

# EUGEN VON BÖHM-BAWERK

## TEORIA POSITIVA DEL CAPITAL



Lectulandia

Eugen von Böhm-Bawerk es el líder indiscutible de la segunda generación de economistas de la llamada Escuela Austriaca de Economía y su Teoría Positiva del Capital, nos dice Schumpeter, es imprescindible dentro del instrumental de todo teórico y ha llegado a convertirse, con mucho, en la más apreciada de las contribuciones originales de nuestra época.

Nadie antes que él supo ver que la tasa de interés de una economía es una característica de la acción humana y como tal se encuentra presente tanto en las economías de mercado como en las economías socialistas que prescinden de ese mecanismo o lo obstruyen. De esta manera. Böhm-Bawerk fue el primer economista en suministrar un argumento de peso contra la teoría de la explotación del trabajador de Karl Marx. La irrupción de Keynes hizo que los economistas olvidaran que, en condiciones de estabilidad del patrón monetario, la tasa de interés viene determinada por una serie de factores reales que aquí se analizan y su alteración puede tener consecuencias de largo alcance, como las crisis inflacionistas, muy difíciles luego de remontar.

**Lectulandia**

Eugen von Böhm-Bawerk

# **Teoría positiva del capital**

ePub r1.0

**Titivillus** 06.04.15

Título original: *Kapital und Kapitalzins. Zweite Abteilung: Positive Theorie des Kapitals*

Eugen von Böhm-Bawerk, 1889

Traducción: José A. Aguirre

Retoque de cubierta: Titivillus

Editor digital: Titivillus

ePub base r1.2

---

más libros en [lectulandia.com](http://lectulandia.com)

---

# INTRODUCCIÓN A LA EDICIÓN ESPAÑOLA

## I

Eugen von Böhm-Bawerk nació el año 1851 en Brünn (en la actualidad Brno) en la Moravia, región de la actual Chequia. Su padre era un distinguido funcionario del Imperio Austro-Húngaro y él mismo pertenecía a la prestigiosa administración fiscal del Imperio, en la que había ingresado en 1872, después de cursar estudios de Derecho en la Universidad de Viena. En 1875, tras obtener el doctorado en esa disciplina, consiguió una beca del gobierno para estudiar Economía y acceder a la enseñanza de esta disciplina académica. Estudió en Heidelberg con Knies, en la ciudad de Leipzig con Roscher y en la de Jena con Hildebrand, representantes todos ellos de la escuela histórica alemana, cuyos pasos no había de seguir. En 1880 fue designado para enseñar teoría económica en la Universidad de Innsbruck, donde permaneció hasta 1889.

En este periodo, y siguiendo los pasos de Carl Menger (1840-1921), escribiría, entre otras obras, los dos volúmenes que le consagrarían. En 1884 aparece su *Historia y Crítica de las Teorías del Interés* y cinco años más tarde su *Teoría Positiva del Capital*. Más adelante, en 1921, se publicaría un tercer volumen separado que recoge una serie de ensayos escritos para aclarar las teorías expuestas y contestar a las críticas formuladas<sup>[1]</sup>: *Ensayos Adicionales sobre el Capital y el Interés*. Estos tres volúmenes integran su obra magna *Capital e Interés*.

En 1889 renunció a una cátedra en la Universidad de Viena y se incorporó de nuevo al Ministerio de Hacienda para intervenir en la preparación de una reforma que se proyectaba del impuesto sobre la renta. En ese departamento ministerial hizo una carrera meteórica y estuvo al frente del mismo en tres ocasiones: 1893, 1896 y 1900. En 1904 dimitió a causa del enorme incremento de los gastos militares que aprobó el Parlamento y que, en su opinión, ponía en peligro la estabilidad financiera del Imperio. Su prestigio era enorme, y aunque se le ofreció el cargo de Gobernador del Banco Central de Austria, el mejor remunerado de toda la Monarquía, prefirió retomar a la enseñanza como titular de una cátedra especialmente creada para él en la Universidad de Viena junto a su cuñado, el reputado economista Friedrich von Wieser (1851-1926) que ocupaba la cátedra de Menger, ya jubilado, y Eugen von Philippovich (1858-1917). De esta época es el famoso Seminario Böhm-Bawerk del que serían alumnos destacados dos grandes economistas, Ludwig von Mises (1881-1973) y Joseph Schumpeter (1883-1950). El 27 de Agosto de 1914 fallecía en Rattenberg-Kramsach, en la región del Tirol.

## II

El que su *Teoría Positiva del Capital* no estuviera disponible en nuestra lengua resulta inexplicable, pues es sabido que, con independencia de las dificultades de comprensión que ofrece, señaladas por sus críticos y que trataremos de aliviar, Böhm-Bawerk fue el primer economista en suministrar un argumento de peso en contra de la teoría de la explotación de Karl Marx, y hasta quienes no han visto y posiblemente no vean con simpatía a los que socavan sus convicciones y creencias han tenido que reconocer la fuerza de su argumentación, porque Böhm-Bawerk es un teórico puro que siempre estuvo al margen de las disputas ideológicas. Schumpeter nos dice al respecto:

Siempre me he creído en la obligación de comparar a Böhm-Bawerk con Marx. Tal vez parezca extraña esta comparación, pero si así fuera se debería únicamente a que el nombre de Marx ha estado siempre envuelto en el ardor de la pasión política y a que su sistema está animado por un temperamento muy distinto al de Böhm-Bawerk... cuyos objetivos no eran más que científicos... No obstante, por muy diferentes que Marx y Böhm-Bawerk hayan sido, en lo que se refiere a sus vidas, como científicos tuvieron el mismo objetivo... Una convicción análoga acerca de la enorme importancia que tenía el problema del *interés* y del *beneficio* obligó a ambos a orientar explícitamente su análisis del proceso socioeconómico en función de tal problema. Ambos adoptaron de otros la idea fundamental. Menger fue para Böhm-Bawerk lo que Ricardo para Marx... En cualquier caso, aunque su grandeza ni siquiera hoy ha sido plenamente reconocida... *La Teoría Positiva del Capital* es imprescindible dentro del instrumental de todo teórico y ha llegado a convertirse, con mucho, en la más apreciada de las contribuciones originales de nuestra época<sup>[2]</sup>.

En fecha reciente se ha dicho de esta obra lo que sigue:

Böhm-Bawerk planteó un problema cuya importancia nadie había visto antes que él, el papel que juega el *tipo de interés* en la elección del método óptimo de producción, cuando ésta es indirecta, así como su determinación mediante una teoría que se toma con seriedad la imposibilidad de agregar los bienes de capital en términos físicos. La solución que propuso no está exenta de problemas, pero, a pesar de todo el progreso experimentado por la teoría económica desde entonces, algunas partes de su argumento destacan hoy como puntos de referencia obligados para el desarrollo del pensamiento económico. Entre estos puntos se encuentra su discusión del proceso de formación de los precios en los mercados, especialmente en aquellos donde se negocian bienes indivisibles o divisibles de manera finita, su análisis de las preferencias subjetivas en el tiempo y su demostración de que la *tasa de interés no es más que una propiedad de la estructura temporal de los precios*. Su definición del periodo de producción se convirtió en un callejón sin salida, pero las posibilidades que ofrece su análisis del papel del *tiempo* en el proceso de producción no parece que se hayan agotado todavía.

Así concluye el profesor K. H. Hennings su artículo sobre nuestro autor en el Nuevo Diccionario Palgrave de Economía (1987), una publicación nada proclive al individualismo metodológico que es clave en el desarrollo de la Escuela Austríaca de Economía fundada por Carl Menger y de la que Böhm-Bawerk fue miembro destacadísimo, por no decir principal de su segunda generación.

Con muchos años de retraso, en efecto, nos llega la primera versión española de esta obra cumbre de la historia del pensamiento económico publicada dentro de la *Biblioteca de Grandes Economistas del Siglo XX* de Ediciones Aosta. En nuestros

días la dificultad mayor que comporta su lectura deriva de los conceptos y la visión del proceso económico que nos da la ortodoxia keynesiana.

Hayek, en los años treinta, ya advirtió que el gran defecto de la obra de Keynes era que carecía de una teoría del capital y el interés fundamentada en sólidas bases microeconómicas. Pero hoy día pocos podrán entender esta clase de objeción si desconocen la *Teoría Positiva del Capital* de Böhm-Bawerk, en la que bebieron todos los grandes economistas que trataron el tema del interés antes que Keynes. Recuerdo que en mis años de formación como economista, en pleno dominio intelectual de la ortodoxia keynesiana, rara vez oímos hablar de esta obra y respecto a la de Hayek, basada en ella, se nos advertía que era enormemente compleja por no decir ininteligible. Mucho más tarde, cuando la Academia Sueca galardonó a Hayek con el Premio Nobel de Economía (1974), la situación no había cambiado demasiado.

Como va a tener ocasión de comprobar el lector, la cosa no es tan ininteligible como se nos ha dicho. Pero para facilitar las cosas he ido redactando, al término de algunos capítulos, unas notas de orientación y he dado algunas recomendaciones para ordenar de la manera más conveniente la lectura del libro, recomendaciones que siguen, en parte, las que diera en su día el gran economista sueco Knut Wicksell (1852-1926), uno de sus principales seguidores<sup>[3]</sup>.

La *Teoría Positiva del Capital* es un libro que trata de explicarnos a nivel microeconómico en qué consiste y cuál es la esencia de los procesos de producción de bienes de consumo que utilizan *capital*. Como ya he indicado, en el lugar apropiado, el lector puede dejar para el final la lectura de toda la controversia terminológica que los economistas han sostenido en torno al concepto mismo de capital y seguir adelante, reteniendo, a lo sumo, que por capital entiende el autor todo un conjunto heterogéneo de bienes intermedios o no consumibles que se utilizan para producir otros bienes. Pues bien, la esencia de esos procesos que utilizan *capital* es que consuma tiempo, porque transcurre un periodo, más o menos prolongado, entre el momento en que aplicamos inicialmente las fuerzas productivas *originarias* (la tierra y el trabajo) y aquel en el que aparecen listos para ser consumidos los bienes aptos para satisfacer nuestras necesidades.

Una característica predicada de estos métodos indirectos de producción, frente a aquellos que aplican los factores originarios a la obtención inmediata de bienes de consumo, es que son más productivos, aunque a medida que el proceso se va haciendo más indirecto, los aumentos de producción que cabe obtener son cada vez más pequeños. Pero naturalmente esta ventaja que supone la obtención de una mayor cantidad de bienes en el futuro, frente a la renuncia al consumo inmediato de una cantidad menor, es algo que el sujeto económico ha de decidir. De donde se deduce que aplicaremos métodos indirectos de producción o, para decirlo de una vez, *métodos capitalistas de producción*, siempre que estemos dispuestos a renunciar al consumo inmediato de bienes a cambio de un consumo mayor, ya sea en cantidad, calidad o ambas cosas, en el futuro.

Por regla general, los hombres enfrentados a esta decisión de intercambiar bienes presentes por bienes futuros suelen exigir una prima a favor de los primeros. O de otra forma, valoran menos los bienes futuros que los bienes presentes. Y llamamos precisamente *interés* a esa «prima» o «agio» a favor de los bienes presentes en el intercambio intertemporal.

Naturalmente esto y lo que sigue puede ser una sorpresa para muchos, porque si se nos preguntara en qué consiste el interés, algunos podrían responder que el interés es lo que nos cobran los bancos por el dinero. Y, en efecto, el préstamo de dinero es, sin duda, la forma más clara y directa de intercambio de bienes en el tiempo, pero hay otras muchas. Cuando un empresario emplea a un trabajador para fabricar una mercancía que sólo estará disponible en una fecha futura estamos también intercambiando bienes en el tiempo (salarios por una mercancía que sólo existirá en el futuro) y cuando construimos nuestra casa o la adquirimos, estamos intercambiando bienes presentes (el dinero da derecho a ellos) por unos servicios que la vivienda nos irá prestando, a lo largo de todo un período dilatado de tiempo en el futuro.

La economía es un gran mercado donde desde luego se llevan a cabo intercambios de bienes presentes, pero una buena parte de esos intercambios tienen lugar entre el presente y el futuro. Pues bien, en ese gran mercado que tiene muchos compartimentos se fijará un único precio, producto de la interacción de las valoraciones de una multiplicidad de sujetos, que establece la relación de intercambio entre bienes presentes y bienes futuros; a ese precio se le llama *tipo de interés* y suele expresarse en forma de tanto por ciento.

Un bien presente o disponible hoy vale un cinco, un diez o un quince por ciento más que otro de igual calidad pero disponible dentro de un año. De manera que cien disponibles hoy equivalen a ciento cinco, ciento diez o ciento quince disponibles en ese plazo. Tenemos ya el *tipo de interés* en escena, como precio de un mercado muy especial entre bienes disponibles en fechas distintas, y esa magnitud nos va a dar la respuesta a un problema que presenta la producción mediante la utilización de bienes de capital, la producción indirecta, la producción que implica siempre renunciar al consumo inmediato de unos bienes a cambio de un consumo mayor pero en el futuro. La altura del *tipo de interés* servirá para determinar el carácter, más o menos indirecto o más o menos capitalista, de nuestros procesos de producción. Nadie alargará los procesos de producción más allá de lo que nos aconseje la altura del *tipo de interés*; es decir, nadie estará dispuesto a renunciar al consumo inmediato de cien, para obtener dentro de un año ciento tres, aplicando capital, si el tipo de interés es el cinco por ciento.

Esta es la idea central del libro de Böhm-Bawerk y su gran aportación a la teoría económica, una idea cuyo desarrollo se vio entorpecido no sólo por las dificultades que comporta<sup>[4]</sup> y a las que me he ido refiriendo en las notas elaboradas a algunos de los capítulos, sino por el desarrollo que imprimió a la macroeconomía la obra de

Keynes. En efecto, Böhm-Bawerk no se ocupó de analizar cómo puede afectar a la *estructura de capital* que la economía ha ido creando a lo largo del tiempo y de cuyo mantenimiento y conservación depende nada menos que el nivel de vida alcanzado, la poderosa máquina de generar medios fiduciarios que se estaba creando, ya en su tiempo, en torno a los bancos centrales nacionales de emisión. Es decir, el austriaco no se preocupó de lo que hoy día llamaríamos el problema o aspecto específicamente macroeconómico y serían sus seguidores los encargados de afrontarlo.

Fue Knut Wicksell el primero en abordar esta cuestión con tan mala fortuna, al decir de Hayek<sup>[5]</sup>, que los economistas fueron a tomar de su aportación a la teoría monetaria precisamente aquello en lo que el sueco estaba equivocado; a saber: su análisis de los efectos que tiene en el nivel general de los precios la diferencia entre lo que Wicksell llamó el *tipo de interés natural a largo plazo* y el *tipo de interés del dinero o monetario que establecen a corto plazo los bancos*<sup>[6]</sup>. Ya Mises<sup>[7]</sup>, en 1912, había llamado la atención sobre esto, pero sería Hayek en su obra *Precios y Producción* de 1931, gestada casi a la par que el famoso *Tratado del Dinero* de Keynes, quien lo puso de manifiesto. Y a esta obra hemos de acudir si queremos entender la desviación a que inevitablemente condujo la falta de sintonía entre Hayek y Keynes y el abandono definitivo por parte de éste de la teoría del interés de Böhm-Bawerk<sup>[8]</sup>.

La cosa no deja de ser curiosa porque Keynes, en su *Tratado del Dinero* de 1930, capítulo XIII, nos dice que ha buscado en vano un tratamiento sistemático de la teoría del interés en los escritos de Marshall, Pigou, Taussig o Irving Fisher. Pero sólo ha podido encontrar uno, desconocido de los economistas anglosajones, en la obra *Geldzins und Güterpreise* (Interés y Precios) del sueco Knut Wicksell que, a su vez, ha dado origen en Alemania y Austria a una escuela «neowickselliana» «cuya explicación del interés en relación con el equilibrio entre el ahorro y la inversión y el ciclo del crédito se parece mucho a la teoría de este tratado»<sup>[9]</sup>.

Por lo que se refiere a Wicksell, su influencia en Keynes es evidente, pero desafortunadamente no es el Wicksell más acertado el que influyó en su obra y la ausencia de Böhm-Bawerk en la lista de autores de un tratamiento sistemático del interés habla por sí sola. Afirmar que no hay en Irving Fisher una teoría sistemática del tipo de interés carece de fundamento<sup>[10]</sup>. Y, por último, decir que Mises o Hayek daban una explicación del ciclo del crédito y del tipo de interés, en relación al equilibrio entre el ahorro y la inversión, similar a la de su *Tratado del Dinero*, no tiene ningún sentido.

Es verdad que Keynes consideró pronto que su *Tratado del Dinero* era un error y en lo que toca a la teoría del interés y el capital que allí se contenía lo era en efecto, pero es que entre esa obra y su *Teoría General del Empleo, el Interés y el Dinero*, que sirvió para configurar la nueva ortodoxia en materia de teoría monetaria, no hay más innovación que el descubrimiento de que el consumo agregado es una función de características muy concretas, de manera que las variaciones de la renta y el empleo

sirven para configurar un equilibrio entre lo que Keynes llamaba ahorro e inversión que permitía a la economía permanecer en esa situación, a pesar de que hubiera recursos ociosos. Aunque uno no sabe muy bien cómo se puede llegar a una situación estable en esas condiciones, desde luego el invento servía para justificar la intervención activa del gobierno y así fue. Que Hayek y Mises no compartían una cosa así era ya evidente en 1930, de manera que no se sabe bien qué había extraído Keynes de la lectura de Böhm-Bawerk y de sus seguidores. Pero esto es algo que merece analizarse con un poco más de detenimiento.

### III

Hayek consideraba, en efecto, que abordar la teoría monetaria mediante el estudio de los niveles de precios no tenía mucho sentido. *Primero*, porque esto es lo que había impedido vaticinar la Gran Depresión en los Estados Unidos, donde, antes de 1929, los niveles de precios no habían dado síntoma de inestabilidad alguna<sup>[11]</sup>. *Segundo*, porque suscita la falsa idea de que un nivel de precios creciente es un síntoma de bonanza y un nivel de precios decreciente lo contrario. *Tercero*, porque nos hace creer a todos que el banco central emisor tiene la clave del problema. Y esto es, efectivamente, lo que atrajo a Keynes del trabajo de Wicksell, la posibilidad de utilizar la política monetaria para controlar el ciclo del crédito.

Como es sabido, en el *Tratado del Dinero* y de una forma muy simplificada para no alargar demasiado esta introducción, Keynes formula una explicación de los niveles de los precios de los bienes de consumo y del nivel general de los precios<sup>[12]</sup> en torno a unos centros de gravedad que son los *costes* (incluida la tasa de beneficio normal). Es decir, los precios andarían girando alrededor de los costes, pero se apartarían de ellos cuando la inversión y el ahorro no fueran iguales.

