mercado de trueque, y los capítulos siguientes analizan la economía de los intercambios *indirectos*—o monetarios. Por tanto, analíticamente, el libro en su totalidad se ocupa de la economía de libre mercado, desde sus relaciones de propiedad hasta la economía del dinero.

El capítulo 3 introduce el dinero y traza las líneas del intercambio indirecto en el mercado. El capítulo 4 analiza el consumo y la formación de precios de los bienes de consumo. Los capítulos del

5 al 9 analizan la producción en el libre mercado. Una de las características de esta teoría de producción y consumo es la resurrección de la brillante y completamente olvidada teoría de la renta profesor Frank A. Fetter—esto es, el concepto de renta como el precio de contratación de una unidad de servicio. La *capitalización* se convierte entonces en el proceso de determinar el valor presente de la renta futura esperada de un bien. La teoría de interés de Fetter y Mises sobre preferencia temporal pura es sintetizada con la teoría de la renta Fetter, con la teoría austriaca de la estructura de producción, y con la separación de los factores de producción *originales* y los *producidos*. Una característica “radical” de nuestro análisis de producción es una ruptura total con el actual teoría de la empresa “a corto plazo,” sustituyéndola con una teoría general de productividad del valor marginal y la capitalización. Es un análisis de “equilibrio general” en el sentido dinámico austriaco, y no en el sentido estático walrasiano actualmente popular.

El capítulo 10 expone una teoría completamente nueva de monopolio—que monopolio se define sólo como un privilegio otorgado por el Estado, y que un precio de monopolio puede obtenerse sólo a partir de dicho privilegio. Dicho de forma corta, no puede haber monopolio o precio de monopolio en el libre mercado. La teoría de la competencia monopolística también se discute. Y el capítulo 11 se ocupa de la teoría del dinero en el libre mercado, junto con una amplia discusión de las teorías keynesianas.

Habiendo completado la teoría del libre mercado puro, paso luego en el último capítulo a aplicar el análisis praxeológico a una discusión sistemática de las diversas formas y grados de intervención coercitiva y sus consecuencias. Los efectos de la intervención coercitiva sólo pueden estudiarse después de analizar completamente la construcción de un libre mercado puro. El capítulo 12 presenta una tipología de la intervención, discute sus consecuencias directas e indirectas y los efectos sobre la utilidad y establece un análisis necesariamente breve de los distintos tipos principales de intervención, incluyendo control de precios, privilegios monopólicos, impuestos, inflación, y las empresas y los gastos de gobierno. El capítulo y el libro concluyen con una breve evaluación de resumen del libre mercado, en contraste con el intervencionismo y otros sistemas coercitivos.

Para esta edición revisada, he decidido mantener el texto original y las notas intactas, y confinar cualquier cambio a su prefacio revisado. El profesor Mises murió en 1973, y la suerte quiso que al siguiente año la Escuela Austríaca de economía que Mises había

mantenido viva en una existencia casi subterránea tuviese en un renacimiento espectacular. No es casualidad que este renacimiento coincidió con el colapso virtual del anteriormente dominante paradigma keynesiano. Los keynesianos habían prometido dirigir la economía fácilmente lejos de las trampas recurrentes del auge inflacionario, y la recesión y el desempleo; en lugar de eso, ellos asegurarían la prosperidad permanente y estable, trayéndonos pleno empleo sin inflación. Y sin embargo, después de tres décadas de planificación keynesiana, nos enfrentamos a un nuevo fenómeno que no puede existir, y mucho menos ser explicado, en el paradigma keynesiano: inflación *combinada con* recesión y alto desempleo. Este fantasma inoportuno apareció por primera vez en la recesión inflacionaria de 1973-74, y se ha repetido desde entonces, siendo la última vez la recesión de 1990-?

El renacimiento austriaco de 1974 fue impulsado también por el Premio Nobel de Economía otorgado a F.A. Hayek ese año, el primer economista de libre mercado y no-matemático reconocido con ese honor. La obsesión de la profesión económica con el Nobel volvió a despertar interés en y la Escuela Austriaca. Pero ese premio a Hayek no puede ser coincidencia, ya que refleja la desilusión de los economistas con los macro-modelos keynesianos.

Desde 1974, el número de austriacos, los libros y artículos escritos por austriacos, y el interés en la escuela, se ha multiplicado en gran medida. Es un reflejo de la diferencia en la calidad de la academia en Gran Bretaña y Estados Unidos que, a pesar de haber proporcionalmente menos economistas austriacos en Gran Bretaña, la economía austriaca sea mucho más reconocida en Gran Bretaña. En los libros texto ingleses y en las encuestas sobre pensamiento, la economía austriaca, aunque a menudo no gana acuerdo, es tratada objetivamente y de forma justa como un ala respetable del pensamiento económico. En los Estados Unidos, al contrario, mientras hay un gran número de simpatizantes y adherentes en la profesión, los austriacos siguen marginados, ignorados y no leídos por la mayoría de los economistas.

La curiosidad intelectual tiene la costumbre de abrirse camino, sin embargo, especialmente entre los estudiantes universitarios y de postgrado. Como resultado, la Escuela Austriaca ha florecido en las últimas dos décadas, a pesar de graves obstáculos institucionales.

De hecho, el número de austriacos ha crecido tanto, y la discusión se ha hecho tan amplia, que han surgido diferencias de opinión y ramas de pensamiento, en algunos casos, desarrollando genuinos enfrentamientos de pensamiento. Sin embargo, todas esas diferen-

cias han sido fusionadas y enredadas por los no-austriacos e incluso por algunos dentro de la escuela, dando lugar a una gran confusión intelectual, falta de claridad, y error absoluto. El lado bueno de estas disputas desarrollándose es que cada lado ha aclarado y afinado sus premisas subyacentes y visión del mundo. Se ha hecho evidente en los últimos años que hay tres paradigmas enfrentados dentro de la economía austriaca: el paradigma original de Mises o praxeológico, al que se adhiere el presente autor; el paradigma de Hayek, haciendo hincapié en el “conocimiento” y “descubrimiento” en lugar de “acción” y “elección” praxeológica, cuyo máximo exponente es el profesor Israel Kirzner; y la visión nihilista del tardío Ludwig Lachmann, un enfoque institucionalista anti-teoría tomado del keynesiano “subjetivista” inglés G.L.S. Shackle. Afortunadamente, ahora hay una revista académica, *The Review of Austrian Economics*,* donde el lector puede mantenerse al tanto de los desarrollos en economía austriaca, así como otras publicaciones, conferencias y cursos instruccionales del Ludwig von Mises Institute. El Mises Institute, fundado en el centenario de su nacimiento, mantiene vivo el espíritu de Mises, así como el paradigma que ha legado para la academia y para el mundo. Para lo último sobre los tres paradigmas austriacos, el lector es referido al Documento de Trabajo del Mises Institute escrito por el presente autor, “El Estado Actual de la Economía Austriaca” (noviembre de 1992).**

Mi deuda intelectual primordial, por supuesto, es con Ludwig von Mises. Pero aparte de eso, nunca puede expresar plenamente mi deuda personal. Su sabiduría, la bondad, el entusiasmo, el buen humor, y el aliento incansable hasta los más mínimos signos de productividad entre sus estudiantes fueron una inspiración de toda la vida para aquellos que lo conocieron. Fue uno de los grandes profesores de economía, así como uno de los grandes economistas, y estoy muy agradecido de haber tenido la oportunidad de estudiar durante muchos años en su Seminario de Teoría Económica Avanzada en New York University.

Nunca podré expresar plenamente mi agradecimiento tampoco a Llewellyn H. Rockwell, Jr., quien, en un punto bajo de la economía misesiana, sin donaciones, sin grandes promesas de apoyo, y armado sólo con una idea, fundó y dedicó su vida al Ludwig von Mises Institute. Lew ha hecho un notable trabajo construyendo y

*[NOTA DEL EDITOR: Además, *The Quarterly Journal of Austrian Economics* comenzó a publicarse en 1998.]

**[NOTA DEL EDITOR: Este ensayo fue reimpresso como el capítulo 7 de *La Lógica de la Acción I: el Método, el Dinero, y la Escuela Austriaca*, de Murray N. Rothbard (Cheltenham, U.K.: Edward Elgar, 1997).]

expandiendo el Instituto, y dedicándose él mismo al paradigma misesiano. Además, Lew ha sido un amigo cercano y valioso, y un colega intelectual durante muchos años. Es obvio que, sin sus esfuerzos, esta nueva edición nunca habría visto la luz del día.

Por último, debo por lo menos tratar de transmitir lo agradecido que estoy a otro colega desde de mucho tiempo, Burton S. Blumert, del Mises Institute y director del Centro de Estudios Libertarios, Burlingame, California. Modesto e indispensable, Burt está siempre allí—con ingenio, sabiduría, bondad y amistad.

Es imposible enumerar a todos los amigos y conocidos que, a lo largo de los años, me han enseñado e inspirado en el área de la economía austriaca, o en el ámbito más amplio de la economía política, y en la naturaleza de la coerción de la libertad. Estoy agradecido a todos ellos. Ninguno de ellos es, por supuesto, responsable de los errores de la presente obra.

MURRAY N. ROTHBARD
Las Vegas, Nevada
Mayo, 1993

FUNDAMENTOS DE LA ACCIÓN HUMANA¹

1. El Concepto de Acción

LA CARACTERÍSTICA DISTINTIVA Y CRUCIAL en el estudio del hombre es el concepto de *acción*. *Acción Humana se define simplemente como el comportamiento con propósito*. Por tanto, se distingue marcadamente de los movimientos observados que, desde el punto de vista de hombre, no tienen un propósito. Estos incluyen todos los movimientos observados de la materia inorgánica y esos tipos de comportamientos humanos que son puramente reflejos, que son simplemente respuestas involuntarias a ciertos estímulos. La *Acción Humana*, por otro lado, puede ser *significativamente interpretada* por otros hombres, ya que está regida por cierto *propósito* que el actor tiene en mente.² El propósito del acto de un hombre es su *fin*—su meta; el deseo de lograr dicho fin es el *motivo* por el cual el hombre actúa.

Todos los seres humanos *actúan* en virtud de su existencia y de su naturaleza como seres humanos.³ No podemos concebir seres humanos que no actúen con propósito, que no tienen fines en mente que ellos desean y tratan de alcanzar. Las cosas que no actúan, que no se comportan con propósito, ya no se clasifican como humano.

Esta verdad fundamental—este axioma de la acción humana—es la clave de nuestro estudio. El campo completo de la praxeología y su rama mejor desarrollada, la economía, se basa en el análisis de

[NOTA DEL EDITOR: Los números de página citados entre paréntesis en el texto se refieren a la presente edición.]

¹Para leer más acerca de este tema, la mejor fuente es el trabajo de época de Ludwig von Mises, *La Acción Humana* (New Haven, Connecticut: Yale University Press, 1949), pp 1-143, y *passim*.

²Consultar *ibid.*, p. 11, FA Hayek, “Los hechos de las Ciencias Sociales,” en *Individualismo y Orden Económico* (Chicago: University of Chicago Press, 1948), pp 57-76; Hayek, *La Contra-Revolución de la Ciencia* (Glencoe, Illinois: The Free Press, 1952), pp 25-35; y Edith Penrose T., “Analogías Biológicas en la Teoría de la Empresa,” *American Economic Review*, diciembre, 1952, pp 804-19, especialmente 818-19.

³Consultar. Aristóteles, *Ética a Nicómaco*, libro I, especialmente cap. vii.

las implicaciones lógicas necesarias de este concepto.⁴ El hecho de que los hombres actúan en virtud de ser humanos es indiscutible e incontrovertible. Suponer lo contrario sería un absurdo. Lo contrario—la ausencia de comportamiento motivado—sólo se aplica a las plantas y la materia inorgánica.⁵

2. *Primeras Implicaciones del Concepto*

La primera verdad a ser descubierta sobre la acción humana es que *puede ser llevada a cabo sólo por “actores” individuales*. Sólo los individuos tienen fines y pueden actuar para alcanzarlos. No hay tal cosa como fines o acciones de “grupos,” “colectivos” o “Estados,” que no se llevan a cabo como acciones de distintos individuos específicos. Las “sociedades” o “grupos” no tienen existencia independiente aparte de las acciones de sus miembros individuales. Así, decir que los “gobiernos” actúan es simplemente una metáfora; en realidad, ciertos individuos están en cierta relación con otros individuos y actúan de una forma que ellos y los otros individuos reconocen como “gubernamental.”⁶ La metáfora no debe tomarse como decir que la institución colectiva en sí tiene realidad alguna aparte de los actos de los distintos individuos. Del mismo modo, un individuo puede hacer un contrato para actuar como agente en representación de otra persona o en nombre de su familia. Aún así, sólo los individuos pueden desear y actuar. La existencia de una institución como el gobierno adquiere sentido sólo por poder de influenciar las acciones de los individuos que son y los que no son considerados como miembros.⁷

⁴Este capítulo consiste únicamente del desarrollo de las implicaciones lógicas de la existencia de la acción humana. Los capítulos siguientes se desarrollan con la ayuda de un número muy pequeño de supuestos subsidiarios. Consultar el Apéndice más abajo y Murray N. Rothbard, “La Praxeología: Respuesta al Sr. Schuller,” *American Economic Review*, diciembre, 1951, pp 943-46; y “En Defensa de la ‘Apriorismo Extremo,’” *Southern Economic Journal*, enero de 1957, pp 314-20.

⁵No hay necesidad de entrar aquí en el difícil problema del comportamiento de los animales, desde los organismos inferiores a los primates superiores, que puede ser considerado como un problema de frontera entre el comportamiento puramente reflexivo y el motivado. De cualquier modo, los hombres pueden *entender* (a diferencia de simplemente observar) tal comportamiento sólo en la medida en que ellos pueden atribuir a los animales motivos que ellos pueden entender.

⁶Decir que sólo los individuos actúan no es negar que sean influenciados en sus deseos y acciones por los actos de otros individuos, que podrían ser compañeros miembros de distintas sociedades o grupos. No tenemos en absoluto que asumir, como algunos críticos de la economía dicen, que los individuos son “átomos” aislados uno de otro.

⁷Consultar Hayek, *La Contra-Revolución de la Ciencia*, p. 34. También consultar Mises, *La Human Acción*, p. 42.

Para actuar, no es suficiente que el individuo tenga fines aún no alcanzados que le gustaría lograr. *Él también tiene que esperar que ciertos modos de comportamiento le permitirán alcanzar sus fines.* Un hombre puede desear un día soleado, pero si se da cuenta que no puede hacer nada para lograrlo, él no actúa sobre ese deseo. Él tiene que tener ciertas *ideas* sobre cómo alcanzar sus fines. Entonces, acción consiste en comportamiento de individuos dirigido hacia fines, de formas que ellos creen lograrán su propósito. La acción requiere la imagen de un fin deseado y las “ideas tecnológicas” o planes sobre cómo llegar a ese fin.

Los hombres se encuentran en un determinado *medio ambiente* o *situación*. Es esta situación la que el individuo decide cambiar de alguna forma para lograr sus fines. Pero el hombre sólo puede trabajar con los contados elementos que encuentra en su entorno, reorganizándolos para lograr la satisfacción de sus fines. Con referencia a cualquier acto dado, el entorno externo para el individuo puede ser dividido en dos partes: elementos que él cree no puede controlar y tiene que dejar inalterados, y los que él puede alterar (o más bien, cree que puede alterar) para alcanzar sus fines. Los primeros pueden denominarse *condiciones generales* de acción; los últimos, *medios* utilizados. Así, el actor individual se enfrenta a un entorno que le gustaría cambiar para alcanzar sus fines. Para actuar, él tiene que tener ideas tecnológicas sobre cómo utilizar algunos de los elementos del medio ambiente como *medios*, como vías, para llegar a sus fines. Toda acción por tanto, debe implicar el empleo de medios por actores individuales para tratar de alcanzar ciertos fines deseados. En el medio ambiente externo, las condiciones generales no pueden ser objeto de acción humana; sólo los medios pueden ser empleados en la acción.⁸

Toda vida humana debe tener lugar *en el tiempo*. La razón humana no puede ni siquiera concebir una existencia o una acción que no ocurre a través del tiempo. En el momento en que un ser humano decide actuar para alcanzar un fin, su objetivo, o meta, puede ser final y completamente alcanzado sólo en algún momento *en el futuro*. Si los fines deseados pudiesen todos ser alcanzados de forma instantánea en el presente, entonces los fines del hombre habrían sido todos alcanzados y no habría razón para que actúe; y hemos visto que la acción es necesaria a la naturaleza del hombre. Por lo tanto, un actor elige medios del ambiente a su alrededor, de acuerdo con sus ideas, para llegar a un resultado esperado, alcanza-

⁸Consultar Talcott Parsons, *La Estructura de la Acción Social* (Glencoe, Illinois: The Free Press, 1949), pp 44 y ss.

ble completamente sólo en cierto punto en el futuro. Para cualquier acción dada, podemos distinguir tres periodos de tiempo involucrados: el periodo antes de la acción, el tiempo absorbido por la acción, y el período después de que la acción ha sido completada. Toda acción tiene por objeto lograr condiciones en un momento en el futuro más satisfactorias para el actor de lo que habrían sido sin la intervención de la acción.

El *tiempo* del hombre siempre es escaso. Él no es inmortal, y su tiempo en la tierra es limitado. Cada día de su vida sólo tiene 24 horas en que puede alcanzar sus fines. Además, todas las acciones deben tener lugar a través del tiempo. Por lo tanto, el tiempo es un *medio* que el hombre tiene que utilizar para lograr sus fines. Es un medio omnipresente en toda acción humana.

Una acción tiene lugar *eligiendo* qué fines se satisfarán empleando los medios. El tiempo es *escaso* para el hombre sólo porque cualquier fin que opta por satisfacer, hay otros que deberán permanecer insatisfechos. Cuando tenemos que usar un medio tanto que algunos fines quedan sin satisfacer surge la necesidad de una *elección entre fines*. Por ejemplo, Jones está viendo un juego de béisbol en la televisión. Él enfrenta la elección de pasar la siguiente hora en: (a) continuar viendo el juego de béisbol, (b) jugar bridge, o (c) dar una vuelta en el auto. A él le gustaría hacer las tres cosas, pero su medio (el tiempo) es insuficiente. Como resultado, él tiene que *elegir*; un fin puede ser satisfecho, pero los otros no se pueden cumplir. Supongamos que decide hacer A. Esta es una clara indicación de que él ha dado a la satisfacción del fin A un rango más alto que la satisfacción de los fines B o C.

A partir de este ejemplo de la acción, muchas implicancias pueden ser deducidas. En primer lugar, *todos los medios son escasos*, esto es, limitados con respecto a los fines para los que posiblemente podrían servir. Si los medios se encuentran en abundancia ilimitada, entonces no necesitan ser objeto de atención de la acción humana. Por ejemplo, el aire en la mayoría de los casos se encuentra en abundancia ilimitada. Por eso no es un medio y no es empleado como medio para el cumplimiento de fines. No necesita ser asignado, a diferencia del tiempo, para la satisfacción de los fines más importantes, dado que es suficientemente abundante para todos los requerimientos humanos. El aire, entonces, aunque indispensable, no es un medio, sino una *condición general* de la acción humana y el bienestar humano.

En segundo lugar, estos medios escasos deben ser asignados por el actor para servir a ciertos fines y dejar otros fines insatisfe-

chos. Este acto de *elección* puede ser llamado *economizar* los medios para servir los fines más deseados. El tiempo, por ejemplo, debe ser economizado por el actor para servir los fines más deseados. El actor puede ser interpretado como ordenando por rango sus fines alternativos de acuerdo al *valor* que tienen para él. Esta ponderación de los fines puede ser descrita como asignar rangos de *valor* a los fines por parte del actor, o como un proceso de *valoración*. Así, supongamos que Jones clasifica sus fines alternativos para el uso de una hora de tiempo de la siguiente manera:

- | | |
|-----------|---|
| (Primero) | 1. Continuar viendo el juego de béisbol |
| (Segundo) | 2. Salir a dar una vuelta |
| (Tercero) | 3. Jugar bridge |

Esta es su *escala de valores* o *escala de preferencias*. La oferta del medio (tiempo) disponible es sólo suficiente para la consecución de uno de estos fines, y el hecho de que él eligió el juego de béisbol muestra que él le dio el rango más alto (o primero). Supongamos ahora que él está asignando dos horas de su tiempo y puede gastar una hora haciendo cada cosa. Si él gasta una hora en el juego y luego la segunda hora manejando, eso indica que su ranking de preferencias es como el anterior. El fin de rango menor—jugar bridge—queda insatisfecho. Por tanto, cuanto más grande sea la oferta de medios disponibles, más fines se podrán satisfacer y menor el rango de los fines que deben quedar insatisfechos.