Esto forzosamente tuvo que sorprender a sus colegas economistas y sobre todo a los formados en la tradición de Böhm-Bawerk. ¿Qué entendía el austriaco por ahorro? Muy sencillo, en la *Teoría Positiva del Capital* nos había explicado que el ahorro era el diferimiento que hacemos de nuestro consumo inmediato al dedicar factores productivos originarios (tierra y trabajo) a la inversión en procesos indirectos de producción, capaces de procurarnos, en el futuro, un consumo mayor. De manera que ahorro e inversión, por definición, eran iguales. La mayor o menor dedicación de factores originarios a procesos que no producen bienes de consumo de manera inmediata conforma una *estructura de capital* que sólo se modifica a impulso de las variaciones del tipo de interés, magnitud bastante estable, pues viene determinada, en el gran mercado de intercambio de bienes presentes y futuros, por unas preferencias subjetivas que no cambian con demasiada frecuencia. Lo importante es no modificar las pautas de consumo exigiendo a esa estructura de capital una mayor cantidad de bienes de la que es capaz de irnos suministrando continuamente, porque esto

comprometería nuestro nivel de vida futuro. Por otro lado, si en algún momento decidiéramos consumir menos, siempre lo haríamos en aras de un consumo futuro mayor. Es decir, si decidimos ahorrar será porque hemos encontrado la forma de invertir recursos productivos en procesos capaces de proporcionarnos mayor cantidad y/o calidad de bienes en el futuro.

¿Cómo es que Keynes nos hablaba de que el ahorro no coincide con la inversión y eso aparta los precios de su centro de gravedad? Desde luego, el lector buscará en vano en el *Tratado del Dinero* y luego en la *Teoría General* la explicación de esas diferencias entre el ahorro y la inversión, porque Keynes los definió iguales<sup>[13]</sup>, pero a pesar de ello hablaba de diferencias entre uno y otro que tenían una gran relevancia. En efecto, cuando la inversión agregada excedía del ahorro agregado, los precios tendían a subir y si había recursos ociosos lo más probable es que esas subidas de precios indujeran aumentos de la producción y el empleo. Por el contrario, si la inversión agregada caía por debajo de los ahorros, los precios descendían, y si la situación persistía, induciría descensos acumulativos de la producción<sup>[14]</sup>. Como consecuencia, si queremos evitar esas fluctuaciones de los precios, la producción y el empleo, debemos aplicarnos a la tarea de mantener iguales el ahorro y la inversión agregados mediante una política adecuada del tipo de interés bancario; es decir, del tipo de interés del dinero a corto plazo. El control del tipo de interés a corto plazo nos dará el control del tipo de interés natural a largo plazo<sup>[15]</sup>.

Keynes creía, a diferencia de Wicksell, que ese tipo de interés natural estaba sometido, a corto plazo, a fluctuaciones muy violentas, de manera que las autoridades monetarias iban a encontrar muy difícil la tarea de mantener iguales el ahorro y la inversión<sup>[16]</sup>. En realidad, esa inestabilidad del tipo de interés natural a largo plazo no cabía deducirla de la obra de Böhm-Bawerk ni de la de Wicksell<sup>[17]</sup> y se transformaría, con el tiempo, en la incontrolable inestabilidad de la inversión privada del esquema de su *Teoría General* y de toda la ortodoxia keynesiana posterior.

A los ojos de Mises y Hayek, si el mecanismo de ajuste del tipo de interés natural no funcionaba, se debía a la enorme facilidad de crear sustitutos del dinero por parte de las nuevas autoridades monetarias. De otra forma dicho, y a pesar de que las definiciones que había dado Keynes del ahorro y la inversión daban a entender que desconocía la teoría del capital de Böhm-Bawerk, si el ahorro y la inversión agregados podían llegar a diferir, esto sólo era posible si variaba la cantidad de dinero. La explicación de este fenómeno la da Hayek en su obra de 1931 *Precios y Producción*.

## IV

Hayek había visitado los Estados Unidos en 1923 y le habían impresionado dos

cosas, el despliegue de investigaciones estadísticas sobre el ciclo económico en aquel país y la pobreza paralela de su investigación teórica sobre el tema. Lo primero le fascinó y lo segundo llamó poderosamente su atención. El resultado fue su ataque a una doctrina muy en boga entonces en los Estados Unidos que atribuía el *ciclo económico* al exceso de ahorro y a la falta de consumo<sup>[18]</sup>, algo muy propio, decía, de la mentalidad de un tendero y que tenía muy poco que ver con la de un economista formado en la doctrina de Böhm-Bawerk sobre la naturaleza del proceso capitalista de producción. Lo sorprendente es que el mundo académico de los Estados Unidos conocía bien la doctrina del austriaco a través de las famosas polémicas mantenidas con dos economistas norteamericanos, John Bates Clark (1847-1938) e Irving Fisher (1867-1947).

De aquel despliegue de investigaciones estadísticas una cosa había llamado su atención, las fluctuaciones en las industrias de materias primas y bienes de capital eran mucho más intensas, pero si el mecanismo del tipo de interés funcionaba con normalidad esto era inexplicable. El tipo de interés evitaría siempre una ampliación excesiva de los recursos invertidos por encima de lo que permitiera el aplazamiento de la demanda de bienes de consumo por parte de los consumidores (ahorro voluntario). Ahora bien, si la oferta de capital, en forma de dinero líquido, se hace independiente del ahorro, debido a la facilidad existente en nuestro tiempo para crear sustitutos del dinero, entonces *es posible deducir, a priori, fenómenos como las fluctuaciones cíclicas que observamos*<sup>[19]</sup>.

En Febrero de 1931 lo explicaba Hayek en unas conferencias pronunciadas en la London School of Economics. Se sirvió para ello de unos ingeniosos triángulos<sup>[20]</sup> que son un auténtico rompecabezas si se desconoce la doctrina de Böhm-Bawerk, algo que, en efecto, aquellos economistas debían haber olvidado, como también habían hecho con el trabajo de Jevons<sup>[21]</sup>. En realidad, lo que allí se planteaba era una macroeconomía bastante diferente de la que luego se construyó sobre la base de las ideas de Keynes, que al referirse a estas conferencias, publicadas en septiembre de 1931 bajo el título de *Precios y Producción*, las calificaría de confusas y de un «*ejemplo extraordinario de cómo arrancando de un error, una lógica implacable nos puede llevar al manicomio*»<sup>[22]</sup>. Y, en efecto, sin conocer a fondo esta *Teoría Positiva del Capital* de Böhm-Bawerk puede ser así.

Según se deduce de esta obra, lo característico de un sistema de producción que utiliza *capital* es que la parte principal de los recursos originarios disponibles (tierra y trabajo) no están empleados en la producción de bienes que podemos consumir de manera inmediata sino de bienes de inversión o capital; es decir, productos intermedios que, transcurrido un periodo de tiempo determinado, se convertirán en bienes de consumo<sup>[23]</sup>. Esto configura una *estructura de producción o capital*, fruto de decisiones que se han tomado en el pasado, se toman ahora y se volverán a tomar en el futuro, que es la que nos permite disfrutar de un nivel de consumo que no cabe alterar sin consecuencias. Cualquier decisión de modificarlo, aumentándolo

repentinamente por ejemplo, obligaría a disponer los recursos empleados de forma distinta. Tendríamos que detraerlos de procesos que tardarían más en madurar bajo la forma de bienes de consumo y aplicarlos a otros que nos los ofrecieran de inmediato y esto, de acuerdo con la Ley Böhm-Bawerk, afectaría negativamente a nuestra provisión de bienes en el futuro<sup>[24]</sup>.

En ausencia de avances tecnológicos o recursos ociosos, la única manera de aumentar nuestro nivel de vida es dedicar más recursos productivos a procesos más intensivos en capital, de mayor duración pero que sean más productivos. Es decir, necesitaríamos ahorrar de manera voluntaria; es decir, invertir más recursos productivos en procesos que consumen más tiempo y son más productivos, razón por la cual tendremos que posponer el consumo para una fecha más lejana. Hayek partía pues de una situación en la que la *estructura de capital* existente proporcionaba empleo a toda la población trabajadora y analizaba cómo esa estructura podía dejar de proporcionarlo y acumular paro, problema que Keynes no se planteaba. Sencillamente partía del hecho del paro y proponía remedios, no sin antes dar una explicación teórica que es la que disputaban ambos.

¿Dónde estaba el problema? Para el Keynes del *Tratado del Dinero*, en la dificultad que tienen las autoridades monetarias para seguir las violentas fluctuaciones de la tasa de interés natural. En el Keynes de la *Teoría General*, en las violentas fluctuaciones de la inversión privada que deja inactivos los grandes ahorros que generan las sociedades modernas. En el Hayek de *Precios y Producción*, en los intentos de sustituir por dinero fiduciario el capital que sólo el ahorro voluntario puede generar. Lo importante es el mantenimiento y la conservación de la estructura de capital de la economía o su ampliación para elevar nuestro nivel de vida, único camino, en ausencia de avances tecnológicos que aumenten la productividad. Pero Keynes, arrancando de unas definiciones *sui generis* del ahorro y la inversión, permanecía ciego a esa *estructura de capital* e ignoraba

que la maquinaria de producción capitalista funcionará sin tropiezos sólo si aceptamos *consumir* nada más que la parte de nuestra *riqueza* total que bajo la organización productiva existente se destina al consumo corriente<sup>[25]</sup>.

La construcción de Keynes, haciendo depender el consumo de la renta, era cuando menos inconveniente. El consumo puede variar, pero lo decisivo es que intentar consumir más de lo que la estructura productiva nos procura, de forma continuada, empeorará nuestro nivel de vida futuro. Por el contrario, si consumimos menos y lo invertimos en procesos más productivos, aumentaremos nuestro nivel de vida en el futuro.

No hay garantía alguna, objetaría Keynes, de que ese inferior consumo (ahorro voluntario) se invierta en procesos más productivos. Y Hayek replicaría que éste no sería el caso si la *cantidad de dinero se mantiene constante* y no interfiere en el mecanismo natural del tipo de interés. Esas diferencias de las que nos habla Keynes

entre su «ahorro» y su «inversión» no son más que *variaciones disfrazadas de la cantidad de dinero* y sus ecuaciones fundamentales, por lo tanto, meras ecuaciones cuantitativas camufladas<sup>[26]</sup>.

Si hubiera arrancado de la *estructura de capital* de la economía y analizado cómo podemos conservar esta estructura o ampliarla, habría llegado a la conclusión de que sólo manteniendo *constante la cantidad de dinero* cabría alcanzar ese resultado. Si intentamos variar esa cantidad, ya se destine el aumento a incrementar un consumo que esa estructura no puede procurarnos o a ampliarla sin haber reducido previamente nuestro consumo (ahorro voluntario), crearemos una estructura artificial que se derrumbará en la crisis inflacionista; entonces el paro masivo será inevitable. Si la cantidad de dinero permanece constante, *el ahorro y la inversión serán siempre iguales*. En otras palabras y de acuerdo con la Teoría del Capital y el Interés de Böhm-Bawerk, el mecanismo natural del interés asegura que los recursos productivos ahorrados serán invertidos, y si no lo son, es porque el dinero interfiere y obstaculiza ese proceso. Pero Keynes respondería airado a este argumento y conviene reproducir aquí su agria respuesta:

El Dr. Hayek concluye —y así resulta obligado desde los supuestos de los que arranca— que la condición necesaria para evitar los ciclos del crédito es que el sistema bancario mantenga la cantidad efectiva de dinero (interpretada en el sentido casi ininteligible de Hayek) absolutamente inalterada siempre.

Mi análisis tenía que ser completamente diferente, ya que el *ahorro y la inversión*, tal y como los defino, pueden salirse del engranaje sin que el sistema bancario abandone su posición de neutralidad, tal y como la define Hayek, simplemente como consecuencia de las variaciones en los hábitos del ahorro del público o de inversión de los empresarios, pues no hay ningún *mecanismo automático* en el sistema económico (como la teoría de Hayek parece suponer) que mantenga los dos iguales siempre que la cantidad de dinero permanezca invariable<sup>[27]</sup>.

Es decir, no hay un tipo de interés del mercado, como había explicado Böhm-Bawerk, y por lo tanto no tiene sentido atribuir a las variaciones de la cantidad de dinero los efectos que Hayek les daba.

## V

En realidad, la propuesta austriaca de no interferir monetariamente el mecanismo de conformación de la estructura de capital de la economía al tipo de interés del mercado no era ninguna novedad. En los Estados Unidos Irving Fisher pensaba también que el factor de perturbación principal de ese mecanismo eran las variaciones monetarias, pero para evitarlas proponía estabilizar el nivel general de los precios<sup>[28]</sup>. Hayek nos hablaba, sin embargo, de mantener constante la cantidad de dinero, cosa que Keynes consideraba *ininteligible*.

Vaya por delante que Hayek admitía variaciones en la cantidad de dinero en casos de pánico financiero, para hacer frente a los cambios estacionales y en respuesta al

lento crecimiento de la demanda de dinero, consecuencia de la creciente monetización de la economía. Pero se oponía a los aumentos de la cantidad de dinero que indujeran un consumo mayor del que nos procura la estructura de capital o que llevaran a los empresarios a la creencia de que existe disponible un *capital* que no ha sido creado posponiendo el consumo. En otras palabras, que indujeran a los empresarios a creer que el tipo de interés es más bajo de lo que realmente es. Esto les haría pensar que pueden embarcarse en proyectos de inversión que sólo darían sus frutos más tarde. Pero la reducción subsiguiente de la producción de bienes de consumo, sin que su demanda hubiera caído, produciría una presión (ahorro forzoso) que obligaría a nuevas reducciones del tipo de interés y nuevos aumentos de la cantidad de dinero. Los precios y los salarios aumentarían y en algún momento el sistema bancario decidiría interrumpir la aventura emprendida; sería el comienzo de la recesión económica.

¿Por qué era ininteligible la propuesta de mantener constante la cantidad de dinero? Sencillamente porque cuando Hayek se refería a ello aludía siempre a un sistema cerrado; es decir, a un país sin relaciones económicas con el exterior o al mundo en su conjunto. Y esto es algo que aún hoy día hay que explicar con algún detalle porque no es muy conocido.

Para una región o un país que forma parte de una unidad económica más amplia y tiene una moneda única, la cantidad de dinero en circulación siempre podrá fluctuar sin que esto perturbe la «estructura de capital». Todo lo contrario, un aumento de la cantidad de dinero en circulación, dentro del área, constituye uno de los pasos del proceso de ajuste necesario al incremento de la participación de la región o el país en la producción del conjunto. Keynes jamás pudo comprender esto, porque lo que le sucedía a la Inglaterra de su tiempo era todo lo contrario. Nunca pudo entender que Hayek afirmara, frente a los nacionalistas del dinero que atacaban las bases del sistema de patrón oro, que precisamente el mayor inconveniente de este sistema era no ser lo bastante internacional<sup>[29]</sup>.

Si creemos que es posible la regulación de la cantidad de dinero dentro de un área nacional que posee una moneda propia y que forma parte de un sistema económico más amplio, como creía Keynes, encontraremos ininteligible la propuesta de mantener constante la cantidad de dinero. Pero la realidad era otra. Lo que habíamos ido construyendo alrededor de las monedas nacionales era un sistema bastante inconveniente y Keynes proponía acentuar estos inconvenientes aún más con su teoría de la discrecionalidad monetaria para evitar el paro. Estaba, en realidad, metiendo a la zorra en el gallinero.

Cuando los ciudadanos de un país que posee una moneda única se ven inducidos —no importa la razón— a reducir su participación en la cantidad total de dinero en un diez por ciento, sencillamente entregan ese diez por ciento. Pero con el sistema actual de monedas nacionales cada vez más independientes (tipos de cambio flexibles), cuando una nación se ve obligada a reducir su participación en la cantidad

mundial de dinero en un diez por ciento, lo que hace es entregar en alguna moneda aceptada internacionalmente (dólares), por ejemplo sólo el uno por ciento y el resto del ajuste lo hace contrayendo el crédito que nunca debían haber expansionado, ocasionando así una crisis y depresión que de otra manera no hubiera tenido lugar.

Sencillamente, el crédito intentaba suplir al diferimiento del consumo que es preciso para ampliar la estructura de capital, pero lo único que conseguía era disparar los precios y salarios monetarios. Por el contrario, si esa ampliación de la estructura de capital se hiciera manteniendo constante la cantidad de dinero, cuando en el futuro aumentase la producción de bienes de consumo que esa nueva estructura procura, los precios y los salarios descenderían pero nuestra renta real aumentaría, nuestro nivel de vida sería más elevado porque éste sólo depende de la dotación de bienes de consumo disponibles.

Cuando el crédito suple al ahorro voluntario suben los precios y los salarios, pero nuestra situación real no mejora, y cuando las autoridades monetarias detienen el proceso de reducción del tipo de interés de los créditos bancarios, la estructura artificial creada se derrumba. Los trabajadores despedidos encontrará difícil ubicación, a corto plazo, en la nueva estructura menos intensiva en capital. Es posible que la reacción sea desproporcionada y el ánimo empresarial decaiga hasta límites que hagan difícil la recuperación hasta que las cosas vuelvan a su cauce natural. «*Y así llegamos a resultados que sólo confirman la vieja verdad de que quizás podamos impedir la crisis si frenamos la expansión a tiempo, pero no hay nada que podamos hacer para salir de ella antes de que llegue a su fin natural*», concluirá Hayek<sup>[30]</sup>.

Todo esto era bastante pesimista y explica la impopularidad de las propuestas austriacas, cosa que no dejaba de reconocer Hayek, que vio cómo su oponente, mucho más hábil, acababa ganando la adhesión de todos. Cuando se escribe lo que viene a continuación hay que resignarse a lo peor:

De ahí que la única máxima práctica para la política monetaria que ha de derivarse de nuestras consideraciones es probablemente negativa. El simple hecho de un incremento de la producción y el comercio no constituye una justificación para una expansión del crédito, y los banqueros —salvo durante una crisis aguda— no deben temer perjudicar a la producción por un exceso de precaución. Es probablemente una ilusión suponer que alguna vez seremos capaces de eliminar completamente las fluctuaciones industriales por medio de la política monetaria<sup>[31]</sup>.

En realidad, Keynes acabaría llegando a idéntica conclusión, pero por razones muy distintas, y arbitraría toda una serie de medidas de política fiscal y monetaria que terminaron convenciendo a todos de que su sistema teórico estaba bien fundamentado. Pero, como nos recuerda Mark Blaug, los economistas norteamericanos, dentro y fuera de las universidades, estaban a favor de las políticas que se llamaron keynesianas mucho antes de haber tenido ocasión de conocer la Teoría General y de pensar de acuerdo con su esquema teórico<sup>[32]</sup>.

Sin duda Keynes fue un hombre afortunado al sintonizar así con el espíritu de la época, pero aquí no se trata de eso sino de averiguar si su teoría del interés tenía

algún fundamento microeconómico<sup>[33]</sup>. Los dos intentos sistemáticos de dar una explicación microeconómica del interés en la literatura anterior a la entrada en escena del británico son éste de Böhm-Bawerk y el de Irving Fisher, que sigue muy de cerca el tratamiento de su predecesor.