Otra lección a entender es que *acción* no necesariamente significa que el individuo esté “activo” como opuesto a “pasivo,” en el sentido coloquial. Acción no significa necesariamente que el individuo tenga que dejar de hacer lo que ha estado haciendo y hacer otra cosa. También actúa, como en el caso anterior, él que elige continuar lo que estaba haciendo, aunque la oportunidad de cambio estaba abierta para él. Continuar viendo el partido es tanta *acción* como salir a dar una vuelta.

Además, acción no significa para nada que el individuo deba pasar gran cantidad de tiempo deliberando sobre una decisión para actuar. El individuo puede tomar rápidamente la decisión de actuar, o después de una gran deliberación, de acuerdo a su elección deseada. Él puede decidir sobre una acción de forma fría o acalorada; nada de eso afecta el hecho de que una acción está siendo tomada.⁹

⁹Algunos autores infundadamente creen que la praxeología y la economía asumen que toda acción es fría, calculada y estudiada.

Otra consecuencia fundamental derivada de la existencia de la acción humana es la *incertidumbre sobre el futuro*. Esto tiene que ser cierto porque lo contrario completamente negaría la posibilidad de acción. Si el hombre conociera los eventos futuros completamente, nunca actuaría, ya que ningún acto suyo podría cambiar la situación. Por tanto, el hecho de actuar significa que el futuro es incierto para los actores. Esta incertidumbre sobre eventos futuros se debe a dos fuentes básicas: la imprevisibilidad de los actos humanos de elección, y el insuficiente conocimiento sobre los fenómenos naturales. El hombre no sabe lo suficiente acerca de los fenómenos naturales para predecir todos sus desarrollos futuros, y él no puede conocer el contenido de futuras decisiones humanas. Todas las decisiones humanas están cambiando continuamente como consecuencia del cambio en las valoraciones y el cambio de ideas sobre los medios más adecuados para alcanzar los fines. Esto no significa, por supuesto, que las personas no hacen todo lo posible para estimar desarrollos futuros. De hecho, cualquier actor, cuando emplea medios, estima que llegará así al fin deseado. Pero nunca tiene conocimiento cierto, seguro, sobre el futuro. Por necesidad todas sus acciones son *especulaciones* basadas en su *juicio* del curso de eventos futuros. La omnipresencia de incertidumbre introduce la siempre presente posibilidad de *error* en la acción humana. El actor puede darse cuenta, después de haber completado la acción, que los medios no eran los *adecuados* para alcanzar su fin.

Resumiendo lo que hasta ahora hemos aprendido sobre la acción humana: La característica distintiva de los seres humanos es que todos los humanos *actúan*. Acción es el comportamiento intencional dirigido hacia la consecución de fines en un período futuro que implicará la satisfacción de deseos que de otra forma quedan insatisfechos. La acción envuelve la expectativa de una situación menos imperfectamente satisfecha como resultado de la acción. El actor individual elige emplear elementos en su entorno como medios para el logro esperado de sus fines, *economizándolos* al dirigirlos hacia sus fines más valorados (dejando los menos valorados insatisfechos), y de la forma en que su razón le dice es más apropiada para alcanzar estos fines. Su método—sus medios elegidos—podría resultar ser inadecuado.

3. Implicaciones Adicionales: Los Medios

Los *medio* para satisfacer los deseos del hombre se llaman *bienes*. Estos bienes son todos objeto de acciones economizadoras.¹⁰ Tales bienes pueden ser todos clasificados en una de dos categorías: (a) son inmediata y *directamente utilizables* en la satisfacción de lo que el actor quiere, o (b) pueden ser transformables en bienes directamente utilizables sólo en algún momento en el futuro—esto es, son medios *indirectamente utilizables*. Los primeros se llaman *bienes de consumo* o *bienes de primer orden*. Los segundos se denominan *bienes de producción*, *factores de producción* o *bienes de orden superior*.

Analicemos las relaciones entre estos bienes, considerando un fin humano típico: *comer un sandwich de jamón*. Teniendo el deseo por un sandwich de jamón, el hombre decide que este es un deseo que debe ser satisfecho y procede a actuar en base a su juicio sobre los métodos con los que puede preparar un sandwich de jamón. El *bien de consumo* es el sandwich de jamón al momento de ser comido. Es obvio que hay escasez de este bien de consumo como hay para todos los medios directos; de lo contrario siempre estaría disponible, como el aire, y no sería objeto de acción. Pero si este bien de consumo es escaso y, obviamente, no está disponible, ¿cómo puede hacerse disponible? La respuesta es que el hombre debe reorganizar los diversos elementos de su entorno para *producir* el sandwich de jamón en el lugar deseado—el bien de consumo. En otras palabras, el hombre tiene que usar varios medios *indirectos* como factores co-operativos de producción para llegar a los medios directos. Este proceso necesario envuelto en todas las acciones se llama *producción*; es el uso que el hombre hace de elementos disponibles de su entorno como medios indirectos—factores cooperativos—para llegar eventualmente al bien de consumo que puede usar directamente para alcanzar su fin.

Consideremos algunos de los numerosos factores que cooperan en una economía moderna para producir un sandwich de jamón como bien de consumo para el uso del consumidor. Típicamente, para producir un sandwich de jamón para Jones, es necesario que su esposa gaste energía en desenvolver el pan, cortar el jamón, colocar el jamón entre las rebanadas de pan, y llevárselo a Jones. Todo esto puede ser llamado *trabajo* del ama de casa. Los factores cooperando directamente necesarios para llegar a los bienes de consumo son,

¹⁰La distinción común entre “bienes económicos” y “bienes libres” (como el aire) es errónea. Como se explicó anteriormente, el aire no es un medio, sino una condición general de bienestar humano, y no es objeto de la acción.

entonces: el trabajo del ama de casa, el pan en la cocina, el jamón en la cocina, y el cuchillo para cortar el jamón. También se necesita el terreno sobre el que se vive y se llevan acabo estas actividades. Además, este proceso debe, por supuesto, llevar *tiempo*, que es otro indispensable factor cooperante. Los factores arriba indicados pueden ser llamados *bienes de producción de primer orden*, dado que, en este caso, éstos cooperan en la producción del bien de consumo. Muchos de los bienes de producción de primer-orden, sin embargo, no están disponibles en la naturaleza y deben ser *producidos*, con la ayuda de otros bienes de producción. Así, el pan en la cocina debe ser producido con la cooperación de los siguientes factores: *pan-en-la-panadería* y *trabajo del ama de casa* (más los siempre-presentes espacio-que-se-ocupa, y el tiempo). En este procedimiento, estos factores son bienes de producción de segundo-orden, ya que cooperan en la producción de bienes de primer-orden. Factores de orden superior son esos que cooperan en la producción de factores de orden inferior.

Por tanto, todo proceso (o estructura) de producción puede ser analizado como ocurriendo en diferentes *etapas*. En las etapas *primeras* o “superiores” deben producirse bienes de producción que después cooperarán en la producción de otros bienes de producción que finalmente cooperan en la producción de los bienes de consumo deseados. Así, en una economía desarrollada, la estructura de producción de un determinado bien de consumo puede ser muy compleja e implicar numerosas etapas.

Conclusiones generales importantes pueden, sin embargo, elaborarse para todos los procesos de producción. En primer lugar, cada etapa de producción lleva *tiempo*. En segundo lugar, los factores de producción pueden todos dividirse en dos clases: *los que son producidos*, y *aquellos que se encuentran ya disponibles en la naturaleza*—en el medio ambiente del hombre. Los últimos pueden ser utilizados como medios indirectos sin haber sido previamente producidos; los primeros deben ser producidos con la ayuda de factores para ayudar en las *últimas* (o “inferiores”) etapas de producción. Los primeros son los *factores de producción producidos*; los últimos son los *factores de producción originales*; Los factores originales, a su vez, se dividen en dos clases: *el gasto de energía humana*, y *el uso de elementos no humanos proporcionados por naturaleza*. Lo primero se llama *Trabajo*, lo segundo se llama *Naturaleza* o *Tierra*.¹¹

¹¹El término “tierra” puede ser un poco confuso en este contexto porque no se utiliza en el sentido popular de la palabra. Incluye recursos *naturales* tales como el agua, el petróleo y los minerales.

Así, las clases de factores de producción son Trabajo, Tierra, y los factores producidos, que son denominados *Bienes de Capital*.

Trabajo y tierra, de una forma u otra, entran en cada etapa de la producción. El trabajo ayuda a transformar las semillas en trigo, el trigo en harina, los cerdos en jamón, harina en pan, etc. No sólo el Trabajo está presente en todas las etapas de la producción, sino también la Naturaleza. La tierra debe estar disponible para dar cabida a todas las etapas del proceso, y el tiempo, como se ha indicado anteriormente, se requiere en cada etapa. Si queremos rastrear cada etapa de la producción hasta las fuentes originales, tenemos que llegar en un punto donde sólo existían trabajo y naturaleza y no habían bienes de capital. Esto tiene que ser verdad por implicación lógica, ya que todos los bienes de capital tienen que haber sido producidos en las primeras etapas con ayuda de mano de obra. Si pudiéramos rastrear todo proceso de producción suficientemente atrás en el tiempo, tenemos que ser capaces de llegar al punto—las primeras etapas—donde el hombre combinaba sus fuerzas con la naturaleza sin ayuda de factores de producción producidos. Afortunadamente, no es necesario que los actores humanos realicen esta tarea, dado que la acción utiliza los materiales disponibles en el presente para llegar a los fines deseados en el *futuro*, y no hay necesidad de preocuparse con desarrollos del *pasado*.

Hay otro factor de producción único que es indispensable en todas las etapas de cada proceso de producción: la “idea tecnológica” de cómo pasar de una etapa a otra y finalmente llegar a bien de consumo deseado. Esto no es sino una aplicación del análisis anterior, a saber, que para cualquier acción, el actor debe haber algún *plan* o idea sobre cómo usar las cosas como medios, como caminos definidos, para lograr los fines deseados. Sin esos planes o ideas, no habría ninguna acción. Estos planes pueden ser llamados *recetas*; son ideas de recetas que el actor utiliza para llegar a su meta. Una *receta* debe estar presente en cada etapa de todo proceso de producción del cual el actor procede a la etapa siguiente. El actor debe tener una receta para transformar hierro en acero, trigo en harina, pan y jamón en sandwiches, etc.

La característica distintiva de una receta es que, *una vez aprendida*, generalmente no se tiene que aprender de nuevo. Puede ser anotada y recordada. Una vez recordada, ya no tiene que ser producida, sino que permanece con el actor como un factor *ilimitado* de producción que nunca se desgasta o necesita ser economizado

por acción humana. Se convierte en una condición general del bienestar humano, igual que el aire.¹²

Debe quedar claro que el fin del proceso de producción—los bienes de consumo—es valorado porque es un medio directo para satisfacer los fines del hombre. Los bienes de consumo son *consumidos*, y este acto de *consumo* constituye la satisfacción de los deseos humanos. Estos bienes de consumo pueden ser objetos material como el pan, o inmateriales como la amistad. Su cualidad importante no es si es material o no, sino si es valorada por el hombre como un medio para satisfacer sus necesidades. Esta función del bien de consumo se llama *servicio* para satisfacer las necesidades humanas. Por lo tanto, el pan material se valora no por sí mismo, sino por su servicio en la satisfacción de necesidades; de la misma forma que algo inmaterial, como la música o atención médica, es, obviamente, valorado por su servicio. Todos estos servicios son “consumidos” para satisfacer deseos. “Económico” no es equivalente a “material.”

También está claro que los factores de producción—los diversos bienes productivos de orden superior—*son valorados únicamente por su utilidad esperada para ayudar a producir bienes de consumo en el futuro o para producir bienes de producción de orden inferior que ayudarán en la producción de bienes de consumo*. La valoración de los factores de producción es derivada de la evaluación de los actores de sus productos (las etapas inferiores), todos los cuales eventualmente derivan su valoración del fin resultante—el bien de consumo.¹³

Además, el hecho omnipresente de la escasez de los bienes de consumo deben ser reflejarse en el ámbito de los factores de producción. La escasez de bienes de consumo tiene que implicar la escasez de sus factores. Si los factores fuesen ilimitados, entonces, los bienes de consumo también serían ilimitados, lo que no puede ser el caso. Esto no excluye la posibilidad de que *algunos* factores, tales como recetas, pueden ser ilimitados y por tanto condiciones generales del bienestar en lugar de medios indirectos escasos. Pero los otros factores en cada etapa de producción tienen que tener una oferta escasa, y esto cuenta para la escasez del producto final. La búsqueda interminable del hombre por formas de satisfacer sus deseos—esto es, *incrementar su producción de bienes de consu-*

¹²No trataremos aquí con las complicaciones envueltas en el aprendizaje original de cualquier receta por el actor, que es el objeto de la humana acción.

¹³Consultar Carl Menger, *Principios de Economía* (Glencoe, Illinois: The Free Press, 1950), pp. 51-67.

mo—toma dos formas: incrementar su oferta disponible de factores de producción y mejorar sus recetas.

Aunque es claro que hay varios factores cooperantes en cada etapa de la producción, es importante darse cuenta de que para cada bien de consumo *tiene que haber siempre más de un factor de producción escaso*. Esto es implícito en la existencia misma de la acción humana. Es imposible concebir una situación donde un solo factor de producción produce un bien de consumo o incluso hace avanzar el bien de consumo desde su etapa de producción anterior. Así, si el sandwich en el sillón no requiriera los factores que cooperan en la etapa anterior (trabajo de preparación, transporte, pan, jamón, tiempo, etc.), entonces estaría siempre en status de bien de consumo—sandwich-en-el-sillón. Para simplificar el ejemplo, supongamos que el sandwich ya está preparado en la cocina. Entonces, para producir el bien de consumo desde esta etapa hacia la siguiente se requiere que de los siguientes factores: (1) el sandwich; (2) llevarlo al sillón, (3) el tiempo; (4) la tierra disponible. Si suponemos que se requiere sólo un factor—el sándwich—entonces tendríamos que asumir que el sandwich fue llevado mágica e instantáneamente desde la cocina al sillón sin esfuerzo. Pero en este caso, el bien de consumo no habría tenido que ser producido en absoluto, y estaríamos en la suposición imposible de que estamos en el Paraíso. De forma similar, en cada etapa del proceso productivo, el bien tiene que haber sido producido por lo menos *por más de un factor escaso* (de orden superior) cooperante; de lo contrario esta etapa de producción no podría existir en absoluto.

4. Implicaciones adicionales: El Tiempo

El *tiempo* es omnipresente en la acción humana como un medio que debe ser economizado. Toda acción está relacionada al tiempo de la siguiente manera:

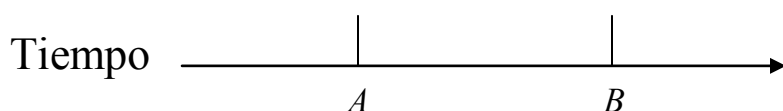


FIGURA 1

. . . *A* es el periodo antes de comenzar la acción; *A* es el punto en el tiempo en el que comienza la acción; *AB* es el periodo durante el

que se produce la acción; B es el punto en el que termina la acción; y $B . . .$ es el tiempo después del final de la acción.

AB se define como el *periodo de producción*—el período desde que comienza la acción hasta el tiempo en que el bien de consumo está disponible. Este período se puede dividir en varias etapas, cada una tomando un período de tiempo. El tiempo gastado en el período de producción incluye el tiempo en el que se gasta la *energía de trabajo* (o *tiempo de trabajo*) y el *tiempo de maduración*, esto es, el tiempo requerido sin necesidad de gasto de trabajo. Un ejemplo obvio es el caso de la agricultura. Podrían pasar seis meses entre el momento en que se labra la tierra y el momento de la cosecha. El tiempo total durante el cual el trabajo tiene que ser empleado puede ser de tres semanas, mientras que el tiempo restante de más de cinco meses es el tiempo durante el cual el cultivo debe madurar por procesos naturales. Otro ejemplo de un largo tiempo de maduración es el añejamiento del vino para mejorar su calidad.

Claramente, cada bien de consumo tiene su propio período de producción. Las diferencias de tiempo en los períodos de producción de las distintas mercancías pueden ser, y son, innumerables.

Un punto importante que debe ser enfatizado cuando se considera la acción y el período de producción es que el hombre al actuar *no* rastrea los procesos de producción hasta sus fuentes originales en el pasado. En la sección anterior, nosotros rastreamos los bienes de consumo y los bienes de producción hasta sus fuentes originales, demostrando que todos los bienes de capital fueron *originalmente* producidos solamente con mano de obra y naturaleza. El hombre al actuar, sin embargo, no está interesado en los procesos pasados, sino sólo en usar los *medios disponibles en el presente* para alcanzar los fines futuros que anticipa. En cualquier punto en el tiempo, cuando él comienza la acción (digamos A), él tiene a su disposición: trabajo, elementos dados por la naturaleza, y *bienes de capital anteriormente producidos*. Él comienza la acción en A esperando llegar a su fin en B . Para él, el período de producción es AB , ya que no se preocupa por la cantidad de tiempo utilizado en la producción de sus bienes de capital o de los métodos con los cuales son producidos.¹⁴ Así, el agricultor a punto de utilizar su tierra para producir cultivos para la próxima temporada no se preocupe de si, o en qué medida, su tierra es un factor original dado por la naturaleza o el resultado de las mejoras de previos agricultores y otros que allanaron la tierra. Él no

¹⁴Para cada actor, entonces, el período de producción es equivalente a su *tiempo de espera*—el tiempo que él tiene que esperar por su meta después del comienzo de su acción.

se preocupa del tiempo gastado por esos que anteriormente mejoraron el terreno. Él está preocupado sólo por los bienes de capital (y otros bienes) en el presente y el futuro. Ese es el resultado necesario del hecho que la acción se produce en el presente y se dirige hacia el futuro. Así, el hombre al actuar considera y valora los factores de producción disponibles en el presente, de acuerdo a sus servicios anticipados en la producción futura de bienes de consumo, y nunca de acuerdo a lo que ha pasado con los factores en el pasado.

Una verdad fundamental y constante acerca de la acción humana es que *el hombre prefiere sus fines sean alcanzados en el menor tiempo posible*. Dada una satisfacción específica, cuanto antes llegue, mejor. Eso resulta del hecho que el tiempo siempre es escaso, y un medio para ser economizado. Cuanto antes se alcance la meta, mejor. Así, con cualquier *meta dada* a ser alcanzada, mientras más corto sea el período de acción, es decir, producción, más preferible será para el actor. *Este es el hecho universal de la preferencia temporal*. En cualquier punto en el tiempo, y para cualquier acción, el actor prefiere más alcanzar su meta en el presente inmediato. El siguiente mejor para él es el futuro inmediato, y mientras más lejano en el futuro el logro de su meta parezca ser, menos preferible para él. A menor sea el tiempo de espera, más preferible es para él.¹⁵

El tiempo entra en la acción humana no sólo en relación con el tiempo de espera en la producción, sino también en *la duración del tiempo en el cual los bienes de consumo satisfarán los deseos del consumidor*. Algunos bienes de consumo satisfarán sus deseos, es decir, lograrán sus metas, por un corto período de tiempo, otros por un período más largo. Pueden ser consumidos por períodos cortos o largos. Esto puede ser incluido en el diagrama de cualquier acción, como se muestra en la Figura 2. Esta longitud de tiempo, *BC*, es la *duración de la vida útil* de los bienes de consumo. Es el periodo en el cual el bien de consumo sigue satisfaciendo el *fin*. Esta duración de vida útil es diferente para cada bien de consumo. Puede ser cuatro horas para el sandwich de jamón, después de lo cual el actor

¹⁵*Preferencia Temporal* puede llamarse a la preferencia por *la satisfacción presente* sobre *la satisfacción futura* o por *un bien presente* sobre *un bien futuro*, siempre recordando que es la *misma* satisfacción (o “bien”), lo que se compara en el tiempo. Así, una objeción común a la noción de preferencia temporal universal es que, en el invierno, el hombre prefiere la entrega del hielo en el verano próximo (futuro) a la entrega de hielo en el presente. Esto, sin embargo, confunde el concepto “bien” con las propiedades materiales de una cosa, mientras “bien” en realidad se refiere a las satisfacciones subjetivas. Dado que hielo-en-el-verano ofrece diferentes (y mayores) satisfacciones que hielo-en-el-invierno, *no* son los mismos, sino bienes *diferentes*. En este caso, son diferentes satisfacciones las que se están comparando, a pesar del hecho de que las propiedades físicas de la cosa puedan ser las mismas.

desea otra comida u otro sandwich. El constructor de una casa espera usarla para servir sus necesidades durante 10 años. Obviamente, la durabilidad esperada del bien de consumo para servir su fin entrará en los planes del actor.¹⁶

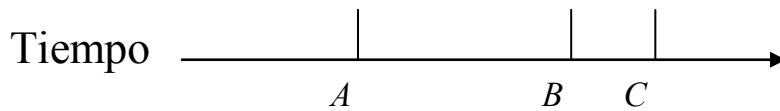


FIGURA 2. PERIODO DE PRODUCCIÓN Y CONSUMO

Claramente, todas las otras cosas permaneciendo iguales, el actor preferirá un bien de consumo de más durabilidad a uno de menos durabilidad, dado que el primero proporcionará más servicio en total. Por otro lado, si el actor valora el servicio total proporcionado por dos bienes de consumo igualmente, él, a causa de la preferencia temporal, elegirá el bien menos duradero ya que recibirá el total de servicios antes que con el otro. Él tendrá que esperar menos por el total de servicios del bien menos duradero.

Los conceptos de período de producción y duración de vida útil están presentes en toda acción humana. También hay un tercer período de tiempo que entra en la acción. Cada persona tiene un horizonte temporal general, que se extiende desde el presente hacia el futuro, para el se cual planean varios tipos de acción. Mientras el período de producción y la duración de vida útil se refieren a bienes de consumo específicos y son diferentes para cada bien de consumo, el *período de provisión* (el horizonte de tiempo) es la longitud de tiempo futuro para la cual cada actor tiene previsto satisfacer sus necesidades. El período de provisión, por lo tanto, incluye la acción prevista para una considerable variedad de bienes de consumo, cada uno con su propio período de producción y duración. Este período de provisión difiere para cada actor de acuerdo con su elección. Algunas personas viven día a día, sin preocuparse del futuro; mientras que otras planean no sólo para la duración de sus propias vidas, sino para sus hijos también.

¹⁶Se ha hecho costumbre designar los bienes de consumo con mayor duración de servicialidad como *bienes duraderos*, y los de más corta duración como *bienes no duraderos*. Obviamente, sin embargo, existen innumerables grados de durabilidad, y tal separación puede ser sólo poco científica y arbitraria.

5. Más implicaciones

A. FINES Y VALORES

Toda acción implica el empleo de medios escasos para alcanzar los fines más valorados. El hombre tiene la opción de usar los medios escasos en varios fines alternativos, y los fines que elige son los que más altamente valora. Las necesidades menos urgentes son las que permanecen insatisfechas. Los actores pueden ser interpretados como *ordenando por rango* sus fines según una escala de valores, o la escala de preferencias. Estas escalas son diferentes para cada persona, tanto en contenido como en el ordenamiento de preferencias. Además, difieren para el mismo individuo en tiempos diferentes. Por lo tanto, en cualquier otro punto en el tiempo, el actor mencionado en la sección 2 podría optar por ir a dar una vuelta, o ir a dar una vuelta y luego a jugar bridge, en lugar de seguir viendo el partido. En ese caso, el ordenamiento en su escala de preferencias cambia al siguiente orden:

- | | |
|-----------|---|
| (Primero) | 1. Salir a dar una vuelta |
| (Segundo) | 2. Jugar bridge |
| (Tercero) | 3. Continuar viendo el juego de béisbol |

Además, un nuevo fin podría haber sido introducido mientras tanto, de tal forma que el actor podría disfrutar ir a un concierto, y esto puede cambiar su escala de valores a lo siguiente:

- | | |
|-----------|---|
| (Primero) | 1. Salir a dar una vuelta |
| (Segundo) | 2. Ir a un concierto |
| (Tercero) | 3. Jugar bridge |
| (Cuarto) | 4. Continuar viendo el juego de béisbol |

La elección de los fines a incluir en escala del valores del actor y la asignación de rangos a los diversos fines constituyen el proceso de *juicio de valor*. Cada vez que el actor ordena por rango y escoge entre varios fines, está haciendo un juicio sobre lo que ellos valen para él.

Es muy útil asignar un *nombre* a esta escala de valores que todos los actores humanos tienen. No estamos interesados en el *contenido* específico de los fines del hombre, sino sólo en el hecho de que varios fines son ordenados por rango según su importancia. Estas escalas de preferencia pueden ser llamadas *felicidad* o *bienestar* o *utilidad* o *satisfacción* o *alegría*. El nombre que elijamos para las

escalas de valores no es importante. En cualquier caso, nos permite decir, cada vez que el actor ha alcanzado cierto fin, que ha *incrementado* su estado de satisfacción, o su alegría, felicidad, etc. Por el contrario, cuando alguien considera que ha empeorado, y menos de sus fines están siendo alcanzados, su satisfacción, felicidad, bienestar, etc., ha disminuido.

Es importante darse cuenta que no hay posibilidad alguna de *medir* los incrementos o disminuciones de felicidad o satisfacción. No sólo es imposible de medir o comparar los cambios en la satisfacción de personas diferentes; no es posible medir cambios en la felicidad de una persona dada. Para que una medición sea posible, debe haber una unidad dada eternamente fija y objetiva con la cual otras unidades puedan ser comparadas. No existe tal unidad objetiva en el campo de la valoración humana. El individuo tiene que determinar subjetivamente por sí mismo si está mejor o peor como resultado de un cambio. Su preferencia sólo puede ser expresada en términos de elección simple, o rango. Por tanto, él puede decir: “estoy mejor” o “estoy más feliz” porque fue a un concierto en vez de jugar al bridge (o “estaré mejor” si voy al concierto), pero carecería completamente de sentido que él tratase de asignar unidades a sus preferencias y decir: “estoy dos veces y media más feliz a causa de esta elección de lo que estuviera si hubiese jugado bridge.” ¿Dos y media veces *qué*? No existe unidad de felicidad que pueda ser utilizada para propósitos de comparación y, por consiguiente, de suma o multiplicación. Por lo tanto, los valores no pueden ser medidos; valores o utilidades no pueden ser sumados, restados, o multiplicados. Sólo pueden ser ordenados por rango como mejor o peor. Un hombre puede saber que es o será más feliz o menos feliz, pero no por “cuánto,” no por una cantidad medible.¹⁷

Toda acción es un intento de cambiar una situación menos satisfactoria por otra más satisfactoria. El actor se encuentra (o espera encontrarse) en una situación no perfecta, e, intentando alcanzar sus fines deseados más urgentes, espera llegar a una mejor situación. No puede medir la ganancia de satisfacción, pero sí sabe cuáles de sus necesidades son más urgentes que otras, y sabe cuándo su condición ha mejorado. Por tanto, *toda acción implica cambio*—cambio de

¹⁷Así, los números por el cuales los fines son ordenados por rango en las escalas de valores son números *ordinales*, no *cardinales*. Los números ordinales sólo ordenan por rango; no están sujetos a procesos de medición. Así, en el ejemplo anterior, todo lo que podemos decir es que ir al concierto se valora más que jugar bridge, y cualquiera de ellos se valora más que ver el partido. No podemos decir que ir al concierto se valora “el doble” que ver el juego; los números dos y cuatro no están sujetos a procesos de adición, multiplicación, etc.

una situación, X , por Y , que el actor anticipa será más satisfactoria (Y por tanto más alta en su escala de valores). Si su expectativa resulta correcta, el valor de Y en su escala de preferencias será más alto que el valor de X , y él ha obtenido una *ganancia neta* en su estado de satisfacción o utilidad. Si cometió un error, y el valor de la situación a la que renunció— X —es más alto que el valor de Y , que ha sufrido una *pérdida neta*. Esta ganancia (o beneficio) y pérdida psíquica no puede ser medida en términos de unidades, pero el actor siempre sabe si ha experimentado beneficio o pérdida psíquica como resultado de una acción-cambio.¹⁸

Los actores humanos valoran *los medios* estrictamente de acuerdo con su valoración de los fines que ellos creen esos medios pueden servirles a alcanzar. Obviamente, los bienes de consumo son clasificados en valor, de acuerdo con los fines que los hombres esperan tales bienes satisfarán. Así, el valor asignado al gusto obtenido por un sandwich de jamón o una casa determinará el valor que el hombre asignará al sándwich de jamón o a la casa en sí mismos. De forma similar, los bienes de producción se valoran de acuerdo a su contribución esperada en la producción de bienes de consumo. Los bienes de producción de orden superior se valoran de acuerdo a su servicio anticipado en la formación de bienes de producción de orden inferior. Así, los bienes del consumo que sirven para alcanzar fines más valorados se valoran más que los que sirven para fines menos valorados, y los bienes de producción que sirven para producir bienes de consumo más valorados serán más valorados que otros bienes de producción. Entonces, el *proceso de imputar valores a los bienes* tiene lugar en dirección opuesta al proceso de producción. El valor procede de los fines hacia los bienes de consumo, a los distintos bienes de producción de primer orden, a los bienes de producción de segundo orden, etc.¹⁹ La fuente original de valor es el ordenamiento por rango de los fines que hacen los actores humanos, quienes luego imputan valor a los bienes de consumo y así sucesivamente a los bienes de producción de diferente orden, de acuerdo con su capacidad esperada de contribuir a satisfacer los fines.²⁰

¹⁸Ejemplo de sufrir una pérdida como resultado de una acción errónea podría ser ir al concierto y darse cuenta que no era en absoluto agradable. Entonces el actor se da cuenta de que habría sido mucho más feliz si hubiese continuado viendo el partido o jugando bridge.

¹⁹Una gran parte de este libro analiza el problema de cómo este proceso de imputación de valor puede lograrse en una economía moderna y compleja.

²⁰Esta es la solución de un problema que afectó a los escritores en el campo de la economía durante muchos años: el origen del valor de las mercancías.

B. LA LEY DE LA UTILIDAD MARGINAL

Es evidente que las cosas son valoradas como medios de acuerdo a su capacidad para alcanzar fines valorados como más o menos urgentes. *Cada unidad física de un medio* (directo o indirecto) que entra en la acción humana es valorada de forma separada. Así, el actor está interesado en evaluar sólo aquellas unidades de medios que entran, o que considera entrarán, en su acción concreta. Los actores elijen entre, y evalúan, no “el carbón” o “la manteca” en general, sino unidades específicas de carbón o mantequilla. Al elegir entre comprar vacas o caballos, el actor no elige entre la clase de vacas y la clase de caballos, sino entre unidades específicas de ellos—por ejemplo, dos vacas versus tres caballos. Cada unidad que entra en la acción concreta se clasifica y evalúa de forma separada. Sólo cuando varias unidades juntas entran en la acción humana son todas ellas evaluadas conjuntamente.

Los procesos que se llevan a cabo en la valoración de las unidades específicas de los diferentes bienes pueden ser ilustrados en el siguiente ejemplo:²¹ Un individuo que posee dos vacas y tres caballos tiene que elegir entre renunciar a una vaca o a un caballo. Él puede decidir seguir con el caballo, indicando que en la actual situación de su ganado, un caballo es más valioso para él que una vaca. Por otra parte, él podría tener que elegir entre mantener todas sus vacas o todos sus caballos. Así, sus establos podrían incendiarse, y se le presentaría la opción de salvar los habitantes de sólo un establo. En este caso, dos vacas podrían ser más valiosas para él que tres caballos, por lo que él preferiría salvar las vacas. Al decidir entre unidades de su ganado, por tanto, el actor puede preferir el bien *X* al bien *Y*, mientras puede elegir el bien *Y* si tiene que elegir entre las *cantidades totales de cada bien*.

Este proceso de valoración de acuerdo con las unidades específicas involucradas es la solución a la famosa “paradoja del valor” que desconcertó a los escritores durante siglos. La pregunta era: ¿Cómo pueden los hombres valorar el pan menos que el platino, cuando “el pan” es, obviamente, más útil que “platino”? La respuesta es que el hombre al actuar no evalúa los bienes disponibles para él en clases abstractas, sino en términos de las unidades específicas disponibles. Él no se pregunta si el “pan-en-general” es más o menos valioso que el “platino-en-general,” sino si, dadas las actuales cantidades disponibles de pan y platino, “un pan” es más o menos

²¹Consultar Ludwig von Mises, *La Teoría del Dinero y el Crédito* (New Haven: Yale University Press, 1953), p. 46.

valioso para él que “una onza de platino.” Que, en muchos casos, los hombres prefieran al segundo ya no es sorpresa.²²

Como se ha explicado anteriormente, el valor, o utilidad, no puede ser medido, y por tanto no puede ser sumado, restado, o multiplicado. Esto es válido para unidades específicas del mismo bien de la misma manera que es válido para todas las otras comparaciones de valor. Así, si la mantequilla es un objeto que sirve a los fines humanos, sabemos que dos libras de mantequilla se valoran más que una libra. Esto será cierto hasta que se alcance un punto en que la mantequilla este disponible en cantidades ilimitadas para satisfacer las necesidades humanas y entonces será transferida del estado de medio a la de condición general del bienestar humano. Sin embargo, *no podemos* decir que dos libras de mantequilla son “dos veces más útiles o valiosas” que una libra.

¿Qué ha estado implicado en este concepto clave de “unidades específicas de un bien”? En estos ejemplos, las unidades del bien han sido *intercambiables desde el punto de vista del actor*. Por tanto, cualquier libra de mantequilla fue evaluada en este caso como perfectamente igual a cualquier otra libra de mantequilla. La vaca A y la vaca B fueron valoradas igual por el individuo, y no había ninguna diferencia para él sobre la vaca que debía elegir. De manera similar, el caballo A fue valorado igual al caballo B y al caballo C, y al actor no le preocupaba el caballo en particular que debía elegir. Cuando un producto está de tal forma disponible en *unidades específicas homogéneas igualmente capaces de prestar el mismo servicio al actor*, esta cantidad disponible se llama *oferta*. La *oferta de un bien* está disponible en unidades específicas cada una de las cuales es perfectamente sustituible por otra. La individuo anterior tenía una oferta disponible de dos vacas y tres caballos, y una oferta de libras de mantequilla.

¿Qué pasa si una libra de mantequilla fue considerada por el actor como de mejor calidad que otra libra de mantequilla? En ese caso, la dos “mantequillas” son realmente bienes diferentes desde el punto de vista del actor y serán evaluadas de manera diferente. Las dos libras de mantequilla son ahora dos productos diferentes y ya no son dos unidades de la oferta de un bien. Del mismo modo, el actor debió haber valorado cada caballo o cada vaca cada de forma idéntica. Si prefiriera un caballo a cada uno de los otros, o una vaca a la

²²Consultar también T.N. Carver, *La Distribución de la Riqueza* (Nueva York: Macmillan & Co., 1904), pp. 4-12. Véase más abajo para una discusión más detallada de las influencias en la valoración del hombre de unidades específicas derivadas del tamaño de la cantidad disponible.

otra, entonces ya no son unidades de oferta del mismo bien. Sus caballos ya no son intercambiables entre sí. Si valora al caballo A más que a los otros, y es indiferente entre los caballos B y C, entonces él dispone de ofertas de dos productos diferentes (omitiendo las vacas): “caballos tipo A—una unidad” y “caballos tipo B—dos unidades.” Si una unidad específica es evaluada de forma diferente al resto de unidades, entonces la oferta de ese bien es sólo una unidad.

Aquí de nuevo, es muy importante reconocer que lo que es significativo para la acción humana *no* es la propiedad física de un bien, sino la evaluación del bien que hace el actor. Así, físicamente podría no haber diferencia discernible entre una y otra libra de mantequilla, o una vaca y otra. Pero si el actor elige evaluarlas de manera diferente, ya no son parte de la oferta del mismo bien.

La intercambiabilidad de unidades en la oferta de un bien no significa que las unidades concretas son realmente valoradas por igual. Pueden y serán valoradas de manera diferente cada vez que su *posición en la oferta* sea diferente. Así, supongamos que un individuo sucesivamente encuentra un caballo, y luego un segundo y un tercero. Cada caballo puede ser idéntico e intercambiable con los otros. El primer caballo completará las tareas más urgentes que un caballo puede cumplir, esto se deduce del hecho universal que la acción utiliza medios escasos para satisfacer las necesidades más urgentes aún no satisfechas. Cuando el segundo caballo es encontrado, será puesto a trabajar para satisfacer las necesidades más urgentes restantes. Estas necesidades, sin embargo, deben tener un rango más bajo que las necesidades que el caballo anterior satisfizo. De manera similar, el tercer caballo adquirido podría ser capaz de realizar las mismas tareas que los demás, pero será puesto a trabajar para completar las necesidades más altas restantes—que, sin embargo, todavía serán menores en valor que las otras.

La consideración importante es la *relación entre la unidad a ser adquirida u otorgada y la cantidad de oferta (stock) ya disponible para el actor*. Así, si no hay unidades disponibles del bien (cualquiera que sea el bien), la primera unidad satisfará la necesidad más urgente que ese bien sea capaz de satisfacer. Si a esta oferta de una unidad se añade una segunda unidad, esta última se utilizará para satisfacer las necesidades más urgentes restantes, pero estas serán menos urgentes que las primeras que fueron satisfechas. Por lo tanto, el valor de la segunda unidad para el actor será menor que el valor de la primera unidad. De manera similar, el valor de la tercera unidad de la oferta (añadida a la cantidad de dos unidades) será

menor que el valor de la segunda unidad. Puede no importar al individuo *cuál* caballo elige primero y *cuál* segundo, o *qué* libra de mantequilla él consume, pero esas unidades que él sí usa primero serán las que él valora más altamente. *Así, para todas las acciones humanas, a medida que la cantidad de la oferta (stock) de un bien aumenta, la utilidad (valor) de cada unidad adicional disminuye.*

Consideremos ahora una *disminución* en la oferta, en lugar de un aumento. Supongamos que un hombre tiene una oferta de seis caballos (intercambiables) que hace trabajar para satisfacer sus necesidades. Supongamos que él enfrenta ahora la necesidad de renunciar a un caballo. Ahora esta menor cantidad de medios no es capaz de prestar tantos servicios como la oferta más grande. Esto se deriva de la existencia misma del bien como medio.²³ Por lo tanto, *la utilidad de X unidades de un bien es siempre mayor que la utilidad de X-1 unidades.* Debido a la imposibilidad de medición, es imposible determinar *por cuánto*. Ahora, la pregunta que surge es: ¿A qué utilidad, a qué medio, el actor renuncia por la reducción de una unidad? Obviamente, él renuncia a *la necesidad menos urgente que la cantidad más grande hubiese satisfecho.* Así, si el individuo usaba un caballo para salir a pasear, y él considera esa la menos importante de las necesidades que se satisfacían con los seis caballos, la pérdida de un caballo causará que renuncie a salir a pasear a caballo.

Los principios que determinan la utilidad de la oferta pueden ilustrarse en el siguiente diagrama de escala de valores (Figura 3). Consideremos cualquier medio, divisible en unidades homogéneas de una oferta, cada una intercambiable y capaz de proporcionar igual servicio. La oferta tiene que ser escasa en relación con los fines que es capaz de satisfacer; de lo contrario no sería un bien, sino una condición del bienestar humano. Supongamos por simplicidad que hay 10 fines que los medios pueden satisfacer, y que cada unidad de esos medios es capaz de servir a uno de los fines. Si la oferta del bien es 6 unidades, entonces los seis primeros fines, ordenados por rango de importancia por el individuo evaluador, son los que están siendo satisfechos. Los fines de rango 7-10 permanecen insatisfechos. Si asumimos que las unidades llegaron de forma sucesivas, entonces, la primera unidad se usó para satisfacer el fin 1, la segunda unidad se utilizó para satisfacer el fin 2, etc. La sexta unidad se utilizó para satisfacer el fin 6. Los puntos indican cómo fueron utilizadas las unidades para los diferentes fines, y la flecha indi-

²³Esto no sería cierto sólo si el “bien” no fuese un medio, sino una condición general del bienestar humano, en cuyo caso una unidad menos de oferta no haría ninguna diferencia para la acción humana. Pero en tal caso eso no sería ser un bien, sujeto de economización de la acción humana.

ca la dirección del proceso, esto es, que los fines más importantes fueron servidos primero; luego, 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 la cantidad de la oferta aumenta.