En realidad, no se puede decir que Knut Wicksell intentase una explicación microeconómica del interés<sup>[34]</sup>, sencillamente trató de abordar un problema que Böhm-Bawerk había dejado a un lado, el de las variaciones de la cantidad de dinero. Como decía muy bien Fisher, una cosa es la teoría pura del interés y otra la incidencia en el mismo de las variaciones en la cantidad de dinero<sup>[35]</sup>. Ambos, Fisher y Wicksell, lo abordarían desde la óptica del nivel general de los precios, pero Mises y Hayek, sobre todo este último, lo abordaron desde la óptica de la estructura de capital y los precios relativos. Pero ni que decir tiene que todos tenían como fundamento microeconómico a Böhm-Bawerk.

## VI

Si Mises y Hayek se diría que forman la vanguardia de la ortodoxia en la interpretación de Böhm-Bawerk, la heterodoxia está representada por el también austriaco Joseph Schumpeter. Para Schumpeter la esencia del capitalismo está en la *innovación*; es decir, en la puesta en práctica de nuevas combinaciones de los medios de producción ya existentes que el *empresario* espera sean beneficiosas. El proceso de innovación tiene carácter discontinuo y comprende la introducción de nuevos productos, nuevos métodos de producción, la apertura de nuevos mercados, la utilización de nuevas materias primas, la reorganización de sectores de la economía, etc. En caso de acierto, ésta es la causa de la aparición del *beneficio empresarial*, llamado a desaparecer en el proceso de competencia cuando otros acuden para explotar también esa fuente de beneficios que el empresario pionero e innovador ha sabido descubrir. Esta atractiva idea es el centro de toda la teoría económica de Schumpeter, pero aquí nos interesa solamente su aplicación a la teoría del interés y el capital.

Para poder llevar a cabo estas nuevas combinaciones, lo que necesita el *empresario innovador* es *capital*, pero éste se entiende de una forma harto diferente que lo hace coincidir prácticamente con el *crédito*, pero no el crédito al consumo, cuya importancia para el progreso económico es insignificante, ni el crédito exigido por el funcionamiento rutinario y repetitivo de la estructura productiva existente, sino el crédito para poner a disposición de ese empresario innovador los medios de producción que planea combinar de forma diferente y más productiva. Como resultado, Schumpeter definirá el capital «*como la suma de medios de pago disponibles en cualquier momento para la transferencia de medios de producción al empresario*»<sup>[36]</sup>.

El capital es pues un fondo de poder adquisitivo que si no se tiene se puede crear por el sistema bancario, y esto le lleva a identificar prácticamente el mercado de capitales y el mercado de dinero<sup>[37]</sup>. La falta de sincronización entre la creación de nuevo poder de compra y la puesta en el mercado de los frutos de aquella innovación crea una apariencia de inflación que tiene carácter transitorio y carece de importancia<sup>[38]</sup>. Es evidente que esto se encuentra en el origen de los auges cílicos, pero es la única manera de avanzar, de salir de la situación de equilibrio estacionario. Esta es la forma de progresar al margen de otros factores externos al sistema como los avances tecnológicos, el crecimiento de la población, los cambios de la organización social, etc. La única causa *puramente económica* que explica el progreso económico es la acción del empresario innovador que encuentra en el capital creado por el sistema bancario la forma de romper la inercia de los viejos métodos de producción y combinación de fuerzas productivas.

Esta particular teoría le ocasionaría dificultades a la hora de formular su teoría del interés<sup>[39]</sup>, en la que trata de utilizar la de Böhm-Bawerk como base, a pesar del rechazo expreso de éste a sus ideas sobre el capital y el interés. En esencia, Schumpeter se ve obligado a considerar en el interés dos clases de fenómenos diferentes, de un lado el interés de los préstamos al consumo que, nos dice, ha existido siempre pero no constituye el gran fenómeno social que exige una explicación<sup>[40]</sup>, y de otro el interés productivo y que, en su construcción, tiene su origen en el beneficio del empresario. Como sólo el proceso de innovación empresarial genera esta clase de beneficios, se sigue: a) que bajo el sistema socialista, donde las nuevas combinaciones de medios que la innovación exige se pueden decretar, no habrá interés, b) que solamente en la sociedad en desarrollo y debido a la acción de los empresarios innovadores se da el «interés productivo» como fenómeno que exige una explicación.

En cuanto a la primera de estas conclusiones, remitimos al lector al capítulo II del Libro IV de esta obra, sección quinta, donde encontrará argumentos que rebaten esta conclusión de Schumpeter. El fenómeno del interés está presente también en las sociedades que no reconocen la propiedad privada, porque el interés es un fenómeno propio del intercambio en el tiempo y no depende de factores institucionales. Otra cosa es, como muy bien resalta Böhm-Bawerk, la atribución del mismo, que constituye un problema jurídico-institucional, no económico, así como los abusos que en torno al interés existen y que el autor de esta obra pone de manifiesto con una maestría pocas veces igualada. Böhm-Bawerk es un teórico puro, al margen de cualquier ideología y que nunca se dejó llevar por la pasión política. Esto fue lo que le permitió moverse en este enfangado campo con absoluta autoridad.

En cuanto a la arbitrariedad diferenciación en el fenómeno del interés que introduce Schumpeter, nos remitimos a lo dicho en nuestros comentarios al Libro IV de esta obra. Schumpeter era una persona dotada de manera excepcional para dar expresión literaria a sus ideas y convicciones y nadie en la ciencia económica le negará su

aportación a la configuración precisa de la función empresarial en el proceso económico, pero el fenómeno del interés es una consecuencia de la existencia del tiempo, de la incidencia que éste tiene en nuestras valoraciones en el mercado y del hecho de que los procesos productivos, sean nuevos o antiguos, consumen tiempo. Dice uno de los biógrafos de Schumpeter<sup>[41]</sup> que en su vida fue un auténtico *enfant terrible* dispuesto siempre a adoptar posiciones extremas si su línea de argumentación se lo exigía. Y éste creo que es uno de los casos. Después del elogio que escribió de Böhm-Bawerk no cabe duda alguna acerca del aprecio que le tenía como hombre y como economista:

Böhm-Bawerk era un teórico puro, un teórico nacido para ver y explicar vastas relaciones... Tan pronto como su inteligencia empezó a interesarse en el proceso socioeconómico... escogió de manera resuelta su punto de partida: Carl Menger... Y en su lucha con esta tarea, llegó a convertirse en uno de los cinco o seis economistas más importantes de todos los tiempos. El éxito de Böhm-Bawerk tardó en llegar... Logró imponerse únicamente mediante la fuerza de sus escritos, sin perseguir el éxito literario, sin campaña periodística alguna, sin ninguno de esos medios que, aunque a veces puedan resultar necesarios y justificables, tan inadecuados son a los más altos ideales de la empresa intelectual; y todo esto sin dejarse llevar de la amargura y sin caer en las disputas personales<sup>[42]</sup>.

Pero es indudable que esa su tendencia a asumir posiciones extremas jugó a Schumpeter una mala pasada en el problema del interés. Su proposición de que si compro los servicios de la tierra y el trabajo por cien unidades monetarias y llevo a cabo con ellos la producción que resulte más beneficiosa sólo podré vender el producto exactamente por esas cien unidades es falsa, lo mismo que la deducida de su teoría, llevada al extremo, según la cual sólo podremos obtener un valor mayor en el mercado cuando esas fuerzas productivas se combinen de una forma nueva, valor mayor que explica el que se otorgue por los empresarios una prima a las sumas de dinero presentes sobre las futuras que constituye el interés<sup>[43]</sup>.

En suma, para Schumpeter el interés es un fenómeno monetario que surge como fruto de la actividad empresarial innovadora. Los empresarios son los únicos que tienen una estimación mayor de las sumas de dinero presentes que de las futuras, pues son los únicos capaces de alumbrar combinaciones de medios, adquiridos con ese dinero, que producen beneficios y que posibilitan así el pago de un interés siempre positivo, ya que la demanda de fondos con ese propósito excederá siempre a la oferta con interés cero<sup>[44]</sup>.

Una doctrina como esta tiende, al igual que la de Keynes, a subestimar la función del ahorro, creemos que carece de base microeconómica y llevó a su autor a concebir la falsa idea de que el interés es una especie de freno al progreso, un *impuesto sobre la ganancia del empresario*<sup>[45]</sup>, lo que, unido a su errónea conclusión de que no sería un elemento necesario de todas las organizaciones económicas, llevó a muchos a creer que el sistema socialista presentaría, en este sentido, ventajas sobre su alternativa.

## VII

La obra de Böhm-Bawerk suscitó desde el principio numerosas controversias en las que participó con la meticulosidad que le caracterizaba y que en ocasiones ha provocado cierta indignación de sus críticos. En vida del autor las más famosas fueron las sostenidas con los economistas norteamericanos John Bates Clark e Irving Fisher, así como la ya aludida con Schumpeter, que no fue obstáculo para que éste calificara esta *Teoría Positiva del Capital* como «*imprescindible dentro del instrumental de todo teórico y con mucho la más apreciada de las contribuciones originales de nuestra época*»<sup>[46]</sup>.

Por lo que hace a la teoría del interés de Irving Fisher, cabe decir que no es radicalmente distinta de la sostenida por el austriaco, a pesar de las diferencias que existen y que el norteamericano siempre resaltó. Esta era, desde luego, la opinión del propio Böhm-Bawerk<sup>[47]</sup>. No así respecto a su disputa con Clark, que luego reproducirían en los años treinta Hayek y Knight.

Sus seguidores más directos también advertirían dificultades en su planteamiento, como las relacionadas con el periodo de producción, reconocidas por toda la escuela austriaca y exageradas al máximo por Knight y sus seguidores. Mises, por ejemplo, cuestionaría los fundamentos sicológicos de su teoría del interés y propondría alternativas a éstos y al planteamiento del periodo de producción<sup>[48]</sup>, pero tanto éste como Hayek se esforzarían por preservar el mensaje central de la obra y desarrollarlo.

Uno de los efectos que tuvo la rápida aceptación por los economistas de los planteamientos de Keynes fue el olvido en que cayeron estas cuestiones relacionadas con el capital y el interés. A la vista de la enorme confusión de las disputas y los temas implicados es muy posible que muchos economistas contemplaran esto con alivio. Pero lo cierto es que la *preferencia por la liquidez* de Keynes no explicaba el fenómeno del interés sin lo cual todo el edificio de la teoría del valor que los escritores neoclásicos habían ido construyendo pacientemente quedaba sin coronar. Sin una teoría pura del interés no cabe construir una explicación coherente del precio de los bienes de capital y con una teoría como la de Keynes el precio de esos bienes depende de la actitud que adopte el sistema bancario respecto a los cambios en la preferencia por la liquidez.

Es difícil saber las razones del rechazo que Böhm-Bawerk suscitó en algunos de sus contemporáneos y que más tarde se extendería a la llamada Escuela Austriaca de Economía, pues no cabe duda que hoy todos reconocen la relevancia de las cuestiones que planteó. No viene mal, por lo tanto, traer aquí la aguda observación de Hicks en los años setenta cuando recordaba que los austriacos no son una secta que acampa fuera de las fronteras que enmarcan la corriente principal de pensamiento de la teoría económica, sino que forman parte integrante de ella. Son otros los que se encuentran fuera de esa corriente principal<sup>[49]</sup>.

Dispongámonos pues a leer una de las principales obras de la economía teórica de la que por un exceso de espíritu crítico o combativo no se han extraído todavía las consecuencias que cabía esperar.

José Antonio de Aguirre  
Madrid, enero de 1998

# INTRODUCCIÓN DEL AUTOR

Por lo regular, en todas las exposiciones sistemáticas de la Ciencia Económica necesitamos ocuparnos del término «capital» y de la teoría del capital en dos áreas del conocimiento separadas y distintas. Primero tenemos que hacerlo cuando estudiamos la producción de bienes y segundo cuando examinamos su distribución. En el primer caso el capital se nos presenta como un factor o instrumento de producción, como una palanca de la que los hombres se valen para poder extraer de la naturaleza, de manera más provechosa, distintas clases de bienes. En el segundo caso el capital se nos presenta con una fuente de renta, como un fondo que produce «ganancias». En relación con esto se nos demuestra que una vez que ha terminado todo el proceso productivo que llevan a cabo, de manera conjunta, todos los miembros de una sociedad, el capital ejerce la función de un imán que atrae una parte de la producción nacional y entregándosela a sus propietarios en forma de «ganancia». En otras palabras, el capital se considera el origen o la fuente del *interés*.

Cuando decimos que el capital ayuda a producir bienes y que también ayuda a asignar una parte de esos bienes a sus propietarios, se sigue o se deduce que los dos fenómenos están íntimamente relacionados y que uno es el resultado directo del otro. El *capital* atribuye una parte de los bienes a su propietario porque ayuda a producir esos bienes; es un hecho que la ciencia económica suscribe en bloque y que se manifiesta en ese deslumbrante trío de factores productivos: Tierra, Trabajo y Capital al que se le asignaban tres clases de rentas, la renta de la tierra, el salario del trabajo y el interés del capital.

Desde los tiempos de Say a nuestros días esas tres clases de rentas no eran otra cosa que la remuneración pagada a esos tres factores productivos. En concreto, el interés se consideraba la compensación que la sociedad otorgaba al llamado «factor capital» en la distribución del producto y como resultado de su contribución a esa producción.

Muchas teorías distintas del interés expresan esta idea, pero la más concisa y a la vez la formulación más ingenua se encuentra en las llamadas «teorías de la productividad». Para estas teorías está fuera de toda duda que el interés es el fruto natural de la fuerza productiva que es innata y peculiar al capital<sup>[1]</sup>.

Aunque no hemos hecho más que comenzar a desarrollar la *Teoría del Capital*, no es ni mucho menos prematuro ni exagerado decir aquí que esta idea impide, a cualquiera que se encuentre bajo su hechizo, investigar sin prejuicio el problema del capital. Y esto es así por muy simple y natural que esta idea pueda parecer. Con independencia de cualquier otra clase de consideraciones, hay una que por sí sola nos debería hacer sospechar. Me refiero al hecho de que la palabra capital en la teoría de la producción tiene un sentido y en la teoría de la distribución otro.

Por supuesto, todo el capital que sirve como instrumento de producción es

susceptible de devengar interés. Pero lo contrario no es cierto. Una vivienda, un caballo de alquiler o una biblioteca que presta libros produce a su propietario un interés, pero esto no tiene nada que ver con la producción de nuevos bienes. Por lo tanto, si el concepto de capital, a efectos de la teoría de la distribución, incluye objetos que no son capital para la teoría de la producción, esto nos debería hacer caer en la cuenta de que el devengo del interés no puede atribuirse, sin más, a las propiedades productivas del capital.

No tratamos aquí de una fuerza singular que simplemente proyecta su efectividad en varias direcciones distintas. En realidad, no tratamos de dos grupos de fenómenos que están tan íntimamente relacionados entre ellos que la explicación de uno coincide, de manera completa y plena, con la explicación del otro. Todo lo contrario. Tratamos de fenómenos que corresponden a dos áreas diferentes. En los centros de estas dos áreas se encuentran dos objetos que difieren el uno del otro en aspectos materiales y que proporcionan datos para plantear problemas científicos igualmente dispares. Las soluciones a estos problemas deben buscarse siguiendo sendas distintas. Y el único punto común que estos problemas dispares presentan es que accidentalmente en uno y otro campo se utiliza el término «capital».

Es posible que esto haya contribuido a que las dos clases de problemas y los dos grupos de fenómenos *puedan* participar de alguna relación intrínseca. Es algo que la investigación que vamos a llevar a cabo podrá revelar, pero esta relación tiene que *ser demostrada* y no podemos suponerla de antemano. Y si queremos hacer una auténtica investigación tenemos que renunciar, desde el principio, a cualquier idea preconcebida sobre la cuestión de si *la función productiva del capital y su capacidad de producir interés* son manifestaciones de una cualidad idéntica o incluso son manifestaciones paralelas de cualidades diferentes.

Para resaltar la diferencia entre las dos clases de problemas he dedicado un libro del presente volumen a estudiar el capital como *instrumento de producción* y otro a la *teoría del interés*. Pero antes de abordar estas cuestiones dedicaré una sección independiente de este volumen a otra tarea. Para empezar, trataré de estudiar el concepto y la naturaleza de lo que entendemos con el ambiguo término de «capital». Esto es algo que ha estado sometido a toda clase de explicaciones e interpretaciones y me temo que, al ir mezclándolas todas, las sucesivas generaciones de economistas no han hecho más que oscurecer el tema, en lugar de aclararlo.

## ***LIBRO I***

### ***CONCEPTO Y NATURALEZA DEL CAPITAL***

## CAPÍTULO I

# EL HOMBRE Y LA NATURALEZA. CONDICIONES BÁSICAS DE LA PRODUCCIÓN MATERIAL DE BIENES

Apenas existe un libro o sistema de análisis económico que no contenga discusiones de temas que corresponden al campo de las ciencias naturales. Por lo regular estos comentarios se encuentran siempre en el capítulo donde se analiza la producción. Se nos dice entonces que la creación de nuevos bienes no significa creación de materia nueva porque la materia es constante e imposible de aumentar. Aprendemos que las distintas clases de materia y las fuerzas de la naturaleza contribuyen al proceso de producción y que esa contribución se lleva a cabo por medios mecánicos, químicos y orgánicos de las fuerzas naturales. Se nos habla del papel que juegan el clima, el calor, la humedad, en el desarrollo de la producción, así como de los factores técnicos que subyacen en la producción mecánica y otras muchas cosas parecidas.

Ninguna persona razonable desaprobará esta manera de proceder. Consciente o inconscientemente, ésta es la forma de rendir homenaje a uno de los principios más importantes del conocimiento humano, el principio de unidad de toda la ciencia. Desde los tiempos de Francis Bacon se ha aceptado que ninguna rama de la ciencia agota, en su análisis, los hechos de que trata, sino que estudia una parte concreta de los distintos aspectos que presenta, y encomienda a las distintas ciencias hermanas el análisis de los demás. Por lo tanto la explicación integral es una tarea de todas las ciencias. Si no queremos ofrecer a nuestros lectores simples fragmentos estériles, como mínimo tenemos que equipar los engranajes de la maquinaria de cada ciencia específica con dientes que permitan el acoplamiento con los mecanismos explicativos de las ciencias complementarias, indicando el proceso en virtud del cual las explicaciones que se han iniciado alcanzan su conclusión.