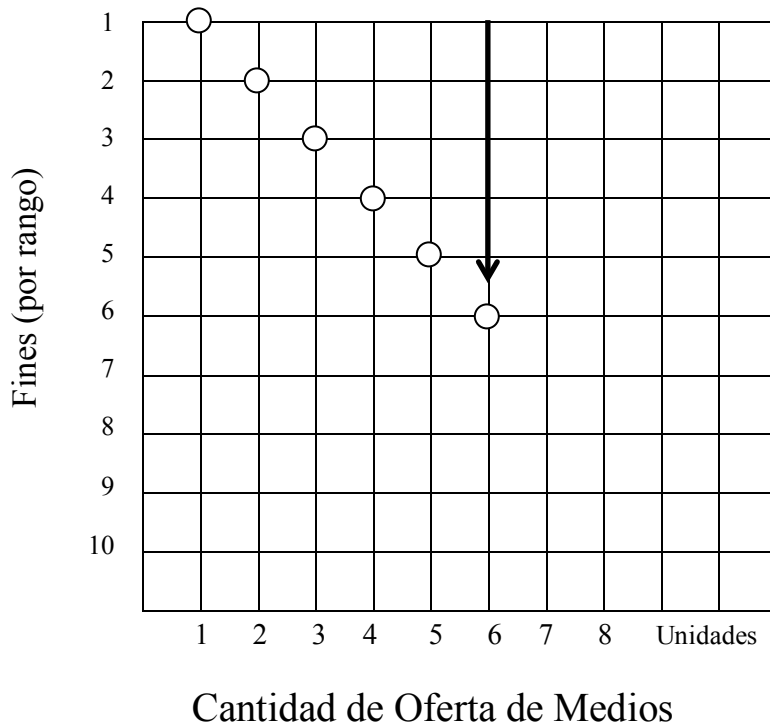


FIGURA 3. DIAGRAMA DE ESCALA DE VALORES

Ahora, supongamos que el actor se enfrenta a la necesidad de renunciar a uno de las unidades de su stock. Tendrá 5 unidades en lugar de 6. Obviamente, él renuncia a la satisfacción del fin que ocupa el sexto lugar, y continúa satisfaciendo los fines más importantes, 1—5. Como resultado de la intercambiabilidad de las unidades, no es importante para él a *cuál* de las seis unidades se debe renunciar; el punto es que él renunciará a satisfacer su sexto fin. Dado que la acción sólo tiene en cuenta el presente y el futuro, no el pasado, no es importante para él qué unidades adquirió primero en el pasado. Él se preocupa sólo del stock que tiene disponible en el presente. En otras palabras, supongamos que el sexto caballo que él había adquirido (llamado “Seabiscuit”) era utilizado para salir a pasear. Ahora supongamos que tiene que renunciar a otro caballo (“Man o’ War”) que había sido adquirido antes, y que estaba dedicada a la tarea más importante de tirar la carroza. Él aún renunciará al fin 6 simplemente transfiriendo a Seabiscuit de esa función a la de guía de carroza. Esto se deriva de la intercambiabilidad de las unidades que definimos, y de la indiferencia respecto a los aconteci-

mientos pasados que no tienen consecuencias para el presente o el futuro.

Así, el actor renuncia a la necesidad de menor rango que el stock original (en este caso, seis unidades) era capaz de satisfacer. La unidad a la que él considera renunciar se denomina *unidad marginal*. Es la unidad “en el margen.” El fin menos importante satisfecho por el stock se conoce como la *satisfacción producida por la unidad marginal*, o *utilidad de la unidad marginal*—dicho de forma más corta: la *satisfacción marginal*, o *utilidad marginal*. Si la unidad marginal equivale a uno, entonces *la utilidad marginal de la oferta* es el fin que tiene que ser abandonado como resultado de la pérdida de una unidad. En la Figura 3, la utilidad marginal ocupa el sexto lugar entre los fines. Si la oferta consistiera de cuatro unidades, y el actor se enfrentara a la necesidad de renunciar a una unidad, entonces el valor de la unidad marginal, o *utilidad marginal*, ocuparía el cuarto lugar. Si el stock consistiera de una unidad, y tuviese que renunciarse a ella, el valor de la unidad marginal ocuparía el lugar uno—el valor del fin de más alto rango.

Ahora estamos en condiciones de completar una ley importante indicada anteriormente, pero con diferentes palabras: *Cuanto mayor sea 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*, a veces conocida como *la ley de la utilidad marginal decreciente*. Aquí una vez más, debe enfatizarse que la “utilidad” no es una cantidad cardinal sujeta a procesos de medición, tales como suma, multiplicación, etc. Es un *número de rango* expresable sólo en términos de orden alto o bajo en las preferencias de los hombres.

Esta ley de la utilidad marginal es válida para todos los bienes, sin importar el tamaño de la unidad considerada. El tamaño de la unidad dependerá de la acción humana concreta, pero sea la que sea, el mismo principio se aplica. Así, si en ciertas situaciones, el actor tiene que considerar sólo *pares de caballos* como las unidades que debe sumar o restar en su stock, en vez de los caballos individuales, él construirá una escala nueva y más corta de fines con un menor número de unidades en la oferta. Luego él seguirá un proceso similar de asignar medios para la obtención de fines y renunciará al fin menos valorado si pierde una unidad de oferta. Los fines serán simplemente ordenados por rango en términos de los usos alternativos de pares de caballos, en lugar de caballos individuales.

¿Qué pasa si una mercancía no puede ser dividida en unidades homogéneas para los propósitos de la acción? Hay casos en que el bien debe ser tratado como un todo en la acción humana. ¿Se aplica la ley de marginal utilidad en este caso? La ley sí se aplica, dado que entonces nosotros tratamos la oferta como si fuese de *una unidad*. En este caso, la unidad marginal es igual en tamaño a la oferta total poseída o deseada por el actor. El valor de la unidad marginal es igual *al fin de primer rango que el bien total puede satisfacer*. Así, si un individuo tiene que deshacerse de su stock total de seis caballos, o adquirir un stock de seis caballos al mismo tiempo, los seis caballos son tratados como una unidad. La utilidad marginal de su oferta sería entonces igual al fin del primer rango que la unidad de *seis caballos* puede satisfacer.

Si, como antes, consideramos el caso de *aumentos* en vez de disminuciones en el stock, debemos recordar que la ley derivada para esta situación era que a medida que la cantidad de la oferta aumenta, la utilidad de cada unidad adicional disminuye. Esta unidad adicional es precisamente la unidad marginal. Así, si en lugar 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 de sexto rango—digamos, pasear a caballo. Esta es la misma unidad marginal, con la misma utilidad, que en el caso de la disminución del stock de seis a cinco. Así, la ley derivada previamente era simplemente otra forma de la ley de la utilidad marginal. Mientras más grande es la oferta de un bien, menor la utilidad marginal; mientras más pequeña sea la oferta, mayor la utilidad marginal. Esto se cumple sea o no que la unidad marginal es la unidad en que disminuye el stock o la unidad que aumenta el stock, cuando son consideradas por el actor. Si para un hombre la oferta de un bien es igual a X unidades, y él está considerando la adición de una unidad, esa es la unidad marginal. Si su oferta es $X + 1$ unidades, y él está considerando la pérdida de una unidad, esa también es su unidad marginal, y su valor es idéntico al anterior (asumiendo que sus fines y ordenamiento de rangos son los mismos en ambos casos).

Hemos analizado las leyes de la utilidad según se aplican a cada bien en la acción humana. Ahora debemos indicar la relación entre diversos bienes. Es obvio que más un bien existe en la acción humana. Esto ya ha sido definitivamente probado, dado que se demostró que más de un factor de producción, por tanto más de un bien, tiene que existir. La figura 4 a continuación muestra la relación entre diversos bienes en la acción humana. Aquí se consideran las escalas de valores de dos bienes— X e Y . Para cada bien, la ley de la utilidad marginal se cumple, y la relación entre oferta y valor se

revela en el diagrama para cada bien. Por simplicidad, supongamos que X es caballos e Y es vacas, y que las escalas de valores del individuo son como sigue (se trazan líneas horizontales para cada fin, para mostrar la relación en el ordenamiento por rango de los dos bienes): Fin $Y-1$ tiene el rango más alto (digamos, vaca uno); luego los fines $X-1$, $X-2$, y $X-3$ (caballos uno, dos, y tres); $Y-2$; $Y-3$; $X-4$; $Y-4$; $X-5$; $Y-5$; $X-6$; $X-7$; $Y-6$; $Y-7$.

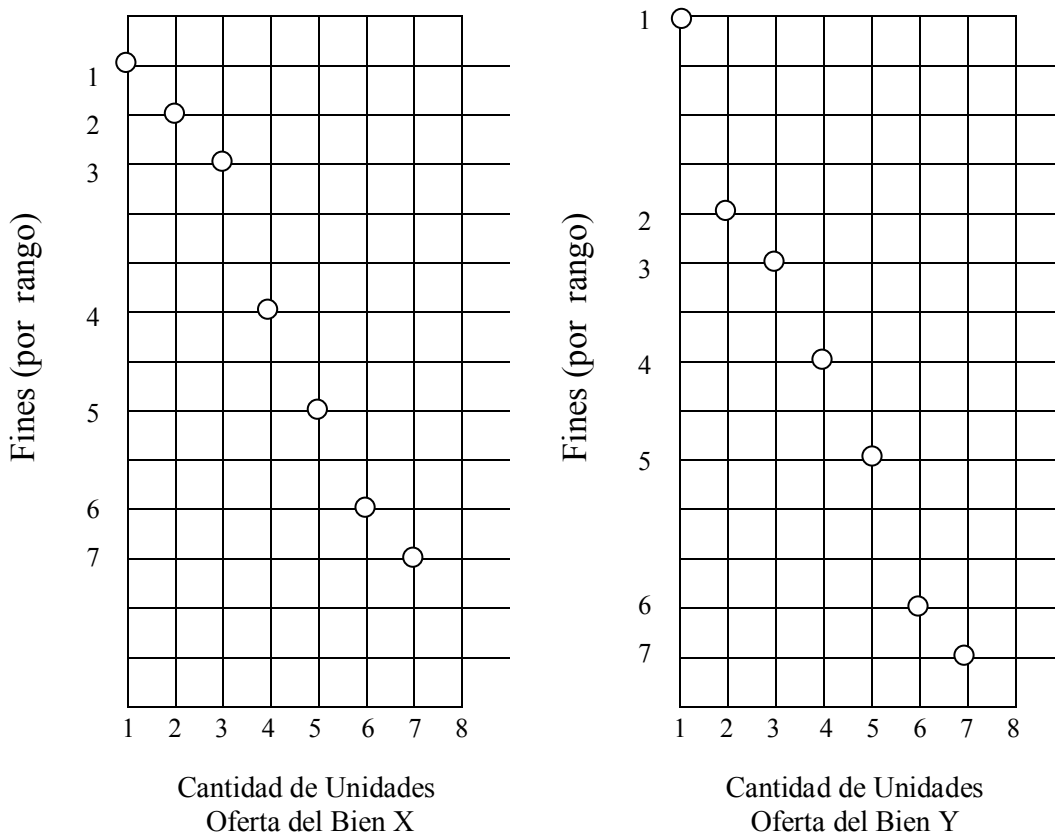


FIGURA 4. ESCALA DE VALORES

Ahora, las escalas de valores del hombre revelarán sus elecciones entre alternativas de acción respecto a estos dos bienes. Supongamos que su stock es: $4X$ (caballos) y $3Y$ (vacas). Él se enfrenta a la alternativa de renunciar a una vaca o un caballo. Él elegirá la alternativa que le prive del fin menos valorado posible. Dado que la utilidad marginal de cada bien es igual al valor del fin menos importante del que sería privado, él compara la utilidad marginal de X con la utilidad marginal de Y . En este caso, la unidad marginal de X tiene un rango de $X-4$, y la unidad marginal de Y tiene un rango de $Y-3$. Pero el fin $Y-3$ tiene un rango más alto en su escala de valores que $X-4$. Por lo tanto, la utilidad marginal de Y es en este caso más alta (o mayor) que la utilidad marginal de X . Dado que él renunciará a la utilidad más baja posible, él renunciará a una unidad de X . Así, ante la elección de renunciar a unidades de bienes, él renunciará al bien con unidades de utilidad marginal más baja en su escala de

valores. Otro ejemplo: supongamos que su stock consta de tres caballos y dos vacas. Él tiene la alternativa de renunciar a 1X ó 1Y. En este caso, la utilidad marginal de Y ocupa el rango Y-2, y la de X ocupa el rango X-3. Pero X-3 ocupa una posición más alta en su escala de valores que Y-2, y por lo tanto la utilidad marginal de Y es, en este punto, más baja que la utilidad marginal de X. Él renuncia a una unidad de Y.

Lo opuesto ocurre si el hombre tiene que elegir entre *aumentar* su stock en una unidad de X o en una unidad de Y. Así, supongamos que su stock consta de cuatro unidades de X y cuatro unidades de Y. Él debe elegir entre añadir un caballo o una vaca. Entonces, él compara la utilidad marginal del aumento, esto es, el valor de las necesidades más importantes aún no satisfechas. La utilidad marginal de X ocupa el puesto en X-5; la de Y, el puesto Y-5. Pero X-5 ocupa un rango superior a Y-5 en su escala de valores, y por lo tanto él escogerá al primero. *Así, frente a la opción de agregar unidades de los bienes, él elegirá la unidad de mayor utilidad marginal sobre su escala de valores.*

Otro ejemplo: Anteriormente, vimos que el hombre en una posición de (4X, 3Y), si se enfrenta a la decisión de renunciar a una unidad de X ó Y, renunciaría a la unidad de X, con una utilidad marginal más baja. En otras palabras, él preferiría la posición de (3X, 3Y) a (4X, 2Y). Supongamos ahora que se encuentra en una posición de (3X, 3Y) y enfrenta la opción de añadir una unidad de X o una unidad de Y. Dado que la utilidad marginal del incremento en X es mayor que la de Y, él elegirá agregar una unidad de X y llegará a una posición de (4X, 3Y) en lugar de (3X, 4Y). El lector puede plantear elecciones hipotéticas para todas las combinaciones posibles del stock del actor.

Es evidente que en el acto de elegir entre renunciar o añadir unidades de X o de Y, el actor debe tener a ambos bienes en una *sola escala unitaria de valores*. A menos que él pueda colocar a X e Y en *una* escala de valores para comparar, él no podría haber determinado que la utilidad marginal de la cuarta unidad de X era mayor que la de la cuarta unidad de Y. El hecho mismo de actuar, eligiendo entre más de un bien implica las unidades de esos bienes deben haber sido ordenadas por rango para comparación en una escala de valores del actor. El actor no puede y no debe *medir* las diferencias de utilidad, pero tiene que ordenar por rango todos los bienes considerados en la escala de valores. Así, deberíamos realmente considerar los fines satisfechos por los dos medios como ordenados por rango en una escala de valores de la siguiente manera:

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 extenderse a cualquier número de bienes. Independientemente del número de bienes, todo hombre siempre tendrá una cierta combinación de unidades de ellos en su stock. Y puede enfrentar la decisión de renunciar a una unidad de cualquier bien que él pudiera elegir. Ordenando por rango los diversos bienes y fines satisfechos por las unidades pertinentes, el actor renunciará a la unidad del bien cuya utilidad marginal sea para él la más baja. De manera similar, con cualquier combinación dada de bienes en su stock, y enfrentado a la opción de añadir una unidad de cualquiera de los bienes disponibles, el actor elegirá el bien cuyo incremento en utilidad marginal sea más alto. En otras palabras, todos los bienes son ordenados por rango en la escala de valores de acuerdo a los fines que satisfacen.

Si el actor no tiene unidades de algunos bienes en su poder, esto no afecta al principio. Así, si él no posee unidades de X o de Y , y tiene que elegir entre añadir una unidad de X o una unidad de Y , él elegirá la unidad marginal de mayor utilidad, en este caso, Y . El principio se extiende fácilmente para el caso de n bienes.

Debemos reiterar aquí que las escalas de valores no existen en un vacío aparte o separadas de las elecciones concretas de acción. Así, si el actor tiene un stock de $(3X, 4Y, 2Z, \text{etc.})$, sus decisiones de aumentar o disminuir su stock tienen lugar en esta región, y no hay

necesidad para él de formular escalas de valores hipotéticas para determinar cuáles hubiesen sido sus decisiones si su stock fuese (6X, 8Y, 5Z, etc.) Nadie puede predecir con certeza cuáles serán sus elecciones, sólo se puede decir que seguirán la ley de la utilidad marginal, que fue deducida del axioma de la acción.

La solución de la paradoja del valor mencionada anteriormente, es ahora completamente clara. Si un hombre prefiere una onza de platino a cinco panes, él está eligiendo entre las unidades de los dos bienes basándose en la oferta disponible. En base a la oferta disponible de platino y pan, la utilidad marginal de una unidad de platino es mayor que la utilidad marginal de una unidad de pan.²⁴

6. Factores de Producción: La Ley de Rendimientos

Hemos concluido que el valor de cada unidad de cualquier bien es igual a su utilidad marginal en cualquier punto en el tiempo, y que ese valor está determinado por la relación entre la escala de necesidades del actor y el stock de bienes disponibles. Nosotros sabemos que hay dos tipos de bienes: bienes de consumo, que sirven directamente a las necesidades humanas, y bienes de producción, que ayudan en el proceso de producción eventualmente para producir bienes de consumo. Es claro que la utilidad del bien de consumo es el fin que directamente sirve. La utilidad de un bien de producción es su contribución en la producción de bienes de consumo. Con el valor imputado, de atrás hacia adelante, desde los fines hacia los bienes de consumo pasando por los diversos órdenes de bienes de producción, la utilidad de cualquier bien de producción es su contribución a su producto—el bien de producción de la etapa más baja siguiente, o bien el bien de consumo.

Como se ha discutido anteriormente, el hecho mismo de la necesidad de producir bienes de consumo implica una escasez de factores de producción. Si los factores de producción en cada etapa no fuesen escasos, entonces habría cantidades ilimitadas disponibles de factores en la siguiente etapa de orden inferior. Del mismo modo, se concluyó que en cada etapa de producción, el producto debe ser producido con *más de un* factor de producción escaso de orden superior. Si sólo uno factor fuese necesario para el proceso, entonces el proceso mismo no sería necesario, y los bienes de consumo estarían disponibles de forma ilimitada. Así, en cada etapa de la produc-

²⁴Sobre el asunto completo de la utilidad marginal, ver Eugen von Böhm-Bawerk, *La Teoría Positiva del Capital* (Nueva York: GE Stechert, 1930), pp. 138-65, especialmente pp. 146-55.

ción, los bienes producidos tienen que haber sido producidos con la ayuda de más de un factor. Estos factores *cooperan* en el proceso de producción y son llamados *factores complementarios*.

Los factores de producción están disponibles como unidades de una oferta homogénea, igual que los bienes de consumo. ¿Sobre qué principios un actor evaluará una unidad de un factor de producción? Él evaluará una unidad de la oferta sobre la base del producto menos importantemente valorado al que tendría que renunciar si fuese privado de la unidad del factor. En otras palabras, se evaluará cada unidad del factor como igual a la satisfacción proporcionada por su unidad marginal—en este caso, *la utilidad de su producto marginal*. El producto marginal es el producto al que se renuncia por la pérdida de la unidad marginal, y su valor es determinado por *su* producto marginal en la siguiente etapa de producción, o, si es un bien de consumo, por la utilidad del fin que satisface. Así, el valor asignado a una unidad de un factor de producción es igual al *valor de su producto marginal*, o su *productividad marginal*.

Dado que el hombre desea satisfacer el mayor número de sus fines como sea posible, y en el menor tiempo posible (ver las explicaciones anteriores), se desprende que él se esforzará por obtener el *máximo producto de las unidades dadas de factores en cada etapa de producción*. Siempre y cuando los bienes estén compuestos de unidades homogéneas, su cantidad se puede medir en términos de esas unidades, y el actor puede saber cuando están en mayor o menor oferta. Así, mientras el valor y la utilidad no pueden ser medidos o no están sujetos a la suma, resta, etc., las cantidades de unidades homogéneas de una oferta sí pueden ser medidas. Un hombre sabe cuántos caballos o vacas tiene, y sabe que cuatro caballos son el doble de dos caballos.

Supongamos que un producto P (que puede ser un bien de producción o un bien de consumo) es producido por tres factores complementarios, X , Y , y Z . Los tres son bienes de producción de orden superior. Dado que las ofertas de los bienes son cuantitativamente definibles, y dado que en la naturaleza causas cuantitativas conducen a efectos cuantitativamente observables, siempre estamos en posición de decir que: una cantidad a de X , combinada con una cantidad b de Y , y una cantidad de c de Z , conducirá a una cantidad p del producto P .

Ahora supongamos que mantenemos constantes las cantidades de b y c . La cantidad a , y por lo tanto p , puede variar. La cantidad de a que proporciona el valor máximo de p/a , esto es, el máximo rendimiento promedio del producto respecto al factor, se denomina

cantidad *óptima* de X . La *ley de rendimientos establece que manteniendo 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 respecto a la cantidad *óptima*, p/a , el *producto promedio unitario* disminuye. La magnitud cuantitativa concreta de esa disminución depende de las condiciones concretas de cada caso. A medida que la oferta del factor variable aumenta, justo debajo del *óptimo*, el rendimiento promedio del producto respecto al factor variable se incrementa; después del *óptimo* disminuye. A esto se puede llamar estados de *rendimientos crecientes* y *rendimientos decrecientes* respecto al factor, con el rendimiento máximo en el punto *óptimo*.