No obstante, sería presuntuoso, para nosotros los teóricos, suponer que la interpolación de lo que podíamos llamar apropiadamente las fronteras de la verdad no tiene otro objetivo que completar nuestras proposiciones o instruir moralmente a nuestros lectores. Utilizado de manera conveniente, puede ser de una gran ayuda para promover nuestra investigación, porque puede y debe ser un medio de verificar nuestro propio trabajo, impidiendo cualquier propensión a construir, en el aire toda nuestra estructura teórica o una parte de ella. Esto debería impedirnos hacer, en nombre de la Economía Política, proposiciones que en sus presupuestos o conclusiones demostrarán ser un disparate hablando en términos físicos o sicológicos. Confío en que se me entienda. En absoluto trato de defender la transformación de la ciencia económica en una ciencia sicológica o natural. Simplemente deseo insistir en

que no puede estar en conflicto con esas ciencias, porque, a la vista de la unidad de todo el conocimiento humano, lo que es erróneo desde el punto de vista de la sicología o las ciencias naturales lo es desde cualquier otro punto de vista. Para impedir cualquier violación no intencional e implícita de ciertas verdades fundamentales nada mejor que hacerlas explícitas.

El tema que me corresponde tratar en este volumen es de tal naturaleza que resulta particularmente exigente basarse en fundamentos sólidos, porque cualquier fallo a la hora de hacerlo así sería especialmente perjudicial. De manera que tengo más razones que las ordinarias para seguir la buena costumbre de exponer como vanguardia de mi teoría unas cuantas verdades básicas que proceden del campo vecino de las ciencias naturales. No hay cuidado, a buen seguro no voy a abusar de la ocasión agobiándoles con una profusión de observaciones científicas detalladas. Las pocas verdades que tengo intención de presentar, en sentido estricto, corresponden al campo de las ciencias naturales, pero son de un carácter tan general que se puede decir han traspasado los confines de cualquier ciencia en concreto y pertenecen a todas.

Son conocidas por todos y, de una forma u otra, hace tiempo que vienen siendo tratadas en la discusión económica, diría yo que de manera casi exhaustiva. Pero hay algo, en mi presentación, que la diferencia de las demás. Trato, en suma, de hacer que esas verdades se incorporen al espíritu mismo de la teoría y no simplemente sean aludidas como incorporables a ciertos pasajes. Las digresiones científicas, por lo regular, se encuentran escondidas en alguna esquina de los libros de Economía y sirven más para adornarlo que para enriquecerlo. Se hace un gran despliegue de estos principios en un capítulo y en el siguiente se les olvida cuando no se les contradice. Yo trato de no olvidarlos sino de mantener un contacto permanente con ellos siempre que dependa de mí el hacerlo así. Y precisamente en el tema del Capital esto es de la mayor importancia. Pero esto no quiere decir que mi teoría pertenezca al campo de las ciencias naturales. Simplemente estoy diciendo que es una teoría económica que no se estrella contra la superficie de las ciencias naturales.

Los hombres buscan con afán la felicidad. Con toda seguridad ésta es la forma más común y general de expresar la idea de que todos nuestros esfuerzos se encaminan a promover las condiciones y actos que nos procuren la máxima felicidad o, a la inversa, que nos eviten lo contrario. En lugar de decir que «buscan con afán la felicidad» podíamos decir que buscan su auto-preservación o desarrollo o la mejora máxima de sus condiciones de vida o la más completa satisfacción de sus deseos o necesidades. Los términos «deseos», «necesidades», «satisfacción de las necesidades» se encuentran de continuo en el lenguaje de los economistas. El «deseo» o «necesidad», en último término, significa nada menos que algo que no se ha cumplido todavía y que pertenece, pues, a la categoría de una condición deseable o más deseable, mientras que «satisfacción de necesidades» es, precisamente, la traducción completa y plena de ese deseo.

Todo el mundo natural está sometido a la ley de la causalidad y una consecuencia inexorable de esta ley es que no hay efecto sin causa. El hombre y su existencia no escapan a esa ley. Ninguno de esos cambios que mejoran su condición y que llamamos «satisfacción de necesidades» pueden tener lugar salvo que se dé una causa. Toda satisfacción requiere el funcionamiento apropiado de una serie de medios que la satisfacen. Decir «medios apropiados para la satisfacción de las necesidades humanas» o lo que es lo mismo «causas de cambios que mejoran las condiciones de vida del hombre» es, en una palabra, definir los *bienes*<sup>[1]</sup>.

El hombre que experimenta necesidades encuentra bienes para satisfacerlas en distintos ámbitos del mundo en que vive, tanto en el mundo de las personas como en el de las cosas. Por razones evidentes, en las que no necesitamos entrar ahora, al hablar de *bienes* damos un tratamiento distinto a estas dos clases de mundos. Por un lado, no llamamos bienes a las personas, aunque estén a nuestro servicio, sino que aplicamos ese término a los servicios que prestan y son útiles. De otra parte, aplicamos el término bienes a los bienes materiales mismos y los distinguimos así de los medios personales que nos proporcionan beneficios, llamándoles expresamente *bienes materiales*. En todo lo que sigue a continuación ignoraré los bienes personales y trataré exclusivamente de los bienes materiales.

Los bienes materiales son una parte del mundo natural externo a nosotros; es decir, los objetos naturales. Como tales, su naturaleza y comportamiento se apoyan en bases y leyes de la naturaleza. El hecho de que los bienes que el hombre controla constituyan los medios de llevar a cabo los objetivos del «creador» no les exime de estar por completo sometidos a las leyes de la naturaleza. Ni el hombre mismo es capaz de sustraerse a ellas. Los bienes materiales pueden existir sólo en la medida en que tal y tal ley así lo permiten y cambian de forma si se dan las condiciones y actúan las leyes naturales que así los configuran. Estos bienes son incapaces de ejercer la más ligera influencia, buena, mala o indiferente, en el hombre a menos que esto se derive así de la conjunción de elementos y fuerzas materiales que los constituyen.

Todo lo anterior son realmente proposiciones que todo el mundo acepta y que probablemente nadie pone en duda, por lo que no necesitan ser probadas. Pero su aceptación tal vez no sea tan general como para garantizar que, bajo ciertas circunstancias, no puedan ser perdidas de vista u olvidadas, de manera que circulan teorías que, aunque, de forma explícita, no rechazan estas verdades, hay que decir que implícitamente son incoherentes con ellas. Por consiguiente, los teóricos tenemos buenas razones para insistir en ellas e incluso derivar sus implicaciones en aquellos campos donde constituyen los pilares fundamentales de la teoría económica. Esos campos son la función y el origen de los bienes; es decir, la *teoría de la utilización de los bienes* y la *teoría de la producción de los bienes*.

He desarrollado ya la teoría de la utilización de los bienes en otros lugares<sup>[2]</sup> y demostré allí que los bienes materiales no son otra cosa que materia dispuesta de forma tal que permite dirigir las fuerzas naturales, que residen en ella, de manera

ventajosa para el hombre. Demostraba allí que la ventaja que deriva de ellos llegaba a estar disponible sólo a través de manifestaciones concretas de las fuerzas naturales que poseen; es decir, a través de aplicaciones genuinas de sus poderes. Destacaba que su utilización sólo puede tener lugar de una forma que se podía describir como sigue: En un momento concreto el hombre libera la capacidad que subyace, en potencia, en esos bienes, mediante el ejercicio útil de sus cualidades, y pone esas cualidades al servicio del objeto que se persigue cubrir con su manifestación. En esta clase de consideraciones es donde se basa el único concepto acorde con la naturaleza de los objetos materiales, el concepto de «prestación de servicio». En sentido contrario rechazaba ciertas representaciones místicas que se encuentran en anteriores tratados de teoría económica relacionadas con el término «utilizaciones de bienes», y todavía me parece que tengo que emplear un método parecido para presentar unos cuantos conceptos básicos referentes al origen de los bienes.

Ya hemos dicho que el origen de los bienes materiales está completamente sometido a las leyes de la naturaleza. Ningún bien material puede existir si no se da esa conjunción de fuerzas que, de acuerdo con las leyes naturales, permiten su conformación como tal. Desde el punto de vista físico o como fenómeno físico, la formación de cada clase de bien es un puro proceso natural, pero no es así desde el punto de vista del hombre, porque él tiene base para resaltar una diferencia que, desde el punto de vista puramente físico, no existe. Una buena parte de las formas útiles de la materia existen sin que en ello haya intervenido el hombre. Desde un punto de vista teleológico constituyen el resultado fortuito de conjunciones favorables de la materia y las fuerzas naturales. Ejemplos de esto los tenemos en las islas fértiles que se forman a lo largo del curso de un río, la hierba que crece en las tierras de pastos naturales, los árboles que crecen en los bosques, los yacimientos naturales de minerales valiosos. Pero aunque la casualidad pura hace mucho, no lo es todo. La naturaleza, dejada a sí misma, se comporta a gran escala de una forma comparable a escala pequeña con una persona que, deseando hacer un mosaico, no lo hiciera deliberadamente sino que mantuviera dando vueltas 1000 piezas de piedras de colores en un caleidoscopio y esperase hasta que, por casualidad, la configuración deseada surgiese. En la infinidad de formas en que las fuerzas y materiales activos pueden combinarse, en los dos ejemplos, hay un número de asociaciones posibles incalculables, pero muy pocas favorables, y en el ilimitado curso de los acontecimientos rara vez se dan esos pocos, favorables al hombre, como para que pueda limitarse a esperar pacientemente que se den esas combinaciones, cuando la satisfacción de sus necesidades forzosamente depende de ello. Por lo tanto, de una forma consciente, el hombre tiene que inyectar aquí su propio esfuerzo en el proceso natural y convertirlo en un factor del mismo. El hombre, en suma, produce los *bienes* que necesita.

¿Qué queremos decir con el término *producir*? Crear bienes no significa aquí hacer que existan materiales que nunca antes existieron y por lo tanto no se trata de

crear en el sentido pleno que tiene esta palabra, sino hacer que la materia ya existente adopte formas cada vez más ventajosas y que nunca tuvo. Se ha dicho tantas veces que parece superfluo volver de nuevo sobre esto. Está más justificado decir lo que también oímos a menudo, y es que el hombre, al producir bienes, somete a su «control» las fuerzas de la naturaleza y las «conduce» de manera que le sean favorables. Pero esta proposición se presta también a errores. Sería así completamente errónea si fuera hecha con la idea de hacer creer que el hombre podría sustituir la soberanía de las leyes naturales por la suya propia. Sea o no un Dios el que lo haya hecho así, ni un solo átomo de la materia, aunque sea en un solo instante, podría ser inducido, en base a su poder, a desviarse siquiera un ápice del curso que le marcan las inviolables leyes de la naturaleza. El papel que el hombre interpreta en esto es mucho más modesto. Siendo, él mismo, una parte de ese mundo natural, juega su parte combinando sus propias fuerzas naturales con las fuerzas impersonales de la naturaleza y lo hace de tal manera que la colaboración de todas esas fuerzas unidas, de conformidad con las leyes naturales, inevitablemente conduce a la conformación deseada y definida de la materia.

La originación de los bienes, por lo tanto, sigue siendo un proceso puramente natural, a pesar de la intervención del hombre. El hombre no altera ese proceso, simplemente lo guía hacia su consumación. Posee el conocimiento y la habilidad para inyectar sus propios poderes naturales de tal manera que llena los vacíos que previamente ya existían en la cadena de condiciones y requisitos naturales de los que depende la producción de bienes.

Si observamos más de cerca cómo ayuda el hombre en este proceso natural, veremos que su única actividad, si bien completamente adecuada, consiste en el control espacial de la materia. La capacidad para mover la materia es la clave del éxito productivo del hombre y de todo su poder sobre la naturaleza y sus fuerzas<sup>[3]</sup>. La explicación es que esas fuerzas residen en la materia. En base a sus poderes físicos el hombre tiene capacidad para influenciar el lugar donde estará la materia y por lo tanto controla también el lugar donde sus poderes naturales se ejercerán. En general, esto es equivalente a ordenar dónde y cuándo ejercerán su función. Yo decido *cómo* funcionará un poder natural. Por supuesto, admito que una libra de peso no funciona de manera distinta si es utilizada como un pisapapeles en mi escritorio, como peso de una balanza o para oprimir la válvula de seguridad de una máquina de vapor. Simplemente está ejerciendo la fuerza gravitatoria de la que está dotada su masa. Pero por la misma razón de que la forma en que se manifiestan las fuerzas naturales es siempre la misma, es posible utilizarlas en combinaciones muy variadas, alcanzando así también resultados muy diversos. Por lo tanto, añadiendo una cantidad igual a otra desigual podemos obtener, con cada nueva adición, un resultado diferente. Exactamente igual sucede a una libra de peso, que en sí misma funciona siempre de la misma manera, pero de acuerdo con los distintos ambientes donde la situemos produce resultados diferentes. En un caso pisa un montón de papeles de mi

escritorio, en otros nos dice el peso de un objeto y en otros regula la presión del vapor de una máquina.

También decido *cuándo* entrará en función una determinada fuerza natural. Pero esta proposición tampoco se puede tomar literalmente. Esto no puede ser interpretado en el sentido de que las fuerzas de la naturaleza funcionan intermitentemente y que por medio de sus poderes el hombre las deja en completo suspenso unas veces y otras les permite reanudar su actividad. Es lo contrario, las fuerzas de la naturaleza están en acción constante y hablar de una fuerza natural inactiva es, en realidad, una contradicción. Pero es posible combinar una serie de fuerzas de tal manera que se produzca una obstrucción temporal de su funcionamiento, de modo que el resultado práctico sea la inactividad o si no es completa, un grado de actividad tan pequeño que, a los efectos perseguidos por el hombre, pueda ser ignorado. Esta situación puede ser tal que antes de que ocurra algo efectivo que afecte a los intereses del hombre tenga que haber algún cambio en la combinación de la materia y las fuerzas. Esto nos dice que el hombre controla el punto del tiempo en el que aparece un determinado resultado. Simplemente necesita aprovecharse de su capacidad para transferir la materia en el espacio con la suficiente habilidad para reunir, de manera apropiada, los factores causales del resultado deseado *con una excepción*. Precisamente en tanto en cuanto ésa no se da, las condiciones de las que depende el efecto no se cumplirán y el efecto, mientras sea así, no puede sobrevenir. Ahora bien, en el preciso instante en que entra en acción, la actividad que se encuentra como detenida resulta liberada de repente y el efecto deseado se registra en el momento apropiado.

De esta manera el cazador de antaño introducía la pólvora y la bala en el cañón de su rifle provisto de un fulminante por percusión y movía hacia atrás el percusor. Cada uno de estos objetos poseía poderes peculiares en sí mismos y así era desde hacía tiempo. La pólvora había albergado, desde hacía mucho tiempo, la energía molecular que, en último término, acaba disparando la bala desde el cañón del rifle. En el momento del disparo es cuando las cualidades de cohesión y resistencia del cañón se ponen de manifiesto. Cuando el percusor impacta, el lanzamiento que procura es algo que durante mucho tiempo ha estado contenido en espera de producirse. Todos estos elementos reunidos y las influencias recíprocas entre ellos estaban como inactivas y entonces basta apretar el gatillo, cuando el cazador tiene enfilada la pieza, y el cañón dispara<sup>[4]</sup>.

Las reflexiones que nos procuran alguna aclaración sobre la clase de poder del que disfruta el hombre sobre la naturaleza nos permiten, a la vez, sacar alguna conclusión sobre la extensión y límites de ese poder. Es verdad, como hemos visto, que el hombre tiene un cierto poder para poner a su disposición las fuerzas que la naturaleza alberga cuando así lo quiere y en el momento que quiere. Pero esto es así en la medida en que pueda controlar la sustancia material en que aquellas fuerzas residen. Ahora bien, el volumen de esa materia es enorme y la masa de inercia a

superar antes de que se puedan derivar beneficios es, a menudo, prodigiosa. A la vez, la fuerza física a disposición del hombre es de proporciones solo modestas y, a menudo y por comparación, realmente insignificante. A menudo y a la inversa, la materia a ser tratada es demasiado delicada para nuestras torpes manos. ¡Cuántas veces necesitamos llevar a cabo ajustes infinitamente delicados de partículas diminutas para conseguir nuestros objetivos y qué torpes son nuestras manos a la hora de tratar con moléculas o átomos! Qué incapaz se nos muestra la mano del hombre para reproducir uno sólo de esos milagrosos tejidos celulares que la naturaleza confecciona cada día en cada flor y rama. Por tanto somos doblemente inadecuados. Nuestra fuerza no es lo bastante grande para tratar con esas masas y dominarlas y es demasiado tosca para tratar con destreza la fina contextura de los materiales que la componen.

Bajo estas circunstancias, nuestra capacidad de producción se encontraría en una situación realmente penosa si no fuera por algunos aliados muy potentes que están detrás de esa nuestra doble debilidad. Uno de esos aliados es el intelecto humano. La mente humana tiene la facultad de descubrir las relaciones de causalidad entre las cosas y por tanto está en condiciones de conocer las condiciones naturales y las estipulaciones de las que depende la generación de los bienes. Como resultado, puede saber cuándo la fuerza del hombre se puede aplicar con ventaja y cuándo no es así. Y esto enseña al hombre cómo eludir el gasto inútil de energía y elegir la más ventajosa manera de aplicar su esfuerzo. El poder del hombre nos recuerda así al de un ejército pequeño, pero bien dirigido que, a base de movilidad, unidad y explotación energética de sus oportunidades, suple su deficiencia numérica.

Un segundo aliado, una poderosa ayuda en la lucha con la naturaleza, es la naturaleza misma. Escaso y miserable realmente sería nuestro potencial, en el campo de la producción, si no fuéramos capaces de encontrar ayuda entre los poderes mismos de la naturaleza, enrolando así fuerzas pertenecientes al campo enemigo para ponerlas a nuestro favor en la lucha. Sin embargo, esto toca un punto demasiado importante en general, y en particular para nuestra investigación, que me contento con hacer simple mención de ello.

## CAPÍTULO II

# LA NATURALEZA DEL CAPITAL

El objetivo último de toda producción es proporcionar cosas con las que satisfacer nuestras necesidades, es decir «bienes de consumo» o «bienes de primer orden» como los he llamado en otro lugar<sup>[1]</sup>. El camino que nos lleva a la preparación de esta clase de bienes lo conocemos en términos generales. En realidad se trata de combinar nuestros poderes con los del mundo externo a nosotros de tal forma que, a través de la acción de las leyes naturales, se produzca necesariamente el resultado material querido. Pero dentro del dispositivo extremadamente general que aquí hemos trazado hay una variación posible e importante de la que todavía no nos hemos ocupado.

No nos hemos ocupado de destacar el carácter *directo* o *indirecto* que tiene el camino que se extiende entre la aplicación del trabajo humano y la generación del bien material deseado. Por una parte podemos aplicar nuestro trabajo de tal forma que exista sólo una breve distancia entre ese punto de aplicación y el de destino. Por así decirlo, nuestro trabajo constituye el último eslabón de la cadena necesaria para la conclusión de toda la cadena de condiciones que son el pre-requisito para la generación del bien, de manera que la producción del bien es la consecuencia *directa* de la aplicación de nuestro trabajo. De otra parte podemos elegir, de forma deliberada, un camino *indirecto*. En este caso nuestro trabajo se combina de forma inmediata con otros factores causales más remotos para la generación del bien y la combinación que se lleva a cabo ahora no produce el bien deseado sino otros factores causales menos remotos. En realidad lo que existe son una serie de etapas intermedias hasta que, al final de todo, se logra la producción de los bienes ya terminados que son aptos para satisfacer nuestras necesidades.