La ley que tal *óptimo* tiene que existir puede ser probada contemplando las implicaciones de lo contrario. Si no hubiera *óptimo*, el producto promedio aumentaría indefinidamente a medida que la cantidad del factor X aumentase. (No podría aumentar indefinidamente a medida que la cantidad *disminuyese*, dado que el producto será cero cuando la cantidad del factor sea cero). Pero si p/a pudiese siempre ser incrementado simplemente aumentando a , esto significaría que cualquier cantidad deseada de P podría ser garantizada simplemente aumentando de oferta de X . Esto significaría que la oferta proporcional de los factores Y y Z puede ser siempre muy pequeña; cualquier disminución en la oferta de ellos podría siempre ser compensada para aumentar la producción aumentando la oferta de X . Esto significaría que el factor X es perfectamente sustituible por los factores Y y Z y que la escasez de estos últimos factores no sería motivo de preocupación para el actor siempre y cuando el factor X estuviese disponible en abundancia. Pero una falta de preocupación por la escasez de Y y Z significaría que *ya no son factores escasos*. Sólo quedaría un factor escaso, X . Pero hemos visto que tiene que existir más de un factor en cada etapa de producción. En consecuencia, la existencia misma de diversos factores de producción implica que el rendimiento promedio del producto respecto a cada factor debe tener un valor máximo, u *óptimo*.

En algunos casos, la cantidad *óptima* de un factor, que puede cooperar de forma efectiva en el proceso productivo, es una cantidad *única*. Así, según la fórmula química conocida, se requiere exactamente dos partes de hidrógeno y una parte de oxígeno para producir una unidad de agua. Si la oferta de oxígeno consta de una unidad, entonces cualquier oferta de hidrógeno de menos de dos partes no producirá agua en absoluto, y todo el resto de la oferta de hidrógeno más allá de dos partes será completamente inútil. No sólo la combinación de dos hidrógenos y un oxígeno es la combinación *óptima*,

sino que es la única cantidad de hidrógeno que será útil en el proceso productivo.

La relación entre *producto promedio* y *producto marginal* respecto a un factor variable se puede ver en el ejemplo hipotético ilustrado en la Tabla 1. Aquí se observan los rendimientos respecto a un factor variable, con los otros factores permaneciendo constantes. El producto promedio unitario aumenta hasta que alcanza un máximo de ocho, en cinco unidades de X . Este es el punto óptimo para el factor variable. El *producto marginal es el incremento en el producto total proporcionado por la unidad marginal*. Para cualquier oferta del factor X , la pérdida de una unidad ocasionará una pérdida en el producto total igual al producto marginal. Así, si el suministro de X se incrementa de tres a cuatro unidades, el producto total aumenta de 18 a 30 unidades, y este aumento es el producto marginal de X con una oferta de cuatro unidades. De manera similar, si la oferta se reduce de cuatro a tres unidades, el producto total se disminuye de 30 a 18 unidades, y por tanto el producto marginal es 12.

TABLA 1

FACTOR Y b UNIDADES	FACTOR X a UNIDADES	PRODUCTO TOTAL p UNIDADES	PRODUCTO PROMEDIO UNITARIO p/a	PRODUCTO MARGINAL $\Delta p/\Delta a$
3	0	0	0	...
3	1	4	4	4
3	2	10	5	6
3	3	18	6	8
3	4	30	7.5	12
3	5	40	8	10
3	6	45	7.5	5
3	7	49	7	4

Es evidente que la cantidad de X que producirá el óptimo del producto promedio 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 promedio. La relación que siempre se mantiene matemáticamente entre el producto promedio y el producto marginal de un factor es que *a medida que el producto promedio aumenta (rendimientos crecientes), el producto marginal es mayor que el producto promedio. A la inversa, a*

*medida que el producto promedio disminuye (rendimientos decrecientes), el producto marginal es menor que el producto promedio.*²⁵

De ello se deduce que cuando el producto promedio está en su máximo, es igual al producto marginal.

Es claro que, con un factor variable, es fácil para el actor determinar la proporción de factores que producen el retorno óptimo del factor. Pero, ¿cómo puede el actor determinar la combinación óptima de factores si todos ellos pueden variar en cantidad? Si una combinación de cantidades de X , Y , y Z proporcionan el rendimiento óptimo para X , y otra combinación produce el rendimiento óptimo para Y , etc., ¿cómo determina el actor qué combinación elegir? Puesto que no puede comparar cuantitativamente unidades de X con unidades de Y o Z , ¿cómo puede determinar la proporción óptima de factores? Este es un problema fundamental para la acción humana, y sus métodos de solución serán tratados en los capítulos siguientes.

7. Factores de Producción: Convertibilidad y Valoración

Los factores de producción son valorados de acuerdo a su contribución esperada en la producción eventual de bienes de consumo. Los factores, sin embargo, difieren en el *grado de su especificidad*, esto es, la variedad de bienes de consumo en cuya producción ellos pueden servir. Algunos bienes son *completamente específicos*—son útiles en la producción de sólo un bien de consumo. Así, cuando, en el pasado, los extractos de la hierba mandrágora eran considerados útiles en la curación de enfermedades, la mala hierba mandrágora era un factor de producción completamente específico—era útil únicamente para ese propósito. Cuando las ideas de la gente cambiaron, y la mandrágora fue considerada completamente inútil, perdió todo su valor. Otros bienes de producción pueden ser relativamente no-específicos y se les puede dar una amplia variedad de usos. Nunca pueden ser perfectamente no-específicos—igualmente útiles en toda producción de bienes de consumo—pues en ese caso serían condiciones generales del bienestar disponibles en abundancia ilimitada para todos los propósitos. No habría necesidad de economizarlos. Los factores escasos, sin embargo, incluyendo los relativamente no-específicos, deben ser empleados en sus usos más urgentes. Así como la oferta de bienes de consumo se usará primero en la satisfacción de las necesidades más urgentes, luego en las siguientes

²⁵Para una prueba algebraica, ver George J. Stigler, *La Teoría de Precios* (Nueva York: Macmillan & Co., 1946), pp. 44-45.

necesidades más urgentes, etc., igual la oferta de factores será asignada por los actores primero a los usos más urgentes en la producción de bienes de consumo, y luego a los siguientes usos más urgentes, etc. La pérdida de una unidad de oferta de un factor supondrá la pérdida de los usos menos urgentes que actualmente se satisfacen.

Cuanto menos específico sea el factor, más *convertible* será de uno uso a otro. La mandrágora perdió su valor, porque no pudo ser convertida a otros usos. Factores tales como el hierro o la madera, sin embargo, son convertibles en una amplia variedad de usos. Si un tipo de bienes de consumo cae en desuso, el hierro puede ser cambiado a otra línea de producción. Por otro lado, una vez que el hierro ha sido transformado en una máquina, se vuelve menos fácilmente convertible y a menudo completamente específico al producto. Cuando los factores pierden gran parte de su valor como resultado de una disminución en el valor de los bienes de consumo, serán trasladados, si es posible, a otro uso de mayor valor. Si, a pesar de la disminución en el valor del producto, no hay mejor uso al que el factor puede ser convertido, permanecerá en esa línea de producción o dejará de ser usado por completo si el bien de consumo ya no tiene valor.

Por ejemplo, supongamos que los cigarrillos puros de pronto pierden su valor como bienes de consumo; que ya nadie los quiere. Las máquinas de cigarrillos que no se pueden utilizar en ninguna otra cosa perderán todo valor. Las hojas de tabaco, sin embargo, perderán parte de su valor, pero pueden ser convertibles a usos tales como la fabricación de cigarrillos con poca pérdida de valor. (Una pérdida de todo deseo de tabaco, sin embargo, resultará en una pérdida mucho más amplia en el valor de los factores, aunque parte de la tierra puede ser reasignada a la producción de algodón.)

Supongamos, por otra parte, que un tiempo después el público vuelve a desear cigarrillos puros y éstos recuperan su valor anterior. Las máquinas de cigarrillos, que habían perdido todo valor, ahora recuperan su gran valor perdido. Por otro lado, las hojas de tabaco, la tierra, etc., que se habían sido reasignados a otros usos regresarán a la producción de cigarrillos puros. Estos últimos factores ganarán en valor, pero su aumento, al igual que su pérdida anterior, será menor que la ganancia del factor completamente específico. Estos son ejemplos de la ley general que establece que *un cambio en el valor del producto causa un cambio mayor en el valor de los factores específicos que en el de los factores relativamente no-específicos*.

Para ilustrar aún más la relación entre la convertibilidad y valoración, vamos a suponer que los factores complementarios 10X,

5Y, y 8Z producen una cantidad de 20P. Primero, supongamos que cada uno de esos factores es completamente específico y que ninguna oferta de los factores puede ser reemplazada por otras unidades. Entonces, si la oferta de uno de los factores se pierde (digamos 10X), todo el producto se pierde, y los otros factores pierden todo valor. En ese caso, la oferta del factor que debe ser perdido, o que debe ser abandonado, es igual en valor al valor del producto total—20P, mientras que los otros factores que tiene un valor cero. Un ejemplo de producción con factores puramente específicos es un par de zapatos; la pérdida de un zapato se valora al valor del par completo, al mismo tiempo que el otro zapato pierde todo valor. Así, de forma conjunta, los factores de 10X, 5Y, y 8Z producen un bien que es valorado, digamos, como ocupando el rango 11 en la escala de valores del actor. Si desaparece la oferta de uno de los factores, los otros factores complementarios pierden completamente su valor.

Ahora, supongamos, que cada uno de los factores es no-específico: 10X puede ser utilizado en otra línea de producción que proporcionará un producto que ocupa, digamos, el rango 21 en la escala de valor; 5Y en otro uso que proporcionará un bien que ocupa el puesto 15 en la escala de valor del actor; y 8Z que se puede utilizar en la producción de un bien que ocupa el puesto 30. En este caso, la pérdida de 10X significa que en lugar de satisfacer una necesidad de rango 11, las unidades de Y y Z serían reasignadas a su siguiente uso más valioso, y las necesidades de rango 15 y 30 serían ahora satisfechas. Nosotros sabemos que el actor prefería la satisfacción de la necesidad de rango 11 a la satisfacción de las necesidades de rango 15 y 30; de lo contrario los factores no habrían estado asignados a la producción de P en el primer lugar. Pero ahora la pérdida de valor no es total, ya que los otros factores pueden todavía rendir algo en otros usos.

Los factores convertibles serán asignados entre las diferentes líneas de producción siguiendo los mismos principios con los que los bienes de consumo se asignan entre los fines que pueden servir. Cada unidad de la oferta será asignada a satisfacer las más urgentes, de las aún no satisfechas, necesidades, esto es, donde el valor de su producto marginal es más alto. La pérdida de una unidad del factor privará al actor sólo del uso menos importante actualmente satisfecho, esto es, el uso en el que el valor del producto marginal es el más bajo. Esta elección es análoga a la de los ejemplos anteriores sobre la comparación de la utilidad marginal de un bien con la utilidad marginal de otro. Este producto marginal que ocupa el rango más bajo puede ser considerado el valor del producto marginal de cualquier unidad del factor, con todos los usos tomados en cuenta.

Así, en el caso anterior, supongamos que X es un factor convertible en un sinnúmero de diferentes usos. Si una unidad de X tiene un producto marginal de, digamos, $3P$, un producto marginal en otro uso de $2Q$, $5R$, etc., el actor ordena los valores de esos productos marginales de X sobre su escala de valores. Supongamos que los clasifica en este orden: $4S$, $3P$, $2Q$, $5R$. En ese caso, supongamos que él se enfrenta a la pérdida de una unidad de X . Él renunciará al uso de una unidad de X en la producción de R , donde el producto marginal ocupa puesto más bajo. Incluso si la pérdida tiene lugar en la producción de P , el no renunciará a $3P$, sino que cambiará una unidad de X del uso de menor valor R y renunciará a $5R$. Entonces, así como el actor renunció al uso de un caballo para salir a pasear y no para tirar de la carroza, cambiando el primer uso por el segundo, de igual forma el actor que (por ejemplo) pierde una carga de madera destinada a la construcción de una casa renunciará a una carga que destinaba a un servicio menos valioso 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, esto es, el uso servido por el stock del factor cuyo producto marginal ocupa el último lugar en su escala de valores.

Ahora podemos ver mejor por qué, en los casos en que los productos son hechos con factores específicos y convertibles, la ley general sostiene 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 está determinado, no por las condiciones de su empleo en *un* tipo de producto, sino por el valor de su producto marginal cuando *todos* sus usos se toman en consideración. Dado que un factor específico es utilizable sólo en una línea de producción, su valor unitario se determina como igual al valor del producto marginal sólo en dicha línea de producción. Por lo tanto, en el proceso de valoración, los factores específicos son mucho más sensibles a condiciones en *cualquier proceso de producción* dado que lo que son los factores no-específicos.²⁶

Igual que el problema de proporciones óptimas, el proceso de imputación de valor desde los bienes de consumo hacia los factores plantea varios grandes problemas que se tratarán en capítulos posteriores. Dado que un producto no puede ser medido frente a otros productos, y las unidades de diferentes factores no se pueden comparar una con otra, ¿cómo puede el valor ser imputado cuando, co-

²⁶Para más sobre este tema, ver Böhm-Bawerk, *La Teoría Positiva del Capital*, pp. 170-88; y Hayek, *La Contra-Revolution de la Ciencia*, pp. 32-33.

mo ocurre en la moderna economía, la estructura de producción es muy compleja, con una infinidad de productos y con factores convertibles y no-convertibles? Como veremos, la imputación de valor es fácil para actores aislados, del tipo Robinson Crusoe, pero se requieren condiciones especiales para permitir que el proceso de imputación de valor, así como el proceso de asignación de factores, se lleve a cabo en una economía compleja. En particular, las diversas unidades de productos y factores (*no* los valores, por supuesto) deben hacerse conmensurables y comparables.

8. Factores de Producción: Trabajo versus Ocio

Dejando de lado el problema de la asignación de la producción sobre las líneas más deseadas y el problema de la medición de un producto contra otro, es evidente que todo hombre desea *maximizar su producción de bienes de consumo por unidad de tiempo*. Él trata de satisfacer, tantos de sus fines importantes como sea posible y, en el menor tiempo posible. Pero para aumentar la producción de sus bienes de consumo, debe aliviar el problema de la escasez de los factores de producción; él tiene que aumentar la oferta disponible de esos factores escasos. Los factores *dados por la naturaleza* son limitados por su medio ambiente y por lo tanto no pueden ser incrementados. Esto deja al hombre con la opción de incrementar su oferta de *bienes de capital* o incrementar su *uso de trabajo*.

Podría argumentarse que otra forma de aumentar la producción es mejorar el conocimiento técnico de cómo producir los bienes deseados—mejorando las recetas. Una receta, sin embargo, sólo puede establecer los *límites exteriores* de los aumentos en producción; los aumentos reales pueden lograrse únicamente con un aumento en la oferta de factores productivos. Así, supongamos que Robinson Crusoe llega, sin ningún equipo, a una isla desierta. Él podría ser un ingeniero competente y tener pleno conocimiento de los procesos necesarios para la construcción de una mansión para él mismo. Pero sin la oferta necesaria de factores disponibles, ese conocimiento no sería suficiente para construir la mansión.

Un método, entonces, por el cual el hombre puede aumentar su producción por unidad de tiempo es mediante el incremento del uso de trabajo. En el primer lugar, sin embargo, las posibilidades de esa expansión están estrictamente limitadas—por el número de personas en existencia en un momento dado y por el número de horas del día. En segundo lugar, está limitada por la capacidad de cada trabajador, y esa capacidad tiende a variar. Y, finalmente, existe una tercera

limitación en la oferta de trabajo: sea o no que el trabajo produzca satisfacción directamente en sí mismo, el trabajo siempre implica una renuncia al *ocio*, un bien deseable.²⁷

Podemos imaginar un mundo en el que el ocio no es deseado y el trabajo es meramente un factor escaso útil a ser economizado. En tal mundo, la oferta total de trabajo disponible sería igual a la cantidad total de trabajo que los hombres fuesen capaces de ejercer. Todo el mundo tendría ganas de trabajar al máximo de su capacidad, ya que el mayor trabajo conduciría a una mayor producción de bienes de consumo deseados. Todo el tiempo no requerido para mantener y preservar la capacidad de trabajo se utilizaría trabajando.²⁸ Tal situación podría posiblemente existir, y un análisis económico podría llevarse a cabo sobre el tema. Sin embargo, sabemos por observación empírica que tal situación es muy rara en la acción humana. Para casi todos los actores, *el ocio es un bien de consumo*, a ser contrapesado contra la adquisición de otros bienes de consumo, incluyendo la posible satisfacción del mismo esfuerzo. Cuanto más trabaja un hombre, menos ocio puede disfrutar. El aumento de trabajo por lo tanto reduce la oferta disponible de ocio y la utilidad que proporciona. Por consiguiente, “La gente trabaja sólo cuando valoran el rendimiento del trabajo como mayor que la disminución en la satisfacción provocada por la reducción del ocio.”²⁹ Es posible que incluida en ese “retorno” de satisfacción producida por el trabajo pueda haber satisfacción en el trabajo mismo, en el gasto voluntario de energía en una tarea productiva. Cuando tal satisfacción por el trabajo no existe, entonces simplemente el valor esperado del producto obtenido por el esfuerzo será sopesado contra la *desutilidad* implicada en la renuncia al ocio—la utilidad del ocio a la que se renunció. En el caso en el que el trabajo proporciona una satisfacción intrínseca, la utilidad del bien producido incluirá la utilidad proporcionada por el esfuerzo mismo. A medida que la cantidad de esfuerzo se incrementa, sin embargo, la utilidad de la satisfacción proporcionada por el trabajo mismo disminuye, y la utilidad de las unidades sucesivas del producto final también disminuye. Tanto la utilidad marginal del producto final como la utilidad marginal de la

²⁷Esta es la primera proposición en este capítulo que no ha sido deducida del axioma de la acción. Es una suposición subsidiaria, basada en observación empírica del comportamiento humano real. No es deducible de la acción humana porque su contrario es concebible, aunque no exista generalmente. Por otra parte, las suposiciones sobre las relaciones cuantitativas de causa y el efecto están lógicamente implícitas en el axioma de la acción, ya que el conocimiento de determinadas relaciones de causa y efecto es necesario para cualquier decisión de actuar.

²⁸Consultar Mises, *La Acción Humana*, p. 131.

²⁹*Ibid.*, p. 132.

satisfacción del trabajo disminuyen con un incremento de su cantidad, porque ambos bienes siguen la ley universal de la utilidad marginal.

Cuando considera trabajar, el hombre no sólo tiene en cuenta cuáles son los fines son más valiosos que su trabajo puede satisfacer (así como hace con todos los otros factores), esos fines pueden incluir la satisfacción derivada del trabajo productivo en sí, pero él *también* sopesa la posibilidad de abstenerse de trabajar *para* obtener el bien de consumo ocio. El ocio, al igual que cualquier otro bien, está sujeto a la ley de la utilidad marginal. La primera unidad de ocio satisface el deseo más urgente que uno siente; la siguiente unidad satisface a un fin de menos alto valor; la tercera unidad un fin incluso menos valorado, etc. La utilidad marginal del ocio disminuye a medida que la oferta aumenta, y esa utilidad es igual al valor del fin al que se hubiese renunciado con la pérdida de la unidad de ocio. Pero en ese caso, la desutilidad marginal del trabajo (en términos del ocio al que se renuncia) *aumenta* con cada aumento en la cantidad de trabajo realizado.

En algunos casos, el trabajo puede ser desagradable, no sólo por el ocio al que se renuncia, sino también debido a las condiciones específicas asociadas a ese trabajo en particular, condiciones que el actor considera desagradable. En esos casos, la desutilidad marginal del trabajo incluye tanto la desutilidad debido a esas condiciones y la desutilidad debido al ocio al que se renuncia. Los aspectos desagradables del trabajo, como la renuncia al ocio, se soportan en aras del producto final. La adición de los elementos desagradables en ciertos tipos de trabajo puede reforzar, y ciertamente no contrarrestan, la desutilidad marginal creciente impuesta por el acumulación del ocio sacrificado a medida que el tiempo empleado en trabajo aumenta.

Así, para cada persona y el tipo de trabajo realizado, la comparación de la utilidad marginal del producto de las unidades de trabajo contra de la desutilidad marginal del trabajo incluirá la satisfacción o insatisfacción del trabajo mismo, además de la evaluación del producto final y el ocio al que se renuncia. El trabajo en sí mismo puede proporcionar satisfacción, dolor o insatisfacción, o puede ser neutral. En los casos en que el trabajo mismo proporciona satisfacción, sin embargo, *ésta está entrelazada con y no puede ser separada de la expectativa de obtener el producto final*. Privado del producto final, el hombre considerará su trabajo inútil y sin sentido, y el trabajo mismo ya no proporcionará satisfacción positiva. Las actividades que se realizan *sólo* por hacerlas no son trabajo sino *juegos*,

bienes de consumo en sí mismos. Los juegos, como bienes de consumo, están sujetos a la ley de la utilidad marginal como todos los bienes, y el tiempo empleado en el juego será balanceado contra la utilidad a ser derivada de los otros bienes que se puede obtener.³⁰

Por lo tanto, al asignar una hora de trabajo, el hombre sopesa la desutilidad del trabajo (incluyendo el ocio al que se renuncia, más cualquier insatisfacción derivada del trabajo en sí mismo) contra la utilidad de la contribución que él proporcionará en esa hora a la producción de los bienes deseados (incluyendo los bienes futuros y cualquier satisfacción derivada del trabajo en sí mismo), esto es, con el *valor de su producto marginal*. En cada hora él gastará su esfuerzo en la producción de *ese* bien cuyo producto marginal ocupa el lugar más alto en su escala de valores. Si él renuncia a una hora de trabajo, él renunciará a una unidad de ese bien cuya utilidad marginal es la más baja en su escala de valores. En cada punto en el tiempo él equilibrará la utilidad del producto en su escala de valores contra la desutilidad de más trabajo. Sabemos que para un hombre la utilidad marginal de los bienes logrados con su esfuerzo disminuirá a medida que trabaja cada vez más. Por otro lado, con cada esfuerzo adicional, la desutilidad marginal del esfuerzo continúa aumentando. Por lo tanto, el hombre trabajará, siempre y cuando la utilidad marginal del rendimiento *exceda* la desutilidad marginal del trabajo. El hombre dejará de trabajar cuando la desutilidad marginal del trabajo sea mayor que la utilidad marginal del incremento de bienes proporcionado por el trabajo.³¹

Entonces, a medida que su consumo de ocio aumenta, la utilidad marginal del ocio disminuirá, mientras que la utilidad marginal de los bienes a los que renuncia se incrementa, hasta que finalmente la utilidad marginal de los bienes a los que se renuncia es mayor que la utilidad marginal del ocio, y el actor regresará a trabajar nuevamente.

Este análisis de las leyes del trabajo se ha deducido de las implicaciones del axioma de la acción y de suponer que el ocio es un bien de consumo.

³⁰El ocio es la cantidad de tiempo no gastado en trabajo, y el juego puede ser considerado una de las formas que puede tomar el ocio proporcionando satisfacción. Sobre el trabajo y el juego, ver. Frank A. Fetter, *Principios de Economía* (Nueva York: The Century Co., 1915), pp. 171-77, 191, 197-206.

³¹Consultar L. Albert Hahn, *La Economía de Sentido Común* (Nueva York: Abelard-Schuman, 1956), pp. 1 y siguientes.

9. Formación de Capital

Con los elementos dados por la naturaleza limitados por su medio ambiente, y su trabajo restringido tanto por su oferta disponible como por su desutilidad, sólo hay una forma por la cual el hombre puede aumentar su producción de bienes de consumo por unidad de tiempo—incrementando la cantidad de bienes de capital. Para incrementar su productividad, debe mezclar su trabajo con los elementos de la naturaleza para formar los bienes de capital. Esos bienes no son inmediatamente útiles para satisfacer sus necesidades, sino que debe ser transformados con trabajo adicional en bienes de capital de orden inferior, y finalmente en los bienes de consumo deseados.

Para explicar claramente la naturaleza de la formación de capital y el lugar que ocupa el capital en la producción, comenzaremos con el ejemplo hipotético de Robinson Crusoe varado en una isla desierta. Supongamos que a su llegada, Robinson no cuenta con la ayuda de bienes de capital de ningún tipo. Todo lo que está disponible es su propio trabajo y los elementos dados por la naturaleza. Es obvio que sin capital él será capaz de satisfacer sólo unas pocas necesidades, de las cuales él elegirá las más urgente. Digamos que los únicos bienes disponibles sin ayuda de capital son las bayas y ocio. Digamos que él se da cuenta que puede recoger 20 bayas comestibles por hora, y, sobre esta base, trabaja 10 horas recolectando bayas y disfruta de 14 horas de ocio. Es evidente que, sin la ayuda de capital, los únicos bienes de que dispone para el consumo son los bienes con el *tiempo de producción más corto*. El ocio es el bien que es producido casi instantáneamente, mientras que las bayas tienen un período de producción muy corto. Veinte bayas tienen un período de producción de una hora. Bienes con períodos de producción más largos no están disponibles para él a menos que adquiera bienes de capital.

Hay dos formas en que los procesos de producción largos, a través del uso del capital, pueden aumentar la productividad: (1) pueden proporcionar una mayor producción del *mismo* bien por unidad de tiempo; o (2) pueden permitir al actor consumir bienes que *no están disponibles en absoluto* con procesos de producción cortos.

Como ejemplo del primer tipo de aumento de productividad, Robinson puede decidir que si pudiese usar una larga, podría sacudir muchas bayas de los árboles en lugar de recogerlos con la mano. De esa manera él podría ser aumentar su producción a 50 bayas por hora. ¿Cómo hará para conseguir tal vara? Obviamente, él debe

gastar trabajo en conseguir los materiales, transportarlos, darles forma, etc. Digamos que 10 horas son necesarias para esta tarea. Esto significa que para obtener la vara, Crusoe debe *renunciar a* 10 horas de producción de bienes de consumo. Él tiene que sacrificar 10 horas de ocio o 10 horas de bayas, 20 por hora (200 bayas), o alguna combinación de los dos. Él tiene que sacrificar, durante 10 horas, el disfrute de bienes de consumo, y gastar su trabajo en la producción de un bien de capital—la vara—que no será de utilidad *inmediata* para él. Él será capaz de empezar a usar el bien de capital como una ayuda indirecta en la producción futura sólo después que pasen las 10 horas. Mientras tanto, él debe renunciar a la satisfacción de sus necesidades. Él debe *restringir su consumo* durante 10 horas y *transferir su fuerza de trabajo* durante ese período de producir bienes de consumo inmediatamente satisfactorios a la producción de bienes de capital, que demostrarán su utilidad sólo *en el futuro*. La restricción del consumo se llama *ahorro*, y la transferencia de trabajo y tierra hacia la formación de bienes de capital se denomina *inversión*.

Ahora vemos lo que está detrás del proceso de formación de capital. El actor debe decidir si desea o no restringir su consumo e invertir en la producción de bienes de capital, sopesando los siguientes factores: ¿la utilidad proporcionada por el aumento de la productividad del proceso de producción más largo supera el sacrificio que tengo que hacer de bienes *presentes* para adquirir bienes de consumo en el *futuro*? Ya hemos visto anteriormente el hecho universal de la *preferencia temporal*—que un hombre preferirá siempre la obtención de una satisfacción más temprano que tarde. Aquí, el actor debe balancear su deseo de adquirir *más satisfacciones por unidad de tiempo* contra el hecho de que para hacerlo, debe renunciar a satisfacciones en el *presente* para aumentar su producción en el *futuro*. Su preferencia temporal del presente sobre el futuro explica su *desutilidad por la espera*, que debe ser balanceada contra la utilidad que eventualmente será provista por el bien de capital y el proceso de producción más largo. Lo que él elige depende de su escala de valores. Es posible, por ejemplo, que si él hubiese pensado que la vara le iba a proporcionar sólo 30 bayas por hora y que le tomaría 20 horas fabricarla, entonces él no hubiese elegido el ahorro-inversión. Por otro lado, si fabricar la vara tomaba 5 horas y le proporcionaba 100 bayas por hora, él podría haber tomado la decisión más fácilmente.

Si él decide invertir 10 horas para aumentar sus bienes de capital, hay varias formas en que él podría restringir su consumo. Como se mencionó anteriormente, él puede restringir cualquier combina-

ción de bayas y ocio. Dejando a un lado el ocio para simplificar, él podría tomar todo el día libre, y no producir bayas en absoluto, para completar la vara en un día. O, él podría decidir recoger bayas durante ocho horas en lugar de 10, y dedicar las otras dos horas del día a fabricar la vara, en cuyo caso terminaría la vara en cinco días. El método que él elija dependerá de la naturaleza de su escala de valores. Cualquiera sea el caso, él debe restringir su consumo en 10 horas de trabajo—200 bayas. La *tasa* de su restricción dependerá de la urgencia con la que él quiera el aumento de la producción, en comparación con la urgencia con la que él desea mantener su actual oferta de bayas.

Analíticamente, hay poca diferencia entre trabajar para obtener y acumular bienes de consumo, y *luego* trabajar a tiempo completo para obtener el bien de capital, y trabajar simultáneamente para obtener bienes de capital y consumo. Las otras cosas permaneciendo iguales, sin embargo, es posible que uno de los métodos sea más productivo; así, es posible que el actor puede completar la tarea en menos tiempo si se trabaja en ella de forma continua. En ese caso, él elegirá el primer método. Por otro lado, las bayas podrían echarse a perder si se almacenan, y eso le podría conducir a elegir el segundo método. Su decisión resultará de la forma en que los diversos factores en su escala de valores sean balanceados.

Supongamos que Robinson ha tomado su decisión, y, después de cinco días, comienza a utilizar la vara. Entonces, a partir del sexto día obtendrá 500 bayas al día, y cosechará los frutos de su inversión en el bien de capital.

Crusoe puede usar su mayor productividad para *aumentar sus horas de ocio* así como para aumentar su producción de bayas. Así, él podría decidir reducir su trabajo diario de 10 horas a ocho. Su producción de bayas entonces, se incrementará, debido a la vara, de 200 a 400 bayas por día, mientras que sus horas de ocio aumentan de 14 a 16 horas por día. Obviamente, Crusoe puede optar por asignar su mayor productividad en varias combinaciones de mayor producción del bien y más ocio.³²

Otra función del capital, aún más importante que su uso en incrementar la producción por unidad de tiempo, es hacer posible que el hombre pueda adquirir bienes que no hubiese podido obtener en *absoluto* en otro caso. Un período de producción muy corto permite a Crusoe producir ocio y al menos algunas bayas, pero sin la

³²En este sentido, la vara podría ser llamada un “dispositivo de ahorro de trabajo,” aunque la terminología es algo engañosa. “Ahorra trabajo” sólo en la medida en que el actor elija tomar el aumento de la productividad en la forma del ocio.

ayuda de capital que no puede satisfacer *ninguna* de sus otras necesidades en absoluto. Para conseguir carne él debe tener arco y flechas, para conseguir pescado debe tener una caña de pescar o una red, para conseguir refugio debe tener troncos de madera, o lienzos, y un hacha para cortar la madera. Para satisfacer cualquiera de tales necesidades, él debe restringir su consumo e invertir su trabajo en la producción de bienes de capital. En otras palabras, tiene que embarcarse en procesos de producción más largos que los envueltos en la recolección de bayas, tiene que darse tiempo para producir bienes de capital antes de que pueda utilizarlos para disfrutar bienes de consumo. En cada caso, las decisiones que toma al embarcarse en la formación de capital serán resultado de sopesar en su escala de valores la utilidad del aumento esperado de la productividad frente a la desutilidad de su preferencia temporal por satisfacciones presentes en comparación con satisfacciones futuras.

Es obvio que el factor que detiene a todo hombre de invertir más y más tierra y trabajo en bienes de capital es su preferencia temporal de los bienes presentes. Si el hombre, todas las otras condiciones iguales, no prefiriese la satisfacción presente frente a la satisfacción en el futuro, nunca consumiría; él invertiría todo su tiempo y trabajo en el aumento de la producción de los bienes futuros. Pero “no consumir” es un absurdo, ya que el consumo es el fin de toda la producción. Por lo tanto, en cualquier momento dado en el tiempo, todos los hombres habrán invertido en todos los períodos de producción *más cortos* para satisfacer las necesidades más urgentemente sentidas que su conocimiento de las recetas permite; *cualquier formación de capital siguiente irá a los procesos de producción más largos*. Permaneciendo las otras condiciones iguales, (esto es, la relativa urgencia de las necesidades a ser satisfechas, y el conocimiento del actor sobre las recetas), cualquier inversión adicional irá a un proceso de producción más largo del que ya está en marcha.

Aquí es importante notar que “el período de producción” no implica solamente el tiempo gastado en fabricar el bien capital, sino que se refiere al tiempo de espera desde el inicio de la producción del bien de capital hasta que el *bien de consumo* es producido. En el caso de la vara y bayas, los dos tiempos son idénticos, pero eso era así sólo porque la vara es un bien de capital de primer orden, esto es, estaba separada sólo por una etapa de la producción de bienes de consumo. Tomemos, por ejemplo, un caso más complejo—Crusoe fabricando un hacha, para cortar leña para construirse una casa. Crusoe tiene que decidir si la casa que ganará vale más que los bienes de consumo a los que renuncia en el presente. Digamos que a

Crusoe le tomará 50 horas producir el hacha, y luego otras 200 horas, con la ayuda del hacha, cortar y transportar la madera para construir la casa. El proceso de producción más largo sobre el que Crusoe debe decidir es ahora de tres etapas, por un total de 250 horas. Primero, el trabajo y la naturaleza producen el hacha, un bien de capital de segundo orden; segundo, el trabajo, más el hacha, más unos elementos dados por la naturaleza, producen troncos de madera, un bien de capital de primer orden; finalmente, el trabajo y los troncos de madera se combinan para producir el bien de consumo deseado—la casa. La duración del proceso de producción es todo el tiempo desde el punto en que el actor tiene que empezar su trabajo hasta el punto en el que el bien de consumo es producido.

Una vez más, debe notarse que, cuando se considera la longitud del proceso de producción, el actor no está interesado en la historia pasada como tal. La longitud de un proceso de producción para un actor es *el tiempo de espera desde el punto en el que su acción comienza*. Así, si Crusoe tuviese la suerte de encontrar un hacha en buenas condiciones dejada por algún habitante anterior, reduciría su período de producción a 200 horas en lugar de 250. El hacha sería dada a él por su medio ambiente.

Este ejemplo ilustra una verdad fundamental sobre los bienes de capital: el Capital es una estación de paso en el camino hacia el disfrute de los bienes de consumo. Quien posee capital está mucho *más adelantado en el tiempo* en el camino hacia el bien de consumo deseado. Crusoe sin el hacha está a 250 horas de distancia de su casa deseada; Crusoe con el hacha está a sólo 200 horas de distancia. Si los troncos de madera estaban ya acumulados a su llegada, él estaría mucho más cerca a su objetivo, y si la casa estuviera allí para comenzar, él alcanzaría su deseo de inmediato. Él estaría muy avanzado hacia su objetivo sin necesidad de restringir su consumo. Así, el papel del capital es adelantar a los hombres en el tiempo hacia su objetivo en la producción de bienes de consumo. Esto es cierto tanto para el caso en el que se producen *nuevos* bienes de consumo y el caso en el que una *mayor cantidad de los bienes antiguos* se produce. Así, en el caso anterior, sin la vara, Crusoe estaba 25 horas lejos de la producción de 500 bayas; con la vara, él está a sólo 10 horas. En aquellos casos donde el capital permite la adquisición de nuevos bienes—bienes que no se hubiesen podido obtener de otra forma—es una estación de paso *absolutamente indispensable*, así como conveniente, hacia el bien de consumo deseado.

Es evidente que, para cualquier formación de capital, tiene que haber *ahorro*—una restricción del disfrute de los bienes de consumo

en el presente—e inversión de recursos equivalentes en la producción de bienes de capital. El disfrute de bienes de consumo—la satisfacción de necesidades—se llama *consumo*. El ahorro podría obtenerse como resultado de un aumento en la oferta disponible de bienes de consumo, que el actor decide guardar, en parte, en lugar de consumir por completo. En cualquier caso, el consumo siempre tiene que ser menor que la cantidad que podría ser obtenida. Así, si la cosecha en la isla desierta mejora, y Crusoe descubre que puede recoger 240 bayas en 10 horas sin la ayuda de la vara, él ahora puede ahorrar 40 bayas al día, durante cinco días, lo que le permitiría invertir su trabajo en una vara, sin reducir su consumo original de 200 bayas. Ahorrar implica una restricción del consumo en comparación con la cantidad que *podría* ser consumida; no siempre implica una reducción de la cantidad consumida respecto al nivel de consumo anterior.

Todos los bienes de capital son perecederos. Los pocos productos que no son perecederos sino permanentes son, para todos los efectos y propósitos, parte de la *tierra*. De otra forma, todos los bienes de capital son perecederos, gastados durante los procesos de producción. Por lo tanto, podemos decir que los bienes de capital, durante la producción, son *transformados* en sus productos. Con algunos bienes de capital, eso es físicamente bastante evidente. Así, es evidente, por ejemplo, que cuando 100 libras de pan de un vendedor mayorista se combinan con otros factores para producir 100 libras de pan de un vendedor minorista, el primer factor es inmediata y completamente transformado en el último factor. El uso de los bienes de capital es muy claro. Un bien de capital se gasta por completo en cada evento-producción. Los otros bienes de capital, sin embargo, también se gastan, pero no tan rápidamente. El camión que transporta el pan puede tener una vida de 15 años, equivalentes, digamos, a 3000 de esas conversiones de pan de la etapa mayorista a la minorista. En este caso, podemos decir que $1/3000$ del camión se gasta cada vez que ocurre el proceso de producción. De manera similar, el molino que convierte el trigo en harina puede tener una vida útil de 20 años, en cuyo caso podríamos decir que $1/20$ del molino se gasta en la producción anual de harina. Cada bien de capital particular tiene una vida útil diferente y por lo tanto una tasa diferente de desgaste, o, como se le llama, de *depreciación*. Los bienes de capital varían en la duración de su vida útil.

Volvamos ahora a Crusoe y la vara. Asumamos que la vara tiene una vida útil de 10 días, y que Crusoe así lo estima, después de lo cual se desgasta, y la producción de Crusoe vuelve a su nivel anterior de 20 bayas por hora. Él está de vuelta donde comenzó.

Crusoe enfrenta, entonces, una decisión, después de empezar a usar la vara. Su “nivel de vida” (ahora, digamos, 500 bayas al día más 14 horas de ocio) ha mejorado, y a él no le gustará la idea de una reducción futura a 200 cuando la vara ya no se pueda usar. Si él desea mantener su nivel de vida, por lo tanto, él debe, durante 10 días, trabajar en la construcción de otra vara para reemplazar la antigua, cuando se desgaste. Este acto de construir otra vara, implica un *nuevo acto de ahorro*. Para invertir en un reemplazo para la vara, él tiene que volver a ahorrar—restringir su consumo respecto a la producción que puede estar disponible. Así, él nuevamente tendrá que ahorrar 10 horas de trabajo en bayas (o de ocio) e invertir las en un bien que es sólo indirectamente útil para la producción futura. Supongamos que hace esto moviendo una hora cada día de su producción de bayas a la producción de otra vara. Haciendo esto, él restringe su consumo de bayas, por 10 días, a 450 al día. Él ha restringido su consumo máximo, aunque él todavía está mucho mejor que en su estado original sin ayuda de la vara.

Así, la *estructura de capital* se renueva en el final de los 10 días, ahorrando e invirtiendo en el reemplazo. Después de eso, Crusoe enfrenta *nuevamente* la opción de tener su producción máxima de 500 bayas por día, regresando luego a 200 por día al final de 10 días más, o de ahorrar una tercera vez para tener un reemplazo cuando la segunda vara se desgaste.³³

Si Crusoe decide *no* reemplazar la primera o la segunda vara, y acepta la caída futura de la producción para evitar un ahorro presente, él está *consumiendo capital*. En otras palabras, él está eligiendo consumir en lugar de ahorrar y mantener su estructura de capital y su tasa de producción futura. Consumir su capital permite a Crusoe aumentar su consumo ahora 450 a 500 bayas por día, pero en algún momento en el futuro (en 10 días), él se verá obligado a cortar su consumo a 200 bayas nuevamente. Es claro que lo que ha llevado a Crusoe a consumir capital es su *preferencia temporal*, que en este caso le ha llevado a preferir más el consumo presente que las pérdidas mayores en el consumo futuro.

Así, cualquier actor, en cualquier punto en el tiempo, tiene la opción de: (a) aumentar su estructura de capital, (b) mantener su capital intacto, o (c) consumir su capital. Las opciones (a) y (b) implican actos de ahorro. La decisión que se tome dependerá de

³³Es necesario enfatizar que actos independientes de ahorro son necesarios para el reemplazo de los bienes, ya que varios escritores (por ejemplo, J.B. Clark, Frank H. Knight) tienden a asumir que, una vez producido, el capital, de alguna manera mística, se reproduce a sí mismo sin necesidad de más actos de ahorro.

cómo el actor sopesa la desutilidad de esperar, determinada por su preferencia temporal, contra de la utilidad que será proporcionada en el futuro por el aumento de su producción de bienes de consumo.

En este punto de la discusión sobre el desgaste y reemplazo de bienes de capital podemos notar que un bien de capital rara vez conserva toda su “poder” durante la producción y luego repentinamente pierde toda su capacidad de servicio. En palabras del profesor Benham, “los bienes de capital usualmente no permanecen en perfectas condiciones técnicas y luego repentinamente colapsan, como la carroza maravillosa.”³⁴ La producción de bayas de Crusoe, en lugar de permanecer 500 por 10 días y luego regresar a 200 en el día 11, posiblemente disminuye a cierta tasa antes de que la vara se vuelve completamente inútil.