La mejor forma de ilustrar las implicaciones que esta variación tiene es dar unos cuantos ejemplos. Creo pues necesario y además permisible extenderme algo en su desarrollo, toda vez que su intención es probar una de las *proposiciones fundamentales* de nuestra teoría.

Un agricultor necesita y desea beber agua. Hay una fuente a alguna distancia de su casa. Para satisfacer sus necesidades puede seguir alguno de los varios procedimientos que paso a relatar. Puede ir a la fuente y beber sirviéndose de sus manos. Este es el procedimiento más *directo*. En este caso podemos decir que la satisfacción experimentada es la consecuencia *directa* de la aplicación de su esfuerzo o trabajo. Pero tiene el inconveniente de que nuestro personaje tiene que recorrer la distancia que le separa de la fuente cada vez que siente sed durante el día. Pero además resulta inadecuado, porque este procedimiento nunca le permite reunir y almacenar una cantidad considerable de agua como la que necesita para una multitud

de cosas. Tenemos una segunda posibilidad. El agricultor puede coger un tronco de madera y vaciarlo, de manera que consiga una especie de cubo con el que acudir a la fuente, una sola vez cada día, procurándose el agua necesaria para todo ese tiempo. La ventaja es evidente, pero para conseguirla tiene que dar un importante rodeo. Tiene, por ejemplo, que emplear todo un día fabricando el cubo. Pero para hacer esto, antes ha tenido que cortar el árbol y antes procurarse un hacha y así sucesivamente. Por último, existe una tercera posibilidad. En lugar de cortar un árbol corta varios, los ahueca y construye una conducción hasta donde se encuentra la fuente, de manera que el agua pueda fluir hasta su casa durante todo el día. Sin duda, este camino *indirecto* de aplicar su trabajo para conseguir el agua resulta considerablemente largo, pero el resultado es bastante más satisfactorio. Ahora nuestro personaje se ve relevado de la pesada tarea de ir a la fuente cargado con el cubo y en todo momento tiene a su disposición todo el agua que necesita.

Veamos otro ejemplo. Necesito piedra para construir una vivienda y hay un montículo cercano que ofrece piedra de excelente calidad. ¿Pero cómo hacerse con ella? El primer método es escarbar con nuestras propias manos hasta arrancar la que se pueda por esta clase de método. Es el más *directo* desde luego pero es menos productivo. Un segundo método es hacernos con un poco de hierro para fabricar un martillo y un escoplo para trabajar con ellos sobre la dura roca. Este es un camino *indirecto* pero, como todo el mundo sabe, conduce a un resultado considerablemente mejor. Hay entonces un tercer procedimiento. Seguimos fabricando con hierro un martillo y un escoplo, pero ahora lo que hacemos con ellos es una serie de agujeros en la roca. El próximo paso consiste en procurarnos carbón, azufre y salitre para mezclarlos y conseguir pólvora de cañón. A continuación introducimos la pólvora en los agujeros que hicimos antes y la hacemos explotar. Este es un procedimiento más indirecto todavía, pero la experiencia ha demostrado que es muy superior en eficacia al segundo y al primero.

Y ahora vamos al tercero de nuestros ejemplos. Soy corto de vista y me gusta presenciar espectáculos. Para ello necesito unas grandes lentes y una montura de metal. Pero la naturaleza no me ofrece otra cosa que tierra silícea y mineral de hierro. ¿Cómo puedo transformar estas sustancias en las que necesito? Cualquiera que sea la intensidad con la que trato de trabajar, es imposible para mí fabricar las lentes directamente a partir de la tierra silícea y lo mismo puede decirse de la montura metálica. El camino directo de producción está descartado, tengo pues que seguir una ruta indirecta, extremadamente indirecta y realmente con una multitud de estaciones. Tengo que hacerme con la sílice y el combustible, tengo que construir una fábrica donde fundir la sílice y obtener vidrio. Cuando éste se enfrie y utilizando otra serie de ingeniosos y cuidadosamente preparados instrumentos, tengo que perfilar toda una serie de lentes que se adapten a la miopía que padece mi ojo. De manera similar tengo que construir un horno para fundir el mineral de hierro, transformar el lingote de hierro en acero y fabricar la montura con éste. Todos estos procesos no se pueden

llevar a cabo sin una larga serie de herramientas y construcciones y exige una gran cantidad de trabajo previo. Sólo después de un largo rodeo estamos pues en condiciones de conseguir el objetivo deseado.

La lección a extraer de todos estos ejemplos es bastante clara. Los *métodos indirectos* de producir bienes de consumo son bastante más productivos que los métodos directos y ésta es una cuestión de hecho que se manifiesta de dos formas. Cuando un bien de consumo puede ser producido de forma directa o indirecta, la superioridad de esta última forma viene demostrada por el hecho de que el método indirecto conduce bien a una cantidad mayor de producto por la misma cantidad de trabajo o a la misma cantidad de producto con menos trabajo. Además la superioridad se manifiesta en el hecho de que algunos bienes de consumo no pueden ser producidos salvo que para ello se utilicen métodos indirectos de producción. En este caso cabría decir que el método indirecto es tan superior que a menudo es la única forma de hacerlo.

Como consecuencia, nuestra proposición se podría enunciar así: *La adopción de métodos indirectos o que implican dar un gran rodeo antes de obtener los bienes de consumo deseados conduce a la consecución de un volumen de producción mayor*. Hemos enunciado así una de las proposiciones más importantes y fundamentales de toda la teoría de la producción<sup>[2]</sup>. En este punto deberíamos destacar sobre todo que se trata de un principio basado exclusivamente en la experiencia de la vida práctica. La teoría económica ni prueba ni puede *a priori* probar que esto tenga que ser así. Sencillamente las cosas son así y toda la experiencia suministrada por la técnica de producción en cada una de las respectivas áreas es unánime al respecto. Y esto basta. Es lo más que podemos hacer, puesto que los datos empíricos sobre los que está basada la proposición son universalmente reconocidos y nos resultan familiares a todos nosotros<sup>[3]</sup>.

¿Pero por qué son las cosas de este modo y no de otro? El economista podría, si quisiera, declinar la respuesta porque el hecho de que aquellos métodos de producción cuyo arranque es muy remoto produzcan, de ordinario, una cantidad de producto superior es un dato puramente técnico y el economista no tiene que entrar en la explicación de la técnica. Hay, por ejemplo, toda una serie de datos técnicos tales como la superior fertilidad de los climas tropicales respecto a las zonas polares, la mayor duración de las monedas fabricadas de aleaciones a las hechas con metales puros, la mayor seguridad y eficacia de las autopistas comparada con la de las carreteras ordinarias. Se trata de hechos técnicos que el economista tiene en cuenta, pero su misión no consiste en explicarlos. A pesar de ello, en esta ocasión, estamos ante uno de esos casos en los que el economista se ve enfrentado a la necesidad, por su propio interés, de ir más allá de los límites que su ciencia le marca para verificar sus propias premisas. Si el hecho desnudo se expone con toda la sobriedad y claridad de la ciencia física, entonces la ciencia económica se verá liberada de toda la serie de fantasías y errores relacionados con este asunto y tenemos que admitir que, en el

pasado, la teoría económica no lo ha hecho así precisamente, razones por las que pienso que, en este caso, el tratar de poner de manifiesto las causas subyacentes de esta *ley empírica* tendrá especial valor, por muy probada que lo esté. Y después de todo lo que se ha dicho respecto a la naturaleza de la producción no me debe resultar demasiado difícil hacerlo.

Todos los problemas de producción son reducibles, en último término, a un análisis de transferencia y combinación de la materia. Tenemos que saber cómo combinar los materiales apropiados en el momento preciso para producir el resultado deseado. Pero sabemos ya que los materiales que la naturaleza nos ofrece son muchos y a menudo demasiado masivos o demasiado delicados para su manipulación por los humanos, que, a la vez, son demasiado débiles e ineptos para ello. Somos tan incapaces de superar la cohesión que nos presenta una masa de granito con la que pretendemos construir todo un edificio como de combinar carbón y nitrógeno, hidrógeno y oxígeno, fósforo y potasio y cosas así, para formar un simple grano de trigo. Pero lo que le ha sido negado a nuestras propias fuerzas es factible para las mismas fuerzas naturales. Hay fuerzas naturales que pueden hacer auténticos prodigios de una potencia infinitamente superior a la de la capacidad del hombre y otras, en el mundo de lo minúsculo, que actúan con una delicadeza que nos desborda. Si podemos hacer de todas estas fuerzas nuestros aliados, entonces nuestra capacidad se verá incrementada de manera enorme y de esa forma alcanzaremos el éxito y el triunfo.

El éxito es nuestro, considerando que es más fácil, para nosotros, manejar la materia donde todas esas energías residen que dominarla por completo, al objeto de transformarla en los bienes objetos de nuestro deseo. Por fortuna esto es posible con bastante frecuencia. Nuestras débiles manos no pueden vencer la cohesión que la masa de granito nos presenta, pero la dureza de la barra de acero sí puede hacerlo y afortunadamente es fácil para nosotros manejarla, así como los martillos que pueden construirse a partir de estos materiales. No tenemos la capacidad de combinar los átomos de fósforo y potasio que hay en el suelo, del carbono y el oxígeno de la atmósfera y formar el grano de trigo. Pero mediante los conocimientos que nos suministra la química orgánica podemos hacer que las fuerzas que se encuentran en el interior de las semillas actúen para iniciar el mágico proceso de desarrollo del trigo. Para nosotros es relativamente fácil situar la semilla en el seno de la tierra y dejar que allí tenga lugar toda esa misteriosa función.

Ahora bien, tenemos que admitir que, a menudo, somos incapaces de manejar de forma directa la materia en la que reside toda esta clase de poder que nos ayuda. En este caso nos hacemos con una segunda clase de materia que a su vez nos ayuda frente a la primera, es decir hace para nosotros lo que por nosotros mismos no podemos hacer. Esta fuerza material auxiliar nos permite extender nuestro dominio sobre la primera. Queremos, por ejemplo, llevar el agua de la fuente a casa. Mediante una canalización hecha de madera podemos hacer que el agua vaya hasta ella, pero

con nuestras simples manos no podemos hacer que el árbol se convierta en una conducción o cañería; necesitamos la fuerza auxiliar del hacha y todo el Herramental necesario para transformar luego el tronco en la conducción que nos procure el agua. Y lo que tiene lugar en estos ejemplos, con la ayuda de uno o dos elementos, se puede hacer con el mismo o superior éxito utilizando cinco, diez o veinte. Lo mismo que manejamos el material inmediato de un bien, por medio de una fuerza auxiliar y ésta por medio de una segunda, podemos manejar esta segunda por medio de una tercera y ésta por medio de una cuarta y así sucesivamente. No necesitamos otra cosa que continuar la progresión para incluir factores causales del producto que estamos buscando, cada vez más remotos, hasta que llega un momento tal en el que nos encontramos con algo que podemos manejar con nuestras propias fuerzas naturales y controlar así toda la cadena que nos lleva hasta ese producto final. En esto se basa la verdadera importancia de la adopción de *métodos de producción indirectos* y la razón del éxito con el que esta clase de métodos culminan.

Todo «rodeo» implica el reclutamiento de un poder auxiliar que es más potente y más hábil que la mano humana; todo lo que alarga esta clase de vía indirecta, para llegar al producto final, implica la utilización de un número superior de fuerzas auxiliares al servicio del hombre y significa el desplazamiento de una parte del esfuerzo que recae sobre nuestros hombros y que es escaso y costoso, hacia esas fuerzas naturales que están a nuestra disposición en pródiga profusión.

Pues bien, éste es el momento de explicitar mediante palabras una idea que lo ha venido pidiendo a voces y que estoy seguro que muchos de los lectores han percibido ya. Este método de producción que sigue un curso indirecto es, ni más ni menos, que aquello a lo que los economistas llamamos *producción capitalista*<sup>[4]</sup>.

De igual forma aquellos métodos de producción que van derechos a su objetivo utilizando poco más que la fuerza de las manos son métodos no capitalistas, es decir producción que no se beneficia del capital. El capital no es otra cosa que la suma total de todos los bienes intermedios que se generan en las fases concretas por las que van discurriendo los métodos indirectos de producción.

Una vez captado el auténtico significado del concepto más fundamental de la *teoría del capital* podría dejar que las cosas quedaran así. Pero desafortunadamente no puedo. Como otras muchas cosas en el campo de la teoría del capital, el concepto mismo de capital se ha convertido en la manzana de la discordia de los teóricos hasta un punto que no resulta usual. Un sorprendente número de opiniones divergentes, enfrentadas unas con otras en hostil combate, impiden cualquier avance que perfeccione la teoría del capital porque todas ellas se encuentran enzarzadas en el combate más farragoso que cabría haber imaginado pudiese implicar a los científicos de la economía.

La incertidumbre acerca del concepto de capital era ya de por sí un fastidio, pero la cosa fue agravada a medida que los economistas modernos encontraban necesario reflexionar y discutir acerca del tema del capital cada vez con más frecuencia e

intensidad. ¡Qué lamentable e incomprendible desdicha! Estamos ante un mundo que reconoce, considera, discute alguno de sus mayores problemas y lo hace bajo el nombre del *capital*. Un mundo que acude a sus economistas para que solucionen los problemas que lo están perturbando de esa manera y resulta que esos economistas, como los antiguos constructores de la Torre de Babel, caen víctimas de la confusión de lenguas y se enzarzan en una pelea sin fin sobre el significado de la palabra «capital». Una controversia que a estas alturas no es ya sólo un impedimento, es una calamidad. Los economistas son plenamente conscientes de que esto es así y casi todos los años se hacen intentos para tratar de dar una solución definitiva a este controvertido concepto, pero desafortunadamente sin éxito. Todo lo contrario, mucho de esos intentos lo que han hecho ha sido aumentar el número de contendientes y echar más leña al fuego<sup>[5]</sup>.

Tengo que confesar, con toda franqueza, que doy más importancia y me siento mucho más atraído por la fase objetiva de tratar con la *cosa misma* que en repetir, una a una, todas las disputas acerca del uso apropiado del *término*. No obstante, me veo forzado a hacer dos consideraciones previas antes de entrar en este campo de batalla. En primer lugar, la confusión que reina en lo que hace al *término* ha dado lugar también a una gran confusión respecto a la *cosa misma*. En segundo lugar, temo que el autor de un libro sobre el capital podía ser censurado, y no de manera injusta, si eludiese esta controversia sobre el término capital, cosa que aun no siendo de importancia extrema, ciertamente resultaría bastante escandalosa. Desafortunadamente esto nos va exigir escribir un capítulo considerablemente largo, cosa que es lo que menos desearía hacer. ¡Acaso llegue pronto un momento en el que nos lo podamos saltar como cosa enteramente superflua! ¡No creo que esto exigiera de la ciencia económica otra cosa que avanzar para alcanzar un rigor terminológico más elevado del que hemos venido observando hasta ahora!

## NOTA DEL EDITOR

### I

El problema del interés del capital, tal y como lo había planteado Böhm-Bawerk en su primera obra sobre el tema<sup>[1]</sup>, radicaba en la posibilidad que tiene su poseedor de obtener, con carácter permanente, una *renta neta*, a la que se da el nombre de renta de capital o *interés*, y de la que se beneficia aunque no mueva ni un dedo de la mano para hacer que se produzca. ¿De dónde y por qué obtiene el capitalista ese flujo interminable de bienes, sin esfuerzo alguno por su parte? Para desvelar este misterio el autor ha deslindado, desde el inicio, dos cuestiones. De un lado, la cuestión teórica de saber la razón de la existencia del interés del capital, y de otro, la cuestión distinta de su conveniencia político-social<sup>[2]</sup>. Una cosa son las causas últimas del fenómeno del interés y otras sus consecuencias, que podrán o no gustarnos, cuestión ésta harto distinta de la inevitabilidad del fenómeno, que es el problema teórico al que aquí se trata, en exclusiva, de responder.

En una época larguísima que va desde la Antigüedad hasta el siglo XVIII de nuestra era, el *interés* se ha estudiado exclusivamente desde la perspectiva contractual, desde la perspectiva de los capitales (dinero) dados en préstamo. Toda la Antigüedad y la Edad Media han sido hostiles a la idea del interés y sólo a partir del siglo XVI comienzan a abrirse paso doctrinas favorables a su tolerancia, pero sin hacer gran cosa por resolver el problema teórico que ha planteado Böhm-Bawerk. Ya en pleno siglo XVIII la doctrina más elaborada se debe al francés Turgot y más adelante Adam Smith tampoco acertaría a resolver el problema, si bien cabe decir que, a raíz de sus aportaciones<sup>[3]</sup>, el problema quedaba identificado. ¿Cuál es la razón del incremento de valor que queda como excedente en poder del empresario-capitalista que aplica capitales a la producción de bienes?

A raíz del trabajo de J. B. Say y de lord Lauderdale, a comienzos del siglo XIX, un buen número de autores han atribuido este excedente o «plusvalía» a la *productividad del capital*, pero Böhm-Bawerk observa aquí que aunque todo capital empleado en la producción es susceptible de producir ese excedente o interés, no todo *interés* deriva de la producción, de donde se deduce que el interés, excedente o plusvalía no puede ser el resultado de una fuerza productiva específica, inherente al factor capital.

Nadie niega que el capital ayude e incluso incremente, ya sea en cantidad o calidad, la producción de bienes (productividad física o técnica), pero la productividad de valor es cosa distinta. El *valor* no se produce; se producen bienes que pueden tener valor, pero ese valor no deriva de la producción, sino que se adquiere siempre desde fuera de las cosas por el juego de las necesidades y los medios para satisfacerlas (principio de soberanía del consumidor)<sup>[4]</sup>.

Por lo tanto, la pregunta a responder es la siguiente: ¿Por qué existe siempre una diferencia de valor entre el capital gastado y su rendimiento? De otra forma, ¿por qué el precio de los bienes de capital no alcanza un punto que, deducido de sus rendimientos, no arroje excedente o interés neto alguno?

## II

Para poder romper con toda la tradición en esta materia, el autor inicia su obra estudiando las bases teóricas de la producción capitalista, dejando para el final del todo el análisis del fenómeno del interés, pero advirtiendo ya de entrada que éste no puede derivar de la productividad del factor de producción al que hemos llamado «capital», porque la producción crea bienes no valores.

Dos son las proposiciones que nos adelanta aquí. Ninguna de ellas se puede decir que sea original suya, si bien fue el primero en extraer plenamente de ellas todo su significado teórico.

1.—El objetivo último de la producción es siempre la obtención de bienes aptos para satisfacer necesidades personales (bienes de consumo).

2.—Este objetivo se alcanza mejor cuando el trabajo se emplea en la producción de bienes no consumibles con cuya ayuda cabe elaborar más bienes consumibles.