Otro método de mantener el capital puede ahora mostrarse disponible. Crusoe puede darse cuenta que, dedicando un poco de tiempo a reparar la vara, cortando las partes débiles, etc., puede prolongar su vida útil y continuar su producción de bayas por más tiempo. Dicho de forma breve, él puede aumentar su estructura de capital a través de *reparaciones*.

Aquí nuevamente él balanceará el incremento en la producción futura de los bien de consumo contra de la pérdida *presente* en bienes de consumo que debe soportar por emplear tiempo en las reparaciones. Hacer reparaciones requiere un acto independiente de ahorro y la decisión de ahorrar. Es totalmente posible, por ejemplo, que Crusoe decida reemplazar la vara, y trabaje para ese propósito, pero que considere que no vale la pena repararla. La decisión que toma depende de su valoración de las diferentes cantidades de producción alternativas y su tasa de preferencia temporal.

La decisión del actor sobre en qué objetos invertir dependerá de la utilidad esperada de los bienes de consumo que están por venir, de su durabilidad, y del tiempo de espera. Así, él puede primero invertir en una vara y luego decidir que no vale la pena invertir en una segunda vara; en vez de eso, sería mejor empezar a construir un hacha para obtener una casa. O él podría primero fabricar un arco y flechas para cazar animales, y después de eso comenzar a trabajar en la casa. Dado que la utilidad marginal del stock de un bien disminuye a medida que el stock aumenta, mientras más stock tenga de *un* bien de consumo, más probable será que el actor gaste sus nuevos ahorros en un bien de consumo diferente, ya que el segundo bien

³⁴Consultar Frederic Benham, *Economía* (Nueva York: Pitman Publishing, 1941), p. 162.

tendrá ahora una mayor utilidad marginal respecto al trabajo invertido y la espera, y la utilidad marginal del primero será menor.

Si dos bienes de consumo tienen la misma utilidad marginal esperada diaria y tienen el mismo tiempo de espera, pero uno es más duradero que el otro, entonces el actor elegirá invertir en la producción del primero. Por otro lado, si el servicio total de los dos bienes de consumo esperados es el mismo, y la duración de su período de producción es la misma, se invertirá en el bien menos durable, ya que la satisfacción total que proporciona llega antes que la del otro. También, al elegir entre invertir en uno u otro de los dos bienes de consumo, el actor, todas las otras cosas permaneciendo iguales, elige el bien con el período de producción más corto, como se ha discutido anteriormente.

Un actor continuará ahorrando e invirtiendo sus recursos en diversos bienes de consumo que se esperan obtener en el futuro, siempre y cuando la utilidad, considerada en el presente, del producto marginal de cada unidad ahorrada e invertida es mayor que la utilidad de los bienes de consumo presentes que él podría obtener al no realizar dicho ahorro. La utilidad de estos últimos—de los bienes de consumo presente a los que se renuncia—es la “desutilidad de la espera.” Una vez que esta utilidad de los últimos se hace mayor que la utilidad de obtener más bienes en el futuro a través del ahorro, el actor dejará de ahorrar.

Si permitimos una urgencia relativa de necesidades, el hombre, como ha sido demostrado anteriormente, tiende a invertir primero en aquellos bienes de consumo con procesos de producción más cortos. Por tanto, todo ahorro se invertirá ya sea en el mantenimiento de la estructura de capital presente o agregando capital a la misma en etapas de producción cada vez *más y más alejadas*, esto es, en procesos de producción más largos. Así, cualquier nuevo ahorro (más allá de mantener la estructura) tenderá a alargar los procesos de producción e inversión en bienes de capital *de orden más y más alto*.

En una economía moderna, la estructura de capital contiene bienes casi infinitamente alejados de los eventuales bienes de consumo. Anteriormente vimos las etapas de la producción de un bien relativamente muy sencillo, como un sandwich de jamón. Un obrero en una mina de hierro está de hecho muy alejado del sandwich de jamón en el sillón de Jones.

Es evidente que los problemas de medición que se observaron en las secciones anteriores probablemente plantean una grave dificultad para el ahorro y la inversión. ¿Cómo saben los actores cuando

su estructura de capital está siendo aumentada o consumida, cuando los tipos de bienes de capital y de consumo son numerosas? Obviamente, Crusoe sabe cuando tiene más o menos bayas, pero ¿cómo puede una compleja economía moderna, con innumerables bienes de capital y de consumo, tomar tales decisiones? La respuesta a este problema, que también se basa en la conmensurabilidad de diferentes bienes, serán discutidos en capítulos posteriores.

Al observar la mayor producción hecha posible gracias a la utilización de bienes de capital, uno podría fácilmente llegar a atribuir algún tipo de poder productivo independiente al capital y decir que tres tipos de fuerzas productivas entran en la producción de los bienes de consumo: el trabajo, la naturaleza y el capital. Es fácil llegar a esta conclusión, pero es completamente falaz. Los bienes de capital no tienen en sí mismos poder productivo independiente; en último análisis son completamente reducibles a mano de obra y tierra, que los producen, y tiempo. Los bienes de capital son trabajo, tierra y tiempo “almacenados”; son estaciones intermedias en el camino hacia la obtención eventual de los bienes de consumo en el que son transformados. En cada paso del camino, deben ser trabajados por mano de obra, en conjunción con la naturaleza, con el fin de continuar el proceso de producción. El capital no es un factor productivo independiente como los otros dos. Un excelente ejemplo de esta verdad ha sido proporcionada por Böhm-Bawerk:

La siguiente analogía lo aclarará perfectamente. Un hombre lanza una piedra a otro hombre y lo mata. ¿Mató la piedra al hombre? Si la pregunta se hace sin ningún énfasis especial, sin duda puede responderse que sí. Pero ¿cómo respondemos si en el juicio, el asesino se defiende diciendo que no fue él, sino la piedra quién mató al hombre? Tomando las palabras en este sentido, ¿debemos todavía decir que la piedra mató al hombre, y absolver al asesino? Es con un énfasis como éste que los economistas preguntan sobre la productividad independiente del capital. . . . No estamos preguntando sobre las causas intermedias dependientes, sino sobre los elementos independientes últimos. La cuestión no es si el capital juega un papel en la obtención del resultado productivo—como la piedra hace en matar al hombre—sino si, dado el resultado productivo, parte de él se debe al capital tan entera y peculiarmente que simplemente no se puede dar crédito a uno de los dos factores elementales reconocidos, naturaleza y trabajo.

Böhm-Bawerk responde que no, señalando que los bienes de capital simplemente son estaciones de paso en el proceso de producción, trabajadas en todas las etapas con trabajo y tierra:

Si hoy, combinando mi trabajo con las fuerzas de la naturaleza, hago ladrillos; y mañana, combinando mi trabajo con los regalos de la naturaleza, obtengo cal; y al día siguiente hago cemento, y construyo una pared, ¿puede decirse que alguna parte de la pared *no* fue hecha por mi y por la fuerzas de la naturaleza? Una vez más, antes de que un largo proyecto de trabajo, tal como la construcción de una casa, esté terminado, naturalmente debe estar un acabado en una cuarta parte, luego a medio terminar, luego tres cuartas partes terminado. ¿Y ahora, qué se diría si alguien describiera esas inevitables etapas del proyecto como requisitos independientes para la construcción de viviendas, y sostuviese que, para la construcción de una casa, se requiere, además de materiales de construcción y mano de obra, una casa 1/4 terminada, una casa 1/2 terminada, una casa 3/4 terminada? Tal vez en forma este ejemplo no es muy llamativo, pero en contenido es igual que elevar las etapas intermedias en el progreso del proyecto, que exteriormente toman forma de capital, al mismo nivel de agente de producción independiente, al costado de la naturaleza y el trabajo.³⁵

Y esto es cierto independientemente de cuántas etapas sean o que tan remotos o alejados estén los bienes de capital de los bienes de consumo últimos.

Puesto que la inversión en bienes de capital implica mirar hacia el futuro, uno de los riesgos que el actor siempre debe hacer frente es la *incertidumbre* de las condiciones futuras. La producción de bienes de consumo de forma directa implica un período de producción muy corto, de modo que la incertidumbre incurrida no es tan grande como la incertidumbre en los procesos de producción más largos, incertidumbre que se vuelve más y más grande a medida que el período de producción se alarga.³⁶

³⁵Böhm-Bawerk, *La Teoría Positiva del Capital*, pp. 95-96. Ver también Mises, *La Acción Humana*, pp. 480-90, y pp. 476-514.

³⁶Esta incertidumbre es un sentimiento subjetivo (un “corazonada” o suposición) y no puede medirse de ninguna manera. Los esfuerzos de muchos escritores populares de aplicar “teoría de probabilidad” matemática a la incertidumbre de eventos históricos futuros son completamente inútiles. Consultar Mises, *La Acción Humana*, pp. 105-18.

Supongamos que Crusoe, mientras decide invertir en la vara, cree que hay una buena posibilidad de encontrar su un bosque donde las bayas se encuentran en abundancia, que le proporcionaría 50 o más bayas por hora sin la ayuda de la vara, y también donde las bayas estarían tan cerca que no necesitaría la vara. En ese caso, mientras mayores él crea son las posibilidades de encontrar tal bosque, menos probable es que él tome la decisión de invertir en la vara, que luego no le serviría para nada. A mayor sea la duda sobre la utilidad que la vara tendrá después de estar lista, menor la probabilidad de invertir en ella, y mayor probabilidad de invertir en otro bien o de consumir en lugar de ahorrar. Podemos decir que existe cierto tipo de “descuento por incertidumbre” sobre la utilidad futura esperada de la inversión que podría ser tan grande como para inducir el actor a no invertir. El factor incertidumbre en este caso trabaja con el factor preferencia temporal desfavoreciendo la inversión, contra lo cual el actor balancea la utilidad esperada de la producción futura.

Por otro lado, la incertidumbre puede ser un estímulo para la inversión. Así, supongamos que Crusoe cree que una plaga podría destruir las bayas en breve y que si esto sucede, su producción de bayas, sin ayuda de la vara, declinaría peligrosamente. Si la plaga aparece, Crusoe estaría en gran necesidad de la vara incluso para mantener su producción al bajo nivel actual. Así, la posibilidad de que la vara pueda ser de uso aún mayor de lo que él anticipaba se sumará a la utilidad esperada de la inversión, y a mayor sea esta posibilidad ante los ojos de Crusoe, más probable será que invierta en la vara. Por tanto, el factor incertidumbre puede funcionar en ambas direcciones, dependiendo de la situación específica.

Podemos explicar el acto completo de decidir si realizar o no un acto de formación de capital como la ponderación de utilidades relativas, “descontadas” por la tasa de preferencia temporal del actor y también por el factor incertidumbre. Así, supongamos primero, a efectos de simplificación, que Crusoe, al fabricar la vara, renuncia a 10 horas equivalentes a bienes presentes, esto es, 200 bayas, y adquiere 1500 bayas tres días más tarde, como resultado de la decisión de inversión. Si las 1500 bayas hubiesen estado inmediatamente disponibles, no habría duda de que él habría renunciado a las 200 bayas para adquirir 1500. Así, las 1500 bayas en el presente podrían ocupar el rango 4 en su escala de valores, mientras que las 200 bayas el rango 11:

┌	4	1500 bayas en el presente
	11	200 bayas en el presente

Ahora, ¿cómo decide Crusoe entre 200 bayas en el presente y 1500 bayas dentro de tres días? Puesto que todas las opciones tienen que hacerse en su escala de valores, Crusoe debe evaluar la utilidad de 1500 bayas dentro de tres días contra de la utilidad de 200 bayas ahora. Si la primera es mayor (ocupa un lugar más en su valor escala) él tomará la decisión de ahorrar e invertir en la vara. Si la última es mayor, y las 200 bayas a las que renuncia tienen un valor mayor que la expectativa de 1500 bayas dentro de tres días, entonces su preferencia temporal ha resultado vencedora sobre la utilidad incrementada del stock, y no tomará la decisión de ahorro-inversión. Así, la escala del actor valor podría ser:

(a) ┌	4	1500 bayas en el presente
	11	200 bayas ahora
	12	1500 bayas en tres días

O podría ser:

(b) ┌	4	1500 bayas en el presente
	9	1500 bayas en tres días
	12	200 bayas ahora

En el caso (b) él tomará la decisión de invertir; en el caso (a) no lo hará. Podemos decir que el valor de 1500 bayas en tres días es el *valor presente del bien futuro*. El bien futuro esperado es descontado por el actor de acuerdo a su *tasa de preferencia temporal*. El valor presente de su bien futuro esperado es comparado con el valor presente del bien presente en la escala de valores del actor, y la decisión de ahorrar e invertir se toma de acuerdo a esto. Es claro que cuanto mayor sea la tasa de descuento, menor será el valor presente del bien futuro, y la mayor probabilidad de abstenerse de la inversión. Por el otro mano, mientras menor sea la tasa de descuento, mayor será el valor presente de los bienes futuros en la escala de valores del actor, y mayor la probabilidad de que tal valor sea mayor

que el valor presente de los bienes a los que se renuncia, y por ende, mayor la probabilidad de hacer la inversión.

Así, la decisión de inversión será determinada por lo que sea mayor: el valor actual del bien futuro o el valor presente de los bienes a los que se renuncia. El valor presente del bien futuro, a su vez, está determinado por el valor que el bien futuro tendría (digamos, el “el valor futuro esperado del bien futuro”); y por la tasa de preferencia temporal. Cuanto mayor sea el primero, mayor será el valor presente del bien futuro; cuanto mayor sea la última (la tasa de descuento de bienes futuros comparados con bienes presentes), menor será el valor actual.

En cualquier punto en el tiempo, un actor tiene una serie de decisiones de inversión abiertas a él de diferentes utilidades potenciales para los productos que serán obtenidos.³⁷ Él también tiene cierta tasa de preferencia temporal con la cual él descontará esas utilidades futuras esperadas a su valor presente. Cuanto decida ahorrar e invertir en cualquier período será determinado comparando esos valores presentes con el valor de los bienes de consumo a los que se renuncia mientras se toma la decisión de inversión. A medida que él toma una decisión de inversión después de otra, él elegirá asignar sus recursos primero en las inversiones de mayor valor presente, luego a las del siguiente valor más alto, etc. A medida que continúa invirtiendo (en cualquier tiempo dado), el valor presente de las utilidades futuras se reducirá. Por otra parte, ya que él está renunciando a una cada vez mayor y mayor oferta de bienes de consumo en el presente, la utilidad de los bienes de consumo a los que renuncia (ocio y otros) aumentará—sobre la base de la ley de la utilidad marginal. Él dejará de ahorrar e invertir en el punto en el que el valor de los bienes a los que se renuncia supera el valor presente de las utilidades futuras que serán derivadas. Esto determinará la *tasa* de ahorro e inversión del actor en cualquier momento.

Es evidente que el problema surge de nuevo: ¿Cómo pueden los actores decidir y comparar tasas de preferencia temporal para los innumerables bienes posibles en una economía compleja y moderna? Y aquí también, la respuesta para una economía compleja radica

³⁷Que tal serie de decisiones de inversión que le permiten alcanzar mayor producción futura tenga que estar siempre abierta a él es una verdad fundamental derivada de la acción humana. Si no estuviesen abiertas a él, significaría que el hombre no puede (o mejor dicho, cree que no puede) actuar para mejorar su situación, y por lo tanto no habría posibilidad alguna de acción. Puesto que ni siquiera podemos concebir la existencia humana sin acción, se deduce que las “oportunidades de inversión” están siempre disponibles.

en establecer conmensurabilidad entre todos los diversos productos, presentes y futuros, como se verá en capítulos posteriores.

Ahora, el factor incertidumbre entra en la decisión del actor de una manera u otra. El delicado procedimiento de sopesar todos los diversos factores en la situación es un proceso complejo que tiene lugar en la mente de todo actor de acuerdo a su comprensión de la situación. Se trata de una decisión que depende puramente del juicio individual, de estimaciones subjetivas, de cada actor. La “mejor” decisión no puede ser exactamente, o cuantitativamente, decidida de antemano con métodos objetivos. Este proceso de *pronosticar* las condiciones futuras que ocurrirán en el transcurso de su acción debe ser asumido por todo actor. Esta necesidad de adivinar el curso de las condiciones relevantes y su posible cambio durante la acción venidera se conoce como *empresarialidad*. Así, por lo menos en cierta medida, todo hombre es un empresario. Cada actor hace una estimación de la incertidumbre respecto a su acción futura.

Los conceptos de *éxito* o *fracaso* en empresarialidad son deducibles así de la existencia de la acción. El empresario relativamente exitoso es el que adivinó correctamente los cambios en las condiciones que ocurrieron durante la acción, e invirtió de acuerdo a ello. Él es el Crusoe que decidió no fabricar la vara porque su juicio le decía que pronto encontraría un bosque con bayas, que él luego encuentra. Por otro lado, el empresario relativamente poco exitoso es el que se equivocó mucho en su pronóstico de los cambios relevantes en las condiciones que ocurren durante el curso de su acción. Es el Crusoe que no pudo proveerse de una vara contra la plaga. El actor éxitos, el empresario exitoso, realiza estimaciones correctas; el empresario que fracasa es el que realiza estimaciones erróneas.

Supongamos ahora que la inversión ya se ha hecho, y los bienes de capital ya se han construido con miras a una meta determinada, cuando condiciones cambiantes revelan que se ha cometido un error. El actor se enfrenta entonces con el problema de determinar qué hacer con los bienes de capital. La respuesta depende de la *convertibilidad* del bien de capital. Si el bien pierde todo su valor en el uso para el que estaba destinado, el actor, a pesar de haber cometido un error al invertir en él, ahora lo tiene en sus manos y tiene que aprovecharlo de la mejor manera posible. Si hay otro uso al que el actor convenientemente puede transferir el bien de capital, él lo hará. Así, si Crusoe se da cuenta que un bosque nuevo ha hecho que su vara ya no sea útil para recoger bayas, él podría utilizarla como bastón. Él no habría invertido en él si originalmente hubiera sabido que sería inútil para recoger bayas, pero ahora que lo tiene, lo con-

vierte a su uso disponible más urgente. Por otro lado, él podría crear que apenas vale la pena reemplazar la vara, ahora que es utilizable sólo para caminar. O, después de trabajar 50 horas y construir un hacha, él puede encontrar una casa dejada por un habitante anterior. El hacha, sin embargo, puede ser convertible a usos de valor un poco más bajo—digamos, la construcción de un arco y flechas para la caza o la construcción de un bote de pesca. El hacha puede ser tan importante en esos usos que Crusoe aún trabajará para reemplazarla y mantenerla en funcionamiento.

Es claro que el stock acumulado de bienes de capital (o, para tal caso, los bienes de consumo duraderos) tiene un efecto conservador en la acción presente. El actor en el presente está influenciado por sus (o las de otros) acciones del pasado, incluso si estas últimas fueron hasta cierta medida en error. Así, Crusoe podría encontrar un hacha ya disponible, fabricada por un habitante anterior. Podría no ser el tipo de hacha que quiere Crusoe. Sin embargo, él podría decidir, si es un hacha útil, usarla como bien de capital y esperar hasta que se gaste para reemplazarla con una de su elección. Por otro lado, él podría creer que el hacha sirve tan poco que comienza inmediatamente a trabajar en su propia hacha.

El efecto conservador del pasado ejerce una influencia similar en el asunto de la *ubicación*, otro aspecto del mismo problema. Así, Crusoe puede haber ya construido su casa, limpiado el campo, etc., en una parte de la isla. Luego, un día, caminando alrededor de la isla, encuentra una parte en el otro lado con mayores ventajas para la pesca, las frutas, etc. Si él no hubiese invertido en bienes de capital o bienes de consumo duraderos, inmediatamente cambiar su ubicación al área más abundante. Sin embargo, ya ha invertido en ciertos bienes de capital: algunos, como el hacha, son fácilmente convertibles a la nueva ubicación; otros, como el campo allanado y la casa, no son convertibles en su ubicación. Por lo tanto, él tiene que decidir, en su escala de valores, sobre las ventajas y desventajas de mudarse: el pescado y frutos más abundantes frente a la necesidad de trabajar para construir una nueva casa, allanar el nuevo campo, etc. Él podría decidir, por ejemplo, quedarse en la casa y el campo allanado hasta que se desgasten, sin hacer mantenimiento, y luego trasladarse a la nueva ubicación.

Si el actor decide abandonar el capital no convertible, tal como la vara o el campo allanado, en favor de producir otros bienes de capital y consumo, él *no* está, como algunos podrían pensar, *desperdiciando* sus recursos al permitir una “capacidad ociosa” de sus recursos. Cuando Crusoe abandona su campo allanado, su vara o su

casa (que puede ser considerada en este contexto como equivalente a capital), está abandonando capital no convertible para utilizar su trabajo en combinación con elementos naturales o bienes de capital que él cree le proporcionarán una utilidad mayor. Similarmente, si decide no adentrarse en la selva por las bayas, él no está “desperdiciar” su oferta no convertible de tierra-y-bayas, porque él considera que hacerlo tiene una utilidad mucho menor que otros usos que él podría hacer de su mano de obra y tiempo. La existencia de un bien de capital que no está en uso revela un error cometido por el actor o por otro anterior *en el pasado*, pero indica que el actor espera adquirir mayor utilidad de otros usos de su trabajo de la que obtendría continuando el bien de capital en su uso originalmente previsto o convirtiéndolo a algún otro uso.³⁸

Esta discusión proporciona la clave para el análisis de cómo los actores emplean los factores de producción originales que proporciona la naturaleza. En muchos casos, los actores pueden elegir entre los diversos elementos proporcionados por la naturaleza. Así, supongamos que Crusoe, en sus exploraciones de la isla, encuentra que entre las posibles ubicaciones donde puede instalarse, algunas son abundantes en producción de bayas (dejando a un lado la producción de otros bienes de consumo), otras no tanto, y algunas inútiles y estériles. Claramente, otras consideraciones permaneciendo iguales, él se asentará en la más fértil—la “mejor” tierra—y empleará este factor según lo determine la utilidad de su producto, la posibilidad de invertir en bienes de capital útiles para la tierra, el valor que él da al ocio, etc. Las tierras más pobres permanecerán sin uso. Como se ha indicado anteriormente, esto es de esperar; no hay razón para sorprenderse frente a la evidencia de “recursos no utilizados.” Por otro lado, si las mejores áreas se agotan, entonces Crusoe utilizará algunas de las siguientes mejores áreas, hasta que la utilidad de la oferta ya no pueda superar la utilidad del ocio al que se renuncia. (“el siguiente mejor” incluye todos los factores relevantes, tales como la productividad, fácil acceso a las mejores tierras, etc.)

Las áreas de uso potencial, pero que el actor elige *no* usar porque “no sale a cuenta” en términos de la utilidad a la que se renuncia, se denominan áreas submarginales. Ellas no son objetos de acción por el momento, pero el actor las tiene en mente para un posible uso futuro.

Por otro lado, la isla podría ser tan pequeña o infértil que todas las tierras útiles y el agua de Crusoe deben ser presionadas en uso. Así, Crusoe podría tener que explorar toda la isla para lograr su

³⁸Sobre el “cuco” de la “capacidad ociosa,” ver Benham, *Economía*, pp. 147-49.

producción diaria de 200 bayas. En ese caso, si los recursos de Crusoe son tales que siempre tiene que emplear todos los posibles factores útiles dados por la naturaleza, es evidente que el actor está muy cerca del nivel de mera subsistencia.

En aquellos casos en que los factores dados por la naturaleza son trabajados, “mejorados,” y mantenidos por el trabajo humano, son, en efecto, transformados en bienes de capital. Así, la tierra que ha sido despejada, labrada, arada, etc., por el trabajo humano, se ha convertido en un bien de capital. Esa tierra es un bien producido, y no un bien originalmente dado. Las decisiones acerca de si, y en qué medida, se debe mejorar el suelo, o de si se debe mantener o extraer el máximo de bienes de consumo en el presente, a expensas de pérdidas futuras (“erosión”), tienen la misma forma que todas las decisiones de formación de capital. Ellas dependen de la comparación de la utilidad esperada de la producción futura, contra la utilidad de los bienes de consumo presentes a los que se renuncia.

Está claro que la formación de capital y, su acompañante natural, el alargamiento del período de producción de prolongan el *período de aprovisionamiento* del actor. La formación de capital alarga el período en el futuro que él está aprovisionando para satisfacer las necesidades. La *acción* implica la anticipación de las necesidades que se sentirán en el futuro, una estimación de su urgencia relativa, y un procedimiento para satisfacerlas. A más capital se invierta, más largo será el período de aprovisionamiento. Los bienes que se consumen directamente y en el presente se denominan *bienes presentes*. Un *bien futuro* es la expectativa presente de disfrutar un bien de consumo en algún momento en el futuro. Un bien futuro puede ser un derecho sobre bienes de consumo futuros, o puede ser un bien de capital, que será transformado en un bien de consumo en el futuro. Desde que un bien de capital es una estación de paso (y los factores dados por la naturaleza son estaciones originales) en la ruta hacia los bienes de consumo, los bienes de capital y los factores dados por la naturaleza son ambos bienes futuros.

De manera similar, el período de aprovisionamiento puede prolongarse por el alargamiento de la duración de la vida útil de los bienes de consumo que están siendo producidos. Una casa tiene más larga durabilidad que un cultivo de bayas, por ejemplo, y al invertir Crusoe en ella alarga considerablemente su periodo de aprovisionamiento. Un bien de consumo durable se consume sólo parcialmente día a día, de modo que el consumo de cada día es un bien presente, mientras que el resto del stock es un bien futuro. Así, si se construye una casa que durará 3000 días, un día de uso consumirá 1/3000 de

ella, mientras que el resto será consumido en el futuro. Una tresmilésima de la casa es un bien presente, mientras que la parte restante es un bien futuro.³⁹

Puede añadirse que otro método de alargar el período de producción es la simple acumulación de stocks de bienes de consumo para ser consumidos en el futuro, en lugar del presente. Por ejemplo, Crusoe podría ahorrar un stock de 100 bayas para ser consumidas en unos días o una semana más tarde. Esto a menudo se conoce como *ahorro simple*, para distinguirlo del *ahorro capitalista*, en el cual el ahorro entra en el proceso de formación de capital.⁴⁰ Vemos, sin embargo, que no existe diferencia esencial entre los dos tipos de ahorro y que el ahorro simple también es ahorro capitalista porque también resulta en formación de capital. Debemos tener en mente el hecho muy importante de que el concepto de “bien” se refiere a algo cuyas unidades el actor cree le pueden proporcionar el mismo servicio. No se refiere a las características físicas o químicas del bien. Recordemos nuestra crítica a la objeción falaz popular contra el hecho universal de la preferencia temporal—que, para cualquier invierno dado, hielo-en-verano se prefiere a hielo-en-invierno.⁴¹ Ese no es un caso de preferir el consumo del *mismo* bien en el futuro en vez de en el presente. Si Crusoe tiene un stock de hielo en el invierno y decide “ahorrar” algo hasta el próximo verano, eso significa que “hielo en el verano” es un bien *diferente*, con diferente intensidad de satisfacción que “hielo en el invierno,” a pesar de sus similitudes físicas. El caso de las bayas o cualquier otro bien es similar. Si Crusoe decide posponer el consumo de una parte de su stock de bayas, esto tiene que significar que esa parte tendrá una mayor intensidad de satisfacción si se consume después en vez de ahora—suficientemente mayor, de hecho, para superar su preferencia temporal por el presente. Las razones de tal diferencia pueden ser numerosas, como gustos antes establecidos y condiciones de la oferta en esa fecha futura. En cualquier caso, las “bayas-consumidas-dentro-de-una-semana” se convierten en un bien más valorado que las “bayas-consumidas-ahora,” y el número de bayas que se desplazarán del consumo de hoy al consumo de la próxima semana será determinado por el comportamiento de la utilidad marginal decreciente de las bayas de la próxima semana (a medida que la oferta se incrementa), la utilidad marginal creciente de las bayas de hoy (a medida que

³⁹Consultar Böhm-Bawerk, *La Teoría Positiva del Capital*, pp. 238-44.

⁴⁰El ahorro simple no debe ser confundido con un ejemplo anterior, cuando Crusoe ahorraba stocks de bienes de consumo para ser consumidos mientras trabajaba en la producción de capital.

⁴¹Ver la nota 15.

la oferta disminuye), y la tasa de preferencia temporal. Supongamos que como resultando de esos factores, Crusoe decide desplazar 100 bayas para ese propósito. En ese caso, esas 100 bayas son removidas de la categoría de bienes de consumo y desplazadas a la de bienes de capital. Éste es el tipo de bienes de capital, sin embargo, que, como el vino, sólo necesitan *tiempo de maduración* para convertirse en bienes de consumo, sin gasto de mano de obra (excepto la mano de obra adicional para almacenar y desalmacenar las bayas).

Es claro, por tanto, que la acumulación de un stock de bienes de consumo también es ahorro que va a la formación de capital.⁴² Los bienes ahorrados se convierten inmediatamente en bienes de capital, que posteriormente maduran en bienes de consumo más valorados. No hay diferencia esencial entre los dos tipos de ahorro.

10. *La Acción como Intercambio*

Hemos dicho que toda acción implica un intercambio—renunciar a una situación a cambio de lo que el actor espera será una situación más satisfactoria.⁴³ Ahora podemos elaborar sobre las implicancias de esta verdad, a la luz de los numerosos ejemplos que se han dado en este capítulo. Cada aspecto de la acción ha implicado una *elección* entre alternativas—renunciar a unos bienes para la adquisición de otros. Dondequiera que la elección ocurrió—ya sea en el uso de bienes de consumo durables, o de bienes de capital; ahorro versus consumo; trabajo versus ocio; etc.—tales elecciones entre alternativas, tal renuncia a una cosa en favor de otra, siempre estuvieron presentes. En cada caso, el actor adoptó el camino que él creía le iba a proporcionar la utilidad más alta en su escala de valores; y en cada caso, el actor renunció a lo que él creía le proporcionaría una utilidad menor.

Antes de analizar con más profundidad la gama de opciones alternativas adicionales, es necesario enfatizar que *el hombre siempre tienes que actuar*. Puesto que él siempre está en condiciones de mejorar su situación, incluso “no hacer nada” es una forma de actuar. “No hacer nada”—o gastar todo el tiempo en ocio—es una decisión que afectará su oferta de bienes de consumo. Por lo tanto, el hombre siempre tiene que elegir y actuar.

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

⁴³Ver la página 16.

Dado que el hombre está siempre actuando, siempre está tratando de alcanzar lo que ocupa *los lugares más altos en su escala de valores*, cualquiera que sea el tipo de elección en consideración. *Siempre* tiene que haber espacio de mejora en su escala de valores; de lo contrario todas las necesidades del hombre estarían perfectamente satisfechas, y la acción desaparecería. Dado que este no puede ser el caso, esto significa que siempre existe para el actor la posibilidad de mejorar su situación, de alcanzar un valor más alto que aquel al que se renuncia, esto es, de *obtener una ganancia psíquica*. A lo que él renuncia se le puede llamar *costos*, esto es, las utilidades a las que está renunciando a fin de alcanzar una mejor posición. Así, los costos de un actor son las oportunidades a las que renunció para disfrutar los bienes de consumo. De forma similar, la utilidad (mayor) que espera obtener de la acción puede ser considerada su *ingreso psíquico*, o *ganancia psíquica*, que a su vez será igual a la utilidad de los bienes que el consumirá como resultado de la acción. De aquí que, al comienzo de toda acción, el actor cree que ese curso de acción, entre las alternativas, maximizará su ingreso psíquico o ganancia psíquica, esto es, alcanzará aquello que está más alto en su escala de valores.

ANEXO A

PRAXEOLOGÍA Y ECONOMÍA

Este capítulo ha sido una exposición de parte del análisis praxeológico—el análisis que forma el cuerpo de la teoría económica. Este análisis tiene como premisa fundamental la existencia de la acción humana. Una vez que se demuestra que la acción humana es un atributo necesario de la existencia de los seres humanos, el resto de la praxeología (y su subdivisión, la teoría económica) consiste en la elaboración de las implicaciones lógicas del concepto de acción. El análisis económico es de la forma:

- (1) Afirmer A—el axioma de la acción.
- (2) Si *A*, entonces *B*; si *B*, entonces *C*; si *C*, entonces *D*, etc.—siguiendo las reglas de la lógica.
- (3) Por lo tanto, afirmamos (la verdad de) *B*, *C*, *D*, etc.

Es importante darse cuenta que la economía no proponen leyes sobre el *contenido* de los fines del hombre. Los ejemplos que hemos dado, tales como el sandwich de jamón, las bayas, etc., son simplemente instancias ilustrativas, y no fueron hechas para afirmar algo sobre el contenido de las metas del hombre en un momento dado. El concepto de acción implica el uso de medios escasos para satisfacer las necesidades más urgentes en un momento en el futuro, y las verdades de la teoría económica implican las relaciones formales entre los fines y los medios, y no sus contenidos específicos. Los fines de un hombre pueden ser “egoístas” o “altruistas,” “refinados” o “vulgares.” Pueden enfatizar el disfrute de los “bienes materiales” y las comodidades, o pueden enfatizar la vida de austeridad. La economía no se preocupa del contenido, y sus leyes se aplican independientemente de la naturaleza de estos fines.

La praxeología, por tanto, es diferente a la *psicología* y la *ética*. Dado que todas estas disciplinas se encargan de las decisiones subjetivas de las mentes humanas individuales, muchos observadores creen que son fundamentalmente idénticas. Este no es el caso en absoluto. La psicología y la ética se encargan del contenido de los fines humanos; se preguntan, *¿por qué* el hombre elige tal o cual fin, o *qué* fines *deben* los hombres valorar? La praxeología y la economía analizan *cualquier* fin dado y las implicaciones formales del hecho que los hombres tienen fines y emplean medios para alcanzarlos. La praxeología y la economía son por lo tanto disciplinas separadas y distintas de las otras.

Así, todas las explicaciones de la ley de la utilidad marginal basadas en motivos psicológicos o fisiológicos son erróneas. Por ejemplo, muchos escritores han basado la ley de la utilidad marginal en una supuesta “ley de la saciedad de necesidades,” según la cual el hombre puede comer un número dado de cucharadas de helado por ocasión, etc., y luego se sacia. Sea esto cierto o no en psicología es completamente irrelevante para la economía. Estos escritores erróneamente concluyen que, al comienzo, una segunda unidad puede ser más agradable que la primera, y por tanto que la utilidad marginal puede aumentar al principio, antes de disminuir. Eso es completamente falaz. La ley de la utilidad marginal no depende de supuestos fisiológicos o psicológicos, sino que está basada en la verdad praxeológica de que la primera unidad de un bien se utilizará para satisfacer la necesidad más urgente, la segunda unidad en la siguiente más urgente necesidad, etc. Debe recordarse que estas “unidades” deben ser capaces de proporcionar el mismo servicio.

Es erróneo, por ejemplo, argumentar de la siguiente manera: los huevos son el bien en cuestión. Es posible que un hombre necesita cuatro huevos para hornear un pastel. En ese caso, el segundo huevo puede ser utilizado para un uso menos urgente que el primer huevo, y el tercer huevo para un uso menos urgente que el segundo. Sin embargo, puesto que el cuarto huevo hace posible que el pastel sea producido, que de otra forma no estaría disponible, la utilidad marginal del cuarto huevo es mayor que la del tercer huevo.

Ese argumento ignora el hecho de que un “bien” no es el cuerpo físico, sino cualquiera cosa cuyas unidades proporcionen el mismo servicio. Dado que el cuarto huevo no proporciona el mismo servicio que, y no es intercambiable con, el primer huevo, los dos huevos *no* son unidades de la misma oferta, y por lo tanto, la ley de la utilidad marginal no se aplica a este caso para nada. Para tratar a los huevos en este caso como unidades homogéneas de un bien, es necesario considerar *cada conjunto de cuatro huevos* como una unidad.

Para resumir, podemos describir la relación y las diferencias entre la praxeología y las otras disciplinas de la siguiente manera:

- Por qué el hombre elige diversos fines: *psicología*.
- Cuáles deberían ser los fines del hombre: *ética*.
También: *estética*.
- Cómo usar los medios para alcanzar los fines: *tecnología*.
- Cuáles son y han sido los fines del hombre, y cómo ha usado el hombre sus medios para alcanzarlos: *historia*.
- Las implicancias formales del hecho que los hombres usan medios para alcanzar varios fines elegidos: *praxeología*.

¿Cuál es la relación entre la praxeología y el análisis económico? La economía es una subdivisión de la praxeología—hasta el momento la única subdivisión completamente elaborada. Con la praxeología como la teoría general y formal de la acción humana, la economía incluye el análisis de la acción de un individuo aislado (la economía de Crusoe) y, especialmente elaborado, el análisis del intercambio interpersonal (cataláctica). El resto de la praxeología es un área inexplorada. Se han hecho intentos de formular una teoría lógica de la guerra y las acciones violentas, y la violencia en la forma de gobierno ha sido analizada por la filosofía política y por la praxeología localizando los efectos de la intervención violenta en el libre mercado. Una teoría de juegos ha sido elaborada, e interesantes primeros pasos se han dado en el análisis lógico de la votación.

Se ha sugerido que, dado que la praxeología y la economía son cadenas lógicas de razonamiento basado en unas pocas premisas universalmente conocidas, para ser verdaderamente científicas deben ser elaboradas de acuerdo con las notaciones simbólicas de la lógica matemática.⁴⁴ Esto representa un curioso error sobre el rol de la lógica matemática o de la lógica simbólica. En primer lugar, la cualidad fundamental de las proposiciones verbales es *cada una* es significativa. Por otro lado, los símbolos algebraicos y lógicos, tal como se utilizan en lógica matemática, no tienen significado en sí mismos. La praxeología afirma que el axioma de la acción es verdadero, y a partir de eso (junto con algunos axiomas empíricos—tales como la existencia de una variedad de recursos e individuos) se deducen, por las reglas de inferencia lógica, todas las proposiciones de la economía, cada uno de los cuales son verbales y significativas. Si la gran variedad de los símbolos de la lógica fuesen utilizados, las proposiciones no serían significativas. La lógica simbólica, por lo tanto, es mucho más adecuada para las ciencias físicas, donde, en contraste con la ciencia de la acción humana, se conocen las conclusiones en lugar de los axiomas. En las ciencias físicas, las premisas son sólo hipotéticas, y las deducciones lógicas se hacen a partir de ellas. En esos casos, no hay propósito en tener proposiciones significativas en cada paso del camino, y por tanto el lenguaje simbólico y matemático es más útil.

Desarrollar verbalmente la economía, traducirla luego en símbolos de lógica, y finalmente traducirla nuevamente a proposiciones en español, simplemente no tiene sentido y viola el principio científico fundamental de la navaja de Occam, que exige la mayor simplicidad posible en la ciencia y evitar la multiplicación innecesaria de entidades o procesos.

Contrariamente a lo que se cree, el uso de la lógica verbal no es inferior a la lógica simbólica. Por el contrario, la última es simplemente un dispositivo auxiliar basado en la primera. La lógica formal se encarga de las leyes necesarias y fundamentales del pensamiento, que deben ser expresadas verbalmente, y la lógica simbólica es sólo un sistema simbólico que utiliza esa lógica verbal formal como base. Por lo tanto, la praxeología y la economía no tienen por

⁴⁴Consultar G.J. Schuller, “Rejoinder,” *American Economic Review*, marzo, 1951, p. 188. Para una respuesta, ver Murray N. Rothbard, “Hacia una Reconstrucción de la Economía de la Utilidad y del Bienestar” en Mary Sennholz, ed. *Sobre Libertad y Libre Empresa: Ensayos en Honor a Ludwig von Mises* (Princeton, N.J.: D. Van Nostrand, 1956), p. 227. Véase también Boris Ischboldin, “Una Crítica a la Econometría,” *Review of Social Economy*, septiembre, 1960, pp. 110-27; y Niksa Vladimir, “El Rol del Pensamiento Cuantitativo en la Teoría Económica Moderna,” *Review of Social Economy*, septiembre, 1959, pp. 151-73.

qué pedir disculpas en lo mínimo sobre el uso de la lógica verbal—la base fundamental de la lógica simbólica, y significativa en cada paso del camino.⁴⁵

ANEXO B

SOBRE MEDIOS Y FINES

A menudo se denuncia que cualquier teoría basada en una separación lógica de *medios* y *finés* es poco realista ya que los dos están a menudo unidos o fusionados en uno solo. Sin embargo, si el hombre actúa intencionalmente, él por tanto busca unos *finés*, y cualquiera sea el camino que tome, él tiene, *ipso facto*, que emplear *medios* para alcanzarlos. La distinción entre medios y fines es una distinción lógica necesaria arraigada en toda acción humana—de hecho, en toda acción con propósito. Es difícil encontrar sentido a cualquier negación de esta verdad primordial. El único sentido que tiene tal acusación se refiere a aquellos casos en los que ciertos *objetos*, o mejor *ciertas rutas de acción*, se convierten en fines en sí mismos así como en medios para otros fines. Esto, por supuesto, a menudo puede suceder. No hay dificultad, sin embargo, en incorporarlos al análisis, como se ha hecho anteriormente. Así, un hombre puede trabajar en cierto empleo no sólo por el salario, sino también porque disfruta el trabajo o la ubicación. Además, el deseo de ganar dinero es un deseo por medios para otros fines. Los críticos de la praxeología confunden la separación necesaria y eterna de fines y medios como *categorías* con su frecuente coincidencia en un recurso concreto particular o curso de acción.

⁴⁵Consultar René Poirier, “Sobre Lógica” en André Lalande, *Vocabulaire technique et critique de la philosophie* (Paris: Presses Universitaires de France, 1951), pp. 574-75.