En suma, la producción capitalista es una producción indirecta que da un *rodeo* antes de poner a nuestra disposición los bienes de consumo, por oposición a la producción no capitalista, directa o primitiva (el cazador o pescador) que no se sirve de bienes de capital producidos. Es decir, la producción capitalista consume *tiempo*, el gran elemento ausente en la teoría clásica.

Este no es un libro fácil de seguir y por eso he redactado estas notas. Aconsejaría al lector que omitiera ahora la lectura de la controversia sobre el concepto de capital, dejándola para cuando ya domine el argumento central del libro. Todo lo que necesitamos saber es que, para el autor de la obra, el *capital* está integrado por una serie de bienes no consumibles de naturaleza muy heterogénea que se van generando en las distintas fases de los procesos indirectos de producción. Esta es una recomendación que ya hizo en su día Knut Wicksell cuando abordó la crítica de esta excelente obra y celebro coincidir plenamente con ella.

## III

Conviene advertir también que se trata de una obra origin de numerosas polémicas y problemas no resueltos por la teoría económica. Ya desde el inicio suscitó numerosas críticas a las que el autor contestó con minuciosidad<sup>[5]</sup>. Con posterioridad se abrieron otras no menos importantes, suscitadas por sus discípulos y a las que he aludido en la

introducción.

Respecto a los antecedentes e influencias, siempre los hay, pero en este caso Böhm-Bawerk fue un discípulo tan entusiasta de Menger que no hace falta buscar otras influencias. En Menger están dos de las piedras angulares de la teoría del capital y el interés que el lector tiene ante sí: la idea de que la productividad de una «cantidad» de capital se puede aumentar ampliando el «periodo de producción» y la idea de que los hombres solemos *subestimar* la importancia de las satisfacciones futuras en relación a las presentes<sup>[6]</sup>.

No obstante y como es bien sabido, Menger no se sentía demasiado conforme con el trabajo de Böhm-Bawerk<sup>[7]</sup>, si bien la discusión entre ellos nunca tuvo tintes polémicos y a Böhm-Bawerk siempre se le cita con elogio.

Israel M. Krizner ha afirmado recientemente que una buena parte del legado de Menger fue olvidado en la obra de Böhm-Bawerk:

En su monumental exploración sobre el papel del tiempo en la producción y en el desarrollo resultante de su teoría del capital y el interés, Böhm-Bawerk pareció incapaz de evitar que la productividad física de los procesos indirectos de producción (que consumen tiempo o implican una espera) jugara un papel explicativo independiente en el fenómeno del interés del mercado.

Más adelante, en nuestra nota al capítulo I del libro IV sobre la incidencia del presente y el futuro en la vida económica, daremos cuenta con mayor detalle de esta posición.

## CAPÍTULO III

# LA CONTROVERSIA SOBRE EL CONCEPTO DEL CAPITAL

### I ESTUDIO HISTÓRICO

Creo que puedo conseguir mi objetivo si comienzo mi exposición de esta controversia haciendo un examen histórico del desarrollo experimentado por el concepto de capital<sup>[1]</sup>.

La palabra capital deriva directamente del latín *capitule*, el adjetivo que corresponde al sustantivo *caput* que significa *cabeza* y originalmente fue utilizado para designar el *principal de un préstamo en dinero*, lo que dio lugar a la expresión latina *capitalis pars debiti*, es decir la cabeza o parte principal de una deuda, como cosa distinta del interés. Esta utilización de la palabra fue derivada del ejemplo establecido por los griegos cuyo κεφαλαιον es el objetivo que corresponde a la palabra κεφαλό (cabeza). En el latín medieval el término se generalizó y éste fue el único sentido en que se la utilizó y lo mismo cabe decir bien entrada la era moderna. De acuerdo con esto, la palabra *capital* vino a designar «una suma de dinero que produce interés»<sup>[2]</sup>.

Poco a poco el significado de este término experimentó una importante ampliación. Al parecer, en el curso del desarrollo de la lengua popular, la palabra *capital* comenzó a significar no sólo las sumas de dinero que se daban en préstamo, sino también lo invertido por los prestatarios con las sumas que habían tomado a préstamo o alternativamente lo invertido directamente por los propietarios, en lugar de hacer préstamos con esas sumas de dinero. Esta clase de inversión venía a significar meter dinero en proyectos mercantiles o industriales como fábricas, embarcaciones de altura, plantaciones, viviendas de alquiler y cosas así.

Siguiendo por ese camino fue fácil e incluso se consideró conveniente para ciertos objetivos considerar el capital monetario como si todavía estuviera disponible y operativo, considerando además que las ganancias de esa inversión eran el interés del capital invertido. De esta manera, por ejemplo, cabría calcular el tipo de rentabilidad que se obtenía de esa inversión. Un paso más, en esta línea de pensamiento, llevaba a la aplicación de este concepto no sólo a esa clase de sumas productoras de ganancias, cuando el *capital monetario* se convertía en *capital invertido*, sino también en todos aquellos casos en los que esa conversión sólo había tenido lugar *in mente* mediante la agregación de toda la riqueza productora de renta,

gracias a la posibilidad de valorarla en dinero. De esta manera, la riqueza productora de rendimientos podría ser considerada como representativa del capital y su renta como el interés derivado del capital. A base de esta combinación de ideas, los capitales ya no eran exclusivamente aquellas sumas de dinero que devengaban intereses, sino todas las clases de bienes que integraban la riqueza, y entonces fue posible pensar en esos bienes como si incorporaran sumas de dinero que devengaban interés; es decir como «dinero puesto a producir».

Esta importante extensión del concepto de capital parece que puede encontrarse incorporada ya al lenguaje popular, en una fecha relativamente temprana. Tenemos un glosario que ya en 1678 definía la palabra «capital» no sólo en la forma convencional de «suma de dinero» sino con las siguientes palabras<sup>[3]</sup>: *capitule dicitur bonum omne quod possidetur* (se llama capital a todo bien poseído). Naturalmente la validez de esta clase de glosas o cosas parecidas no puede ser enjuiciada mediante los patrones aplicables a las definiciones que pretenden estar dotadas de precisión científica. Sería difícil afirmar que en fecha tan temprana había comenzado un proceso que más tarde llevaría a establecer la idea de que los *bienes* constituyen el *capital real*. Se puede decir ciertamente que en un principio el capital era solamente «dinero que se invertía en bienes» y durante mucho tiempo la mente popular permaneció en esa especie de nebulosa transitoria entre el antiguo uso y el nuevo de estos dos conceptos. Incluso parece dudoso que este concepto más tardío haya podido configurarse sin la ayuda de las contribuciones más recientes de la ciencia económica. Hay indicios muy numerosos de esto implícitos en numerosas circunstancias, una de las cuales es el hecho de que muchos lexicógrafos y durante mucho tiempo después, seguían limitando el concepto de capital a «las sumas de dinero invertido en los negocios». Por lo tanto, es del todo imposible atribuir a los lexicógrafos que acuñaron aquellas primitivas definiciones la precisión o incluso el cuidado preciso de delimitación que, ya en su tiempo, podía haberse esperado por referencia al progreso registrado por el nuevo concepto de capital. No se puede negar que ese lexicógrafo concreto, por ejemplo, hizo una definición manifiestamente sucinta, pero de la misma forma es innegable que fracasó a la hora de hacer justicia a ciertos matices más sutiles, implícitos en el significado original de «suma de dinero que devenga interés». El lenguaje popular no permitió que esos matices llegaran a perderse por completo durante el periodo de transición y, en realidad, son matices que todavía perviven hoy y pueden resumirse en las dos proposiciones siguientes: Los bienes que se consideran de capital tienen que ser *una fuente* de renta. La renta de esos bienes tiene que ser medible en términos monetarios<sup>[4]</sup>.

En general, el lenguaje popular ha dado ya los pasos necesarios en el camino que le conduce hacia una modificación todavía mayor del concepto de capital y en esa línea la ciencia económica ha seguido el mismo camino con prontitud y claridad. No sería una exageración decir que ha sido a causa de esta extensión del concepto por lo que el tema del capital ha cobrado interés científico e importancia económica.

La ciencia económica se vio obligada a extender el concepto como resultado de las presiones ejercidas a lo largo de dos líneas. La primera de ellas venía impuesta por la larga controversia mantenida durante siglos sobre el tema de si está o no justificado moralmente pagar interés en los préstamos<sup>[5]</sup>.

Ha existido una tendencia definida y creciente para intentar establecer una relación entre el interés de los préstamos en forma de dinero y el rendimiento de los bienes de capital donde se invierte ese capital monetario, tomado a préstamo, o que su poseedor invierte de manera directa. Se reconoció que ambos métodos de procurarse una renta realmente tenían el mismo fundamento económico o derivaban de la misma raíz económica. Se reconoció además que, a largo plazo, el tipo de interés dependía más de la cuantía disponible de esa clase de bienes que de la cuantía disponible de dinero y por lo tanto se hizo necesario, al tratar la cuestión del interés, establecer una categoría común en la que situar tanto al «dinero» como a los «bienes». La forma más sencilla de lograr esto fue extender el concepto popular de capital y aplicar los términos de capital e interés, incluso como términos con significado científico, a las masas de bienes y a sus rendimientos que no exactamente se producen en forma de dinero.

En un segundo campo de investigación económica surgió también la necesidad o al menos la oportunidad de ampliar en esa misma forma el concepto de capital. Por una parte estaba el hecho claro de los efectos benéficos que ejerce sobre la producción la existencia de una *abundante* dotación de medios. Sin embargo, el hecho de que el empresario, en el campo de la producción, suele comenzar adquiriendo esos medios bajo la forma de capital monetario, unido a la concepción mercantilista de considerar el dinero como una auténtica bendición hizo que el capital siguiera considerándose en el viejo sentido de capital en forma de dinero que promueve la producción.

Entonces se produjo la reacción contra el mercantilismo y entre otras cosas se llegó a la conclusión de que no era la riqueza bajo la forma de *dinero* sino la riqueza en forma de toda clase de bienes útiles la que contribuía a la producción. Hay dos formas posibles de llevar a cabo la revisión de las ideas primitivas en esta materia, refutando la proposición, profundamente arraigada, de que los «capitales promueven la producción». Una de ellas fue señalar que la productividad de los capitales no era, en realidad, atribuible a los *capitales*; es decir a las sumas de dinero invertidas sino a toda una serie de factores completamente distintos. La otra consistió en afirmar que los *capitales* promueven la producción pero para ello era necesario entender el capital no sólo en el sentido tradicional de sumas de dinero sino en el sentido más amplio de toda una gama de bienes. En la práctica esta última alternativa fue la opción usualmente ejercida y aunque propició algunas consideraciones extrañas hizo posible que se tiraran por la borda unas cuantas verdades centrales inherentes a la antigua proposición, incluso en su formulación tradicional. Como tendremos ocasión de ver la relación entre el concepto de capital y el de producción económica juega un papel

de gran importancia.

En la literatura económica se puede ver con toda claridad como se fue preparando esta modificación del concepto de capital y así en los trabajos de Hume sobre el tipo de interés, éste no depende de la cantidad de dinero disponible sino de la oferta disponible de bienes<sup>[6]</sup>. Lo único que le faltó fue establecer que todas esas palabras como «riquezas» o «provisiones», son, en realidad, «capitales reales». Fue Turgot el que hizo esta afirmación. En la Sección 59 de sus *Reflexiones sobre la formación y distribución de las riquezas* dice: «Quienquiera que adquiera al año más bienes que los necesarios para consumir, puede dejar a un lado el exceso y acumularlo. A estos bienes acumulados es a lo que llamamos capital. Es indiferente que esa acumulación, ese capital, consista en una cantidad de metal o en otra clase de bienes puesto que el dinero equivale a toda suerte de bienes y a la inversa toda clase de bienes equivalen a dinero»<sup>[7]</sup>. Por lo tanto se puede decir que fue Turgot el que alumbró lo que podemos llamar el segundo concepto histórico del capital.

Muy pronto éste fue sustituido por un tercero, porque al extender el término capital a todos los bienes producidos sin ninguna distinción parece que fue demasiado lejos en la ampliación del concepto de capital. Con toda seguridad, la sustitución del término «dinero» por el de «bienes», en la definición del capital, no era más que el reflejo del conocimiento más profundo de las cosas que caracterizó a esta época. Pero cuando decidió que todos los bienes producidos acumulados, sin distinción, fueran designados por la palabra capital, sin necesidad estaba renunciando a una segunda característica ligada a la vieja definición de capital, en su relación a la producción independiente de interés, la obtención de un rendimiento. La interpretación de Turgot del concepto de capital representa solo en parte una ampliación en consonancia con la época. En todo lo demás fue una modificación completa del concepto que expuso a Turgot a la acusación de que había ignorado de manera injustificable una diferencia muy importante entre dos clases de bienes. Fue nada menos que Adam Smith el autor que tuvo que corregir la definición de capital de Turgot señalando que es necesario diferenciar entre dos clases de bienes producidos acumulados. Un grupo cuya finalidad es ser consumido de inmediato y al que Adam Smith llamó «existencia para el consumo inmediato». Por el contrario el otro grupo está expresamente dedicado a producir renta a sus propietarios y sólo a este grupo se le puede llamar apropiadamente capital<sup>[8]</sup>.

Pero Adam Smith suplementó esta distinción con una observación adicional llamada a tener grandes consecuencias en el desarrollo del concepto de capital porque resaltó que el concepto de capital no solo cabe aplicarlo a los negocios de las personas sino también a la sociedad en su conjunto. Sin embargo, en este caso el desplazamiento del punto de vista produce un cambio en la naturaleza de las cosas que afecta de lleno al concepto de capital. Las personas pueden conseguir «ganancias» no sólo de la producción de nuevos bienes sino también prestando a otras personas bienes tales como las viviendas, los muebles y cosas así. Pero la

sociedad, como un todo, no puede ganar más que a través de la producción de nuevos bienes. Por lo tanto, para la sociedad el concepto de medios de obtener ganancias coincide con el concepto más estrecho de *medios de producción*. Como resultado, su concepto de capital, a pesar de su mayor alcance, no va más allá de esos *medios de producción*. Adam Smith hace esta observación sin más pretensiones e incluso con menos pretensiones de las mías al resumir su pensamiento central sobre la materia, en un intento de procurar aclarar lo más posible todo aquello que tenga importancia y quepa deducir de sus observaciones.

En primer lugar, la observación de Adam Smith fue el paso inicial para descomponer el concepto de capital en dos conceptos independientes a los que más tarde se llamó «capital social» y «capital privado». De nuevo sería más exacto decir que el eje principal del concepto de capital como una existencia de bienes que producen renta, continua vivo y sin cambios dentro del concepto de «capital privado», pero de aquí se acabó desgajando un vástago bajo la rúbrica de «capital social» que rápidamente cobró una importancia superior a la de su mismo padre. De forma inmediata se reconoció que esta clase de bienes, a los que se había comenzado ahora a llamar capital en el sentido preciso ya señalado, eran de extrema importancia en la esfera de la producción. Por esta razón, cada vez fue más frecuente el empleo de este término al tratar los problemas relacionados con la *teoría de la producción* y el concepto no tardó mucho tiempo en jugar un papel fundamental dentro de esa teoría y llegar a convertirse en uno de los problemas más importantes dentro de ese campo. Dentro de la trilogía «tierra, trabajo y capital», el capital social se convirtió en una de las tres grandes fuentes de riqueza o como más tarde se los llamó, en uno de los tres grandes factores de producción.

Al mismo tiempo el término capital retuvo el significado original del concepto matriz, llamado más tarde *capital privado*, y de esta manera mantuvo el contacto con el fenómeno del interés que pertenece a la teoría de distribución de la renta. Como resultado y a causa de este extraño fenómeno, desde entonces nos hemos visto enfrentados a toda una serie de errores y confusiones, consistente en tratar bajo el mismo nombre dos fenómenos y problemas radicalmente diferentes. Armados con el apelativo «social» añadido a la palabra «capital» éste llegó a convertirse en el héroe y principal protagonista del drama de la producción. Cuando se presentaba simplemente como «capital privado» se convertía en la figura central de un problema absolutamente dispar, el problema del interés.

En relación con esto es importante aclarar que la distinción que Adam Smith hace entre las dos variantes del concepto de capital, con todo lo exquisita que sea, sin embargo distingue entre dos conceptos que realmente son, por completo, independientes. En cada caso su contenido descansa en bases completamente distintas y su conexión es exclusivamente externa y muy ligera. Solo los caprichos de la fortuna hicieron que esta conexión, inconsecuente y externa, llegara a ser la responsable de que aquella antigua denominación viniera a otorgarse a un concepto

más reciente que el anterior.

Como ya se ha indicado, el centro de gravedad del concepto de *capital privado* descansa en su relación con la obtención de interés, en su cualidad para ser fuente de renta. Por otra parte, el centro de gravedad del concepto de *capital social* radica en su relación con la producción, en su cualidad de ser un instrumento de producción. Y el ligero vínculo que conecta los dos consiste en la casual circunstancia de que las existencias acumuladas de bienes que sirven a los hombres como medios de producción son las mismas que son fuente, a la vez, de ganancia e interés para una nación, considerada como un todo. En otras palabras, son capital en el sentido original del término.

El concepto de *capital social* debe su nombre a esta última relación pero no a su contenido esencial que depende exclusivamente por tanto de su relación con la producción, sobre la que se basaría en breve la definición formal de capital. El capital pasó a ser descrito como un complejo de bienes producido que se utilizan, a su vez, como medios de producción. Incluso llegó a dejar de ser fuente de confusión el hecho de que, en sentido estricto, el conjunto agregado de los medios de producción no es idéntico a la existencia de bienes que constituyen el capital productor de renta para la comunidad, porque es innegable que una economía deriva renta de los *bienes de consumo* siempre que sean prestados a interés a los países extranjeros. Advertimos pues una tranquila insistencia en considerar el capital social como la suma de *todos los medios producción*, a pesar de la admisión explícita de la incongruencia de esta clase de afirmación. La costumbre tiene que ser interpretada como una vigorosa afirmación de que el capital social tenía interés o valor económico exclusivamente por su relación con la producción y no por la simultánea y fortuita presencia de la cualidad de ser fuente de la renta de interés para la economía.

La situación se puede resumir como sigue. La facultad puesta de manifiesto por el «capital social» de ser fuente de interés ocupó el centro de atención sólo momentáneamente pero fue suficiente para conseguir de este modo, el nombre de «capital» para este concepto. Tan pronto como sucedió esto, el centro de gravedad se trasladó a su relación con la producción y desde entonces, el capital social ha sido contemplado como homónimo de capital privado, un concepto no relacionado en absoluto y completamente extraño en cuanto a la naturaleza de su contenido.

Hoy día la historia del pensamiento económico puede resolver esta complicada situación con una claridad que le fue negada a los economistas de entonces y que continuó así mucho después. Podía decir que el mismo Adam Smith tenía una percepción de todo esto que, en el mejor de los casos, era nebulosa y embrionica. Sus ideas no eran lo bastante precisas, de manera que, en ocasiones, pudo distorsionarlas en el seno de fórmulas que fallaban por completo en coincidir con las líneas de fundamentación que las habían suscitado. Un ejemplo es su extensión del concepto de capital social para incluir toda clase de rasgos, talentos y habilidades personales. Ciertamente todas estas cosas presentan una apariencia singular, ataviadas como

elementos que componen una «existencia» y su destino fue, como aquellos espíritus que no han sido apropiadamente exorcizados, complicar la teoría del capital durante muchos años.

Pero esto es sólo un episodio de un momento sin más importancia. Lo principal es que los seguidores de Adam Smith no sólo fracasaron a la hora de salir de la nebulosa con la que había rodeado el concepto de capital sino que hicieron permanente uno de sus peores errores. No se dieron cuenta de que lo que ellos y Adam Smith llamaron «capital» abarcaba dos conceptos radicalmente distintos y, de esa manera, llegaron a creer que el «capital» del que hablaban en relación al tema de la producción era idéntico al capital que devenga interés. Como sabemos, Adam Smith, con toda seguridad, observó que la palabra capital se usaba con dos sentidos diferentes y que las viviendas, los muebles y cosas así son capital en uno de los sentidos de esta palabra pero no en el otro. Sus seguidores se transmitieron unos a otros fielmente esta observación sin darle mayor importancia. ¿Por qué andar preocupándose de distinguir cosas como unos cuantos muebles alquilados y otras así? Como consecuencia, el capital como factor de producción se continuó identificando con el capital que devenga interés y un error engendró otro. *Del capital produce y devenga interés* se pasará con toda naturalidad al aforismo: «El capital devenga interés porque produce», de manera que la confusión de los dos conceptos de capital inició e hizo posible el nacimiento de la teoría ingenua de la *productividad del capital* que viene proyectando su funesto hechizo sobre la ciencia económica desde los tiempos de Say hasta nuestros días. Desafortunadamente cabe decir que, incluso hoy día, esta teoría no ha podido ser completamente refutada.

Hasta el advenimiento de los escritores socialistas de nuestro tiempo o de los que, de una u otra forma, sienten esta clase de inclinaciones no se puede decir que hubiera ninguna resistencia efectiva a esta confusión de conceptos. Estos escritores empezaron entonces a distinguir entre el capital como un «principio de la teoría económica pura» y el capital como «principio legal e histórico»<sup>[9]</sup>. Como veremos, esta distinción en modo alguno da en el clavo pero al menos cumplió la función de pedir a gritos que se diferenciase entre el problema de la producción y el problema del interés. Esto, por lo tanto, preparó el terreno para progresar en la solución de aquellos dos problemas entrelazados. No obstante, tal vez he ido demasiado lejos anticipando el curso de los acontecimientos y para retomar mi narración histórica tengo que volver a Adam Smith pues él constituye el punto de partida de todos los desarrollos posteriores. Se puede decir que el enfoque básico que Adam Smith hiciera nunca se abandonó del todo. La relación con la producción que Adam Smith, en contraste con Turgot, inyectó en el concepto de capital ha sido mantenida, de una u otra forma, por todos los escritores<sup>[10]</sup>.

Por otra parte, pronto llegó a ponerse de manifiesto que dentro de los límites de este concepto fundamental había todavía un asombroso grado de libertad para establecer variantes y sucedió que cuando las circunstancias fueron especialmente

favorables esta oportunidad se explotó. Sobre todo, la ciencia económica heredó de Adam Smith, junto a su concepto básico de capital, todas las semillas de ambigüedad que él dejó plantadas allí y ahora esta semilla se encuentra en plena floración. Casi todos, perseguidos por la confusión descrita, sintieron el imperativo de definir el capital como un concepto único. De esta manera la mayoría de los escritores concibieron el capital como los *medios de producción*, el resto como fuente de renta. Por consiguiente, el concepto fue adornado alternativamente con los atributos de dos visiones o enfoques divergentes y esto fue una fructífera fuente de definiciones que variaban unas de otras.

Otra fuente fue incluso más productiva. Si por principio solamente los *medios de producción* se incluían en el concepto de capital o si, en base a alguna otra interpretación más liberal, se incluían también otros medios de obtener ganancias, siempre habría muchas clases de instrumentos distintos en las dos categorías. Ahora bien, dependiendo de si el economista en cuestión encontraba más parecidos o contrastes entre las distintas clases de bienes que sirven para la producción de cosas, este economista incluiría unos y otros sin excepción dentro del concepto o sólo una parte limitada de ellos. Y, de nuevo, ese grupo limitado podía ser más o menos restringido, de acuerdo con las preferencias personales del escritor. El resultado era en unas ocasiones una clasificación moderadamente amplia, en otras una mucho más estricta y limitada. Y no hay ni que decir que todas las combinaciones y permutaciones, lógicas y matemáticamente concebibles, se han dado cita en los anales de la ciencia económica. Puesto que no pretendo ni recogerlas todas, ni observar un orden estrictamente cronológico, paso a resumir algunas de las más importantes.

Hay numerosos escritores que definen el capital como un agregado de todos los «bienes producidos que, a su vez, promueven la producción» o como la totalidad de los «medios de producción producidos». Esta versión que resalta la relación entre el capital y la producción, excluye la tierra del concepto de capital, pues la tierra nos viene dada y no es producida, además de todos los bienes que sirven para la satisfacción inmediata de las necesidades. Cuando he llamado capital, al agregado de todos los «bienes intermedios», se puede decir que he seguido también este concepto y puesto que mi concepto de capital no es tanto una alteración como una mera y simple formulación más precisa del concepto de «capital social» de Smith, no considero haber contribuido formulando así una variante distinta.

Hermann ofrece una versión que es esencialmente diferente. Su definición se centra alrededor del capital como una *fuente de renta* e incluye como tal «todas las bases durables de servicios que tienen valor de cambio»<sup>[11]</sup>. En contraste con la definición anterior, Hermann incluye toda la tierra en el capital y todos los bienes de consumo duraderos, tales como el mobiliario, las viviendas, incluso cuando el propietario las destina a su uso personal. Menger en sus primeros trabajos teóricos<sup>[12]</sup> define el capital como un «agregado de los bienes económicos de orden superior» que

están a nuestra disposición para ser utilizados en el futuro<sup>[13]</sup>. (Para Menger bienes de orden superior equivale a medios de producción). En un sentido la definición de Menger es más restringida que la de Hermann y en otros más liberal. Excluye del concepto de capital todos los bienes de consumo duraderos o «bienes de primer orden» pero incluye los rendimientos productivos del trabajo que Hermann, por su parte, no había incluido<sup>[14]</sup>.

Kleinwächter propuso una formulación sorprendentemente estricta del concepto de capital. Considera que la señal característica del capital es la facultad que le atribuye de «aliviar la carga de la consecución de cosas», es decir, hacer más fácil el trabajo productivo. Sin embargo, no todos los medios de producción presentan esta característica y sólo una clase de ellos lo hace y esta clase comprende los instrumentos de producción. Los materiales de producción permanecen absolutamente pasivos durante todo el proceso de producción, son trabajados o utilizados en ese proceso pero no alivian la carga del trabajo. Es por consiguiente lógicamente correcto y consistente limitar el concepto de capital al de los *instrumentos de producción*<sup>[15]</sup>.

Jevons impone limitaciones al concepto de capital en otra dirección. Su versión discurre paralela a la de Kleinwächter durante un pequeño trecho. Jevons también considera que el capital se refiere exclusivamente a ese agregado de bienes «empleados para facilitar la producción»<sup>[16]</sup>. Esta característica piensa él que se da sólo en un grupo de bienes completamente diferente a los otros. Piensa que la única y auténtica función del capital es «hacer posible que el trabajador espere a que su trabajo esté completamente terminado». Por consiguiente *los medios de subsistencia del trabajador* son la única cosa que constituye el verdadero capital<sup>[17]</sup>.

Marx confeccionó un concepto propio de capital cortado a la medida del contenido de sus propias teorías. Como es bien sabido Marx considera el «interés» como el «botín» obtenido por el capitalista a expensas del trabajador. Este factor de explotación es tan decisivo para su teoría que lo incorpora como una característica determinante de su concepto de capital. Por consiguiente considera que son capital solo aquellos medios de producción que en poder del capitalista sirven para «dominar y explotar al trabajador». Esos mismos medios en poder del trabajador no constituyen capital<sup>[18]</sup>.

Debemos a Karl Knies, una crítica estimable de la teoría del capital que constituye una variante de considerable interés y que ejerció una gran influencia. Arranca de un honrado esfuerzo por abrirse camino en esta farragosa y confusa controversia, tratando de resolver satisfactoriamente todas sus implicaciones. Con este propósito Knies trató de enunciar un concepto de capital lo suficientemente amplio que permitiera abarcar las interpretaciones en liza más importantes, contestando así a unos y otros. El creyó haber descubierto el factor de reconciliación en la dedicación de los bienes de capital al servicio del futuro. De acuerdo con ello definió el capital de una economía como la cantidad de bienes disponibles, ya sea de

consumo o de producción, que pueden ser aplicados a la satisfacción de necesidades futuras<sup>[19]</sup>.

Verdaderamente esta definición proporciona abrigo no sólo a «las existencias de bienes que se dejan aparte» de Turgot y a los «medios de producción producidos» de Adam Smith sino a todos aquellos bienes duraderos de Hermann puesto que ese carácter duradero les capacita para prestar servicios en el futuro<sup>[20]</sup>.

Algunos autores consideran precisamente que esa *cualidad de permanencia o duración* constituye la línea de demarcación entre lo que es capital y lo que no lo es. Pero estos autores derivan, basándose en esta característica, las conclusiones más contradictorias que podamos imaginar y esto es, tal vez, el ejemplo más decisivo que podemos ofrecer del caos terminológico que prevalece en este campo.

Walras, si usted quiere, divide todos los bienes económicos en dos grupos, los bienes de «capital» y los bienes de «renta». (El utiliza la palabra francesa «revenu»). Todos aquellos bienes que pueden ser utilizados en más de una ocasión les llama capital, con independencia de la función que cubren. En una palabra, los bienes de capital son bienes *duraderos*. El capital pues incluye la tierra (capitaux fonciers), las personas (capitaux personnels) los bienes muebles duraderos (capitaux proprement dit o capitaux mobiliers) pero los comestibles, las materias primas para la producción industrial, los combustibles y cosas así se incluyen bajo el epígrafe de bienes de renta<sup>[21]</sup>.

Wicksell representa la posición diametralmente opuesta a la de Walras y llama «capital o bienes de capital», en su sentido más restringido, a los bienes *perecederos* o que se consumen con rapidez en la producción o los bienes de consumo mientras no lleguen a manos de los consumidores. Por otra parte y en armonía con esto, a todos los bienes duraderos les llama «bienes productores de renta». Solamente en un sentido más amplio englobaría ambas clases de bienes bajo la denominación de capital que incluiría así todos los bienes concretos que producen renta, muebles o inmuebles, naturales o producidos<sup>[22]</sup>.

Landry adopta una posición parecida a la de Wicksell y en contraste con la de Walras limita el concepto de capital a los bienes «susceptibles de ser consumidos de una sola vez»<sup>[23]</sup>, en otras palabras, los bienes de consumo. Pero mediante una extraña y sutil maniobra se separa no sólo de Wicksell sino de todos los demás economistas. Para Landry la «capitalización» es la renuncia al disfrute inmediato que los bienes de consumo procuran y siguiendo este principio llega a un punto en el que incluye en el capital no sólo los bienes existentes en la realidad, susceptibles de ser consumidos y disfrutados a los que se renuncia, sino también las cantidades de trabajo disponibles cuya utilización se pospone. En realidad incluye muchos bienes que *nunca llegan a existir*, que nunca llegarán a existir por la única razón de que su creación es pospuesta<sup>[24]</sup>. Todavía nos resta señalar que en la relación de bienes de capital de Landry incluye las *ideas*<sup>[25]</sup> e incluso las *prestaciones de servicios*<sup>[26]</sup> que

derivan de los bienes duraderos y que nos procura su posesión.

Aunque todas las interpretaciones discutidas hasta ahora se diferencian unas de otras por las clases de bienes que se consideran *capital*, al menos existe unanimidad respecto a que tiene que haber una clase de bienes *a los que tenemos que llamar bienes de capital*. Según otra interpretación incluso esto se cuestiona y considera como capital no un bien en concreto sino una abstracción.

Este es el punto de vista de Mc. Leod que, a veces, saca de nuevo a relucir una metáfora, popular antaño entre los escritores, y según la cual el capital es «trabajo acumulado». En otras ocasiones va todavía más lejos en la abstracción y nos dice que el capital es «poder de compra» o «poder circulante». No cabe suponer que se trate de meras figuraciones, Mac Leod habla con toda seriedad y una muestra de ello es aquella ocasión en que declaró expresamente que la aplicación del apelativo *capital* a los bienes es una mera metáfora o aquella otra en que, sin ambages y en lenguaje llano, dijo que el capital de ningún modo se refiere a bienes concretos<sup>[27]</sup>. Pocos años después sorprende encontrar la misma idea expresada por Kühnast, un jurista muy inteligente. El también expone la idea de que el capital no consiste en bienes concretos, es incorporeal y consiste exclusivamente en el valor de los bienes: «El capital es... el valor del poder productivo que los bienes materiales incorporan... o un complejo de valores materiales productivos<sup>[28]</sup>.

Komorzyński merece ser también mencionado en esta línea. Su pensamiento se desarrolla siguiendo esta línea legalista. Niega como completamente erróneas las exposiciones de los dos escritores anteriores en el sentido de que el capital sea el valor de bienes determinados; capital es una relación de poder, una capacidad para controlar la disposición de bienes<sup>[29]</sup>.

El último de los escritores a los que me voy a referir es uno de los economistas americanos más sobresalientes, J. B. Clark. Sus ideas revelan cierto parentesco con las ahora descritas. Insiste mucho en la necesidad de distinguir entre el «auténtico capital» y los bienes materiales en los que existe realmente. El verdadero capital dice Clark es un fondo permanente de «riqueza productiva» o un «fondo de valor» que existe de manera continua y permanente, en contraste con los bienes concretos que lo componen y que están continuamente siendo consumidos o destruidos. Este distinto comportamiento es para Clark la manifestación más clara de que el capital y los bienes en que se concreta no son la misma cosa. El «verdadero o auténtico capital» no consiste en bienes sino en un «fondo permanente» y los problemas que trata la teoría del capital se refieren a este «fondo» económico. Una teoría que considere a los bienes de capital concretos como los portadores del concepto de capital sirve solo para iluminar la teoría económica con la engañosa llama de la ilusión<sup>[30]</sup>.

Las numerosas interpretaciones del concepto de capital discutidas hasta ahora no agotan el número de las diferencias posibles de opinión porque aunque las versiones consideradas son completamente distintas unas de otras podría suceder que aquellas que, en apariencia, coinciden, luego se contradicen cuando analizamos su significado

profundo. La explicación de esto reside en que una misma palabra puede utilizarse en las definiciones en una posición que es vital y determinante pero con un sentido muy diferente. Al lado de temas que tienen una importancia menor hay dos elementos característicos de esta clase en las definiciones de capital y que tienen significados objetivos variantes cuando se usan para definir el capital. El primero es la palabra «bien». De los numerosos autores que utilizan este término unos lo utilizan en sentido que podemos llamar estricto y lo ven solo como un agregado de bienes materiales, otros incluyen los bienes inmateriales utilizando la palabra en sentido más amplio e incluyendo cosas como, la paz, el orden legal, la estima nacional, la virtud...<sup>[31]</sup>. Para un tercer grupo la palabra incluye las capacidades y cualidades personales<sup>[32]</sup> y para un cuarto grupo también los seres humanos se incluyen en el concepto de capital<sup>[33]</sup>. Igualmente equívoco es el término «medios de producción» utilizado como elemento decisivo de las definiciones de capital y la palabra «producción». Un grupo de economistas mayoritario utiliza el término producción exclusivamente para referirse a la creación de medios que satisfagan necesidades humanas, pero otro grupo incluye la creación de bienes que permiten satisfacer las condiciones íntimas necesarias para el desarrollo de la persona humana. El resultado fue que el término «medios de producción» perdió toda su fuerza delimitadora y el concepto de capital vino a incluir también todos los bienes destinados al consumo inmediato en la medida que contribuyen a la producción de esos «bienes íntimos» como la salud, la educación o la mitigación del hambre. El representante más sobresaliente de esa línea de pensamiento es Roscher cuya primera definición de capital dice así: «Todo producto que es almacenado para la producción futura». Sin embargo, continua y establece dentro del concepto de capital dos subcategorías a las que llama «capital productivo» y «capital de uso». El incluir los bienes de capital concretos en uno u otro grupo depende de si contribuyen a producir *bienes* materiales o «a producir bienes personales o relaciones de utilidad»<sup>[34]</sup>. Por lo tanto, en la práctica, el concepto de Roscher es muy parecido al de Turgot, a pesar de que sus definiciones no se corresponden.

Voy a terminar este examen con tres interpretaciones ofrecidas por economistas contemporáneos destacados y que no encajan en los grupos mencionados hasta ahora. Merece la pena hacer mención de ellas al menos por dos razones. La primera es que se trata del fruto de muchos años de trabajo de expertos en este tema y la segunda que estos investigadores emprendieron su trabajo conscientes del caótico estado de esta cuestión e intentaron descubrir una base común que permitiera resolver las caprichosas disputas terminológicas existentes. Desafortunadamente resultó ésta, una ocasión más en la que los buscadores de una base común eligieron distintas rutas para encauzar su búsqueda.

La propuesta de Menger está basada en una investigación crítica e histórica completa y culmina en su recomendación de volver al concepto popular de capital en sentido objetivo. Fue un error por parte de la ciencia económica, dice Menger, creerse

que necesitaba, para su propio uso, fabricar un concepto de capital distinto al concepto popular. Como resultado, la ciencia económica no ha hecho otra cosa que acabar discurriendo por caminos equivocados, enredada en inconsistencias e irrelevancias. Serviría mucho mejor sus propios objetivos el razonable lenguaje del pueblo para quien el capital no es otra cosa que «las sumas de dinero empleado productivamente» o aquellos componentes de la riqueza que pueden ser expresados o calculados en términos monetarios. «El concepto objetivo de capital abarca toda la riqueza de la economía de mercado, no importa cual sea su naturaleza técnica en la medida que su valor monetario puede ser calculado; es decir puede ser expresado como una suma de dinero productivo»<sup>[35]</sup>.

Irving Fisher afirma que la razón de nuestro fracaso estriba en la errónea concepción del problema con el que nos enfrentamos. Desde los días de Adam Smith, dice Fisher, todo el que ha tratado de determinar lo que pertenecía al concepto de capital ha creído que se estaba enfrentando a un *problema de clasificación* y hacía frente a la cuestión distinguiendo en el concepto amplio de «riqueza» dos categorías. Una de ellas sería el capital, la otra lo que no es clasificable como capital. De acuerdo con Fisher este enfoque es erróneo. El capital, nos dice, incluye toda la riqueza existente sin excepción de ninguna clase. No hay una parte de la riqueza que tiene que excluirse del capital, lo único que hay que excluir del capital es la *renta*. La riqueza<sup>[36]</sup> puede ser considerada, con relación al *tiempo*, desde dos puntos de vista. Puede ser considerada en términos de *un sólo punto del tiempo* o de *un periodo de tiempo*. Desde el primer punto de vista es capital, desde el último, es renta. El capital es un *fondo*, la renta una *corriente*<sup>[37]</sup>. Sin embargo esto no agota el contraste entre estos dos conceptos porque el capital es un fondo de *riqueza* mientras que la renta es una corriente de *servicios*. Por lo tanto Fisher llega a un par de definiciones antitéticas. El capital es la existencia de riqueza que hay en un momento del tiempo, la renta es un flujo de servicios a lo largo de todo un periodo de tiempo<sup>[38]</sup>.

De todas las definiciones de capital esta es la más amplia y cubre toda suerte de bienes, bienes de producción y consumo, muebles e inmuebles, la tierra, los bienes duraderos y los no duraderos. Fisher expresamente los incluye en el concepto de riqueza y no los excluye del de capital<sup>[39]</sup>. Pero con todo lo amplio de su definición Fisher le da un sentido más extenso incluso al reconocer varios «sentidos» de la palabra capital. Y es en uno de esos sentidos de capital en los que Fisher entiende por capital no la existencia de los bienes que integran la riqueza sino el valor de esos bienes. En realidad, Fisher declara que este es el sentido que para él tiene la palabra capital, cuando no lo especifica de otra manera. A este respecto y de acuerdo con su propia manifestación está de acuerdo con J. B. Clark<sup>[40]</sup>.

Por último vamos a ocuparnos de la visión de Alfred Marshall que dedicó muchos años al estudio en profundidad de estas cuestiones y lo tuvo en cuenta en las distintas ediciones de su obra principal. El parece haber llegado a una especie de estado de resignación en este asunto. He llegado a estar plenamente convencido, nos dice, de

que cualquier diferenciación terminante entre el capital y las demás formas de riqueza encierra siempre un elemento de artificialidad. No importa que línea de demarcación se trace, siempre será verdad, de un lado, que el atributo adscrito a capital no estará presente en el mismo grado en todas las partes del capital y, de otro, que el mismo atributo estará presente de alguna manera en otras formas de riqueza. Por consiguiente, se hace necesario, en el caso de hacer diferenciaciones, hacer hincapié en las diferencias de grado. Y esto es particularmente cierto en todo intento de basar la diferenciación en aquellos atributos del capital que son más característicos, su «productividad» y su «proyección en el tiempo», criterios que no se manifiestan en el lenguaje ordinario del mundo de los negocios, de aquí que éste no pueda servir como patrón rígido para la ciencia económica. La situación para Marshall viene a ser la siguiente. Hay toda una serie de clasificaciones o diferenciaciones que, de manera más o menos exacta, pueden utilizarse para definir el capital. Cada una de ellas puede ser utilizada para ciertos fines especiales y como tal sería deseable tener nombres distintos para cada una de ellas. *Pero no hay una definición precisa y única que sea de aplicación universal. En su lugar siempre resulta necesario descansar en el contexto para aclarar ciertos elementos*<sup>[41]</sup>.

Esto constituye una especie de vía que le dispensa a Marshall mismo del deber de hacer una formulación completa y consistente del concepto de capital. Pero en el marco de todas sus reservas, Marshall ha seguido utilizando el término «capital». Está convencido de que la misma insistencia en las «diferencias de grado» que hacen imposible dar una definición universal de capital se aplican al caso de la renta. Es más, realmente el único atributo característico por el que la gente utiliza en el lenguaje ordinario la palabra capital es la relación que existe entre el capital y la obtención de renta.

Es decir, la gente entiende por capital aquella parte de su riqueza de la que espera obtener una renta. La misma amplitud o estrechez que demos al concepto de renta se aplicará pues al concepto de capital. Se trata pues de conceptos correlativos cuyo alcance varía recíprocamente. A base de analizar las interpretaciones más corrientes del concepto de renta, Marshall llega a formular otros tantos conceptos de capital. Una de las interpretaciones más comunes del concepto de renta, en el lenguaje ordinario, es aquella que considera como tal los ingresos o retribuciones percibidas en forma de dinero. Pues bien, el concepto de capital correspondiente es uno de los más habituales en la vida de los negocios, el que considera como capital de una persona aquella parte de la riqueza que dedica a la obtención de renta en forma de dinero. Marshall define este «capital comercial» de una forma más exacta diciendo que es «el agregado de todos aquellos bienes materiales que los hombres utilizan en sus negocios, sea para venderlos a cambio de dinero, sea para producir cosas que se venden a cambio de dinero» y afirma que este es el concepto que se sobrentiende en todas las discusiones sobre el capital desde una perspectiva personal<sup>[42]</sup>.

Por otra parte, cuando define el «capital social» primero excluye la tierra y otros

bienes que nos vienen dados por la naturaleza. Como consecuencia, incluye todos los bienes de los que cabe derivar una renta, entendida ésta en el sentido corriente del lenguaje vernáculo y más en concreto en el sentido que tiene en la vida ordinaria y que viene a ser el que suelen utilizar las autoridades fiscales. De acuerdo con ello el «capital social» abarca «todas las cosas que se utilizan para hacer negocios, ya sean máquinas, materias primas o bienes ya terminados, los teatros, los hoteles, las granjas, las viviendas, pero no el mobiliario y los vestidos de uso personal». Es casi seguro que los beneficios derivados de estas dos últimas categorías de bienes podrían ser computados como renta y es verdad también que hasta sería aconsejable hacerlo en el caso de un tratamiento estrictamente matemático del problema de distribución. Sin embargo, en la vida ordinaria, no es habitual considerar como renta esas dos últimas partidas. También es cierto que las autoridades fiscales, a efectos de calcular la renta, suelen tener en cuenta partidas de esta clase cuando revisten alguna importancia como es el caso de las viviendas de uso propio. Esta clase de cosas se incluyen entonces en el concepto de capital social. Pero nunca sería éste el caso del mobiliario y los vestidos<sup>[43]</sup>.

Marshall nos da un tercer concepto de capital en un sentido mucho más amplio donde incluye no solo «bienes externos» sino la «riqueza íntima o personal», entiende por ésta los poderes, capacidades o cualidades propias de la persona que le permiten mejorar su eficiencia en la vida de la industria y los negocios. Se trata de un «capital personal» que Marshall, si no lo dice expresamente, suele excluir cuando utiliza la palabra «capital». No obstante, nos dice, «en un sentido amplio de este término» no se puede censurar su inclusión y como cuestión de hecho él lo hace así en muchas ocasiones<sup>[44]</sup>.

## II

### MI PROPUESTA POSITIVA

No se puede decir, en comparación con lo que sucede en otras áreas de la teoría económica, que los economistas nos hayan procurado un lecho de rosas, por lo que hace a la unanimidad, a la hora de definir un término económico. Pero cuando la divergencia es tan amplia como en este punto de la definición de capital, hay que pensar que existe aquí algo completamente inusual. Creo que Knies supo apreciar exactamente en qué consistía esa situación inusual cuando dijo «... hay aquí implicadas más cosas que un simple conflicto de definiciones, no se trata de una disputa acerca de si una *definición* es correcta o equivocada, adecuada o extraordinariamente complicada o difícil»<sup>[45]</sup>. No es la definición lo que se disputa sino la cosa misma o mejor dicho su terminología. Las definiciones varían tanto, unas de otras, no porque aquello que se va a definir, a la luz de cada autor, aparezca de

manera muy distinta sino porque cada uno está definiendo una cosa totalmente diferente. En este proceso, como se trata de definiciones de cosas dispares las definiciones se muestran irreconciliables porque todas ellas están reclamando la aplicación de un mismo término a cosas distintas.

Es claro que aunque eso proporciona una explicación a las enormes diferencias de opinión, desafortunadamente aumenta la dificultad de ordenar estas diferencias porque en cuestiones de terminología, estrictamente hablando, no hay ni verdad ni error, de donde se deduce que realmente no existe una prueba incontrovertible y a lo más que cabe aspirar es a hablar de un grado mayor o menor de corrección y, dentro de ciertos límites, esto es siempre una cuestión muy personal. A pesar de todo, creo que es manifiesta la necesidad de zanjar esta controversia. La ciencia económica no puede asegurar eternamente a sus cultivadores la libertad de llamar con el mismo nombre a diez o doce cosas distintas. Una ciencia precisa ante todo claridad de conceptos y de lenguaje. Los economistas *tienen* que ponerse de acuerdo, lo mismo que hacen los estudiosos de las ciencias naturales descriptivas como la zoología, la botánica, la mineralogía o la geografía. Hay innumerables disputas terminológicas que han sido zanjadas y que constantemente estamos zanjando. La mayoría une y hasta los recalcitrantes se benefician de ello, de manera que todos pueden pasar entonces al segundo punto del orden del día.

¿Pero sobre cual de las numerosas interpretaciones del concepto de capital podemos esperar se consiga un acuerdo entre los imparciales? Pienso que la elección no es tan difícil como haría suponer el gran número de interpretaciones que se han venido dando hasta el momento. Bien entendido que se trata simplemente de una disputa fundamentalmente terminológica y existen pocas dudas acerca de las líneas directrices a seguir en esta clase de cuestiones. De manera que si se aplican esos principios, la gran mayoría de las definiciones que disputan entre sí tienen que ser definitivamente excluidas y quedarán solo dos o tres a elegir. Incluso dentro de este pequeño número de opciones, el peso decisivo de las consideraciones a tener en cuenta, a la hora de elegir sobre su adecuación, está distribuido de forma absolutamente desigual. Puesto que la elección ha de estar basada exclusivamente en lo apropiado de la definición, sería mucho afirmar que las balanzas se inclinarán hacia un determinado lado por razones aplastantes. Con toda probabilidad cabe esperar que, tarde o temprano, el criterio a favor de un determinado concepto no sea otro que la disposición a aceptarlo así por parte de una mayoría decisiva.

Las líneas o principios directrices me parece que son los siguientes: Para empezar, para que el concepto sea aceptable los términos de su presentación tienen que ser lógicamente impecables. Es decir no tienen que ser contradictorios en sí mismos ni ir más allá o más acá de las fronteras de delimitar la cosa que el autor de la definición trata de definir. Y, de nuevo, no se puede admitir la prodigalidad terminológica. Es decir, el término «capital» no tiene que ser malgastado como sinónimo de algún concepto que ya tiene su nombre, mientras otros conceptos

importantes a los que podría resultar apropiada la denominación «capital», languidecen en la bastardía de los sin nombre. Un tercer requisito es que el concepto, para ser aceptable, tiene que ser científicamente importante y fecundo. Un cuarto requisito, el último pero no el menor, sería que en ausencia de exigencias inexorables de carácter lógico y oportunidad, continuemos llamando capital a aquello que la costumbre popular ha venido consagrando como tal hasta ahora o para decirlo de forma lisa y llana. El mundo utiliza la frase «el problema del capital» para referirse a algunas de sus cuestiones sociales y económicas más importantes y esto es razón suficiente para tratar de utilizar el término «capital» para referirse a ellas evitando volver a bautizar el gran tema de controversia del momento, procedimiento que es a la vez enojoso y confuso.

De acuerdo con estos principios me gustaría proponer como fórmula más apropiada de ordenación de esta controversia la siguiente:

*Llamemos capital, en general, a un agregado de bienes producidos que sirven como medios de procurarnos bienes* y dentro de este concepto general establezcamos aparte un concepto más restringido de *capital social*. Podemos definir el capital social como un agregado de bienes producidos que sirven como medios de obtener bienes económicos para la sociedad. O, puesto que esa clase de obtención de bienes solo es posible mediante la producción, podemos hablar de un agregado de bienes producidos que se utilizan para producir más bienes. En resumen, para expresarnos con brevedad hablaríamos de un «agregado de bienes intermedios producidos». También podíamos utilizar un término sinónimo y hablar de «capital adquisitivo» o podíamos utilizar también un término tal vez menos apropiado pero muy utilizado en el lenguaje ordinario y hablar de «capital privado». Entonces el «capital social» puede ser conocido mediante el término conciso y bastante ajustado de «capital productivo».

El capital ya sea en sentido amplio o restringido es una categoría de bienes que tienen una gran importancia científica. Aquellos «bienes producidos que sirven para procurar bienes» poseen una importancia decisiva para la «teoría de la renta» porque constituyen el origen del interés, aunque a la vez esos «bienes intermedios» son también de igual importancia para la «teoría de la producción». La diferencia entre una producción que, por así decirlo, se limita a ir de la «mano a la boca» y otra que da un rodeo antes de «llegar a la boca» es tan fundamental que resulta extremadamente deseable un concepto especial para referirse a esta última. Incluir en el concepto de capital esos «bienes intermedios» que resultan de la aplicación de métodos de producción indirectos, en el sentido de que se produce un gran rodeo antes de que el bien final pueda ser consumido, tal vez no sea el único procedimientos posible de acuñar un término apropiado pero en cualquier caso no resulta inapropiado.

La solución que propongo es también la más conservadora. No me preocupa poner excesivo énfasis en el hecho de que esta versión permanece leal a la vieja idea

de la relación entre el «capital» y la ganancia u obtención de cosas, implícita en toda la historia de este término. En cualquier caso esta doble relación, de un lado la obtención de interés y de otro la producción de cosas, fue introducida en el concepto de capital por Adam Smith y desde entonces a nuestros días ha mantenido esta connotación en el lenguaje ordinario de la economía.

Por lo tanto tiene para nosotros la enorme ventaja de no obligarnos a arbitrar una revolución terminológica para atraer a la mayoría a favor de esta connotación. Esta mayoría —hablando en términos relativamente generales— existe ya hoy y no sería difícil hacer que la mayoría de los que mantienen, en esto, una posición imparcial pasaran a engrosar sus filas frente a cualquier otro concepto competidor, logrando así la unanimidad<sup>[46]</sup>.

Tenemos además la ventaja de evitar el trastorno que produciría nuestro tratamiento de los problemas en ambas áreas si modificáramos el término en cada una. El término acostumbrado se mantiene para el capital como «factor de producción» y como «fuente de renta». Por último, tenemos otra ventaja que, en mi opinión, no debía ser subestimada. A pesar de la diferencia intrínseca existente entre lo que es un factor de producción y lo que es una fuente de renta, nuestra versión hace innecesario construir dos conceptos que sean completamente extraños el uno respecto al otro y que no tuvieran más relación entre sí que la que pueda haber, por ejemplo, entre lámpara y lamprea. Lo inverso es lo cierto. Nuestros dos conceptos de capital guardan entre sí la suficiente relación como para albergarlos bajo el techo de una definición común y entonces asignarlos a campos separados, utilizando un concepto más amplio o restringido de capital. Hay que admitir que su relación no es estrecha y a la vista de lo que se ha dicho nunca podría serlo porque está basada en una circunstancia fortuita. La sociedad, como tal, no tiene otro medio de procurarse bienes que mediante su producción, de ahí la categoría de medios de producción producidos que es a lo que llamamos capital en sentido amplio y que constituye por tanto el capital social. Utilizo la expresión *capital social* en lugar de la de *capital nacional* porque para cualquier sociedad económica la tarea de procurarse bienes no solo proviene de la producción que se lleva a cabo dentro de sus fronteras sino de los bienes producidos fuera de ellas y que le son dados en préstamo. Cualquiera pues que desee dar un concepto de *capital nacional* tiene que hacer alguna de estas dos cosas indeseables. Tiene que tener un concepto que incluya el consumo de bienes mencionado y construir, por ese procedimiento, un concepto que carece en absoluto de interés o si se quiere limitar a la producción de bienes, tiene que construir su concepto sobre bases absolutamente independientes y abandonar cualquier apariencia de relación lógica con el otro concepto de capital, llegando así a un lamentable extremo. Nuestro *capital social* evita los dos extremos del dilema.

### III

## CRÍTICA DE LAS PROPUESTAS RIVALES

Vamos ahora a pasar revista a los conceptos de capital propuestos para determinar si alguno de ellos está mejor calificado para satisfacer las exigencias científicas.

Si hay alguno más satisfactorio me inclino a pensar que sería uno más breve y sucinto que nos presenta el capital como un «fondo nacional de subsistencia». Dicho sea de paso, este es el concepto que mejor se corresponde con el de «provisión de bienes acumulada» y que incluye todos los bienes objetivos con excepción de la tierra. En el curso de esta exégesis teórica, antes de que estemos completamente familiarizados con ella y para evitar repeticiones, nos abstendremos de referirnos a este punto. Baste decir, aquí y ahora, que el concepto de «fondo nacional de subsistencia» es otro concepto repleto de importancia científica, especialmente para aquellos problemas que implican la utilización del término «capital» con respecto al fenómeno específico de la producción «capitalista» mediante métodos indirectos o que dan un rodeo antes de procurarnos bienes finales listos para ser consumidos. Este concepto se adapta mejor que el de «bienes intermedios producidos» por el que me he inclinado. Este último incluye todos aquellos bienes que, una vez iniciado el proceso de producción, son creados en el curso de su ejecución y continúan siéndolo hasta que el proceso se completa. Pero no incluye el fondo inicial de bienes de consumo necesario para que podamos emprender cualquier proceso indirecto o que da un rodeo. Por lo tanto excluye ese eslabón inicial de la cadena que es extremadamente importante mientras que el concepto de fondo de subsistencia incluye la totalidad de los bienes que sirven de instrumento tanto para la *iniciación como para la ejecución* del proceso de producción capitalista.

A pesar de este hecho considero a este concepto, con toda la importancia que pueda tener, inferior al anterior para la teoría del capital y mis razones son las siguientes. La *primera* de ellas es la dificultad de trazar una línea de demarcación precisa entre aquellos fondos de subsistencia que promueven la consecución de bienes y aquellos otros que no tienen relación alguna con esto y que, por consiguiente, no tienen nada que ver con los problemas científicos del capital<sup>[47]</sup>. La *segunda* es que el concepto de «bienes intermedios producidos» es, después de todo, tan importante que apenas tiene valor la distinción y el prestigio conferido a este concepto de «fondo nacional de subsistencia» bajo el término de «capital». La *tercera* es mi convicción de que en esta batalla entre conceptos rivales el de «bienes intermedios producidos» es un concepto mucho más arraigado en el lenguaje popular y que disfruta de una preponderancia que resulta decisiva. El factor de producción «capital» no puede quedar innominado y por tanto la expresión «fondo nacional de subsistencia» tiene que ocupar un segundo plano<sup>[48]</sup>.

Sigamos. El concepto de capital más parecido al de «provisión de bienes» de

Turgot es el de Roscher. Aparentemente su definición es similar, en la forma, a la mía, en el sentido de que considera como capital «todo bien producido y acumulado para una ulterior producción»<sup>[49]</sup>. No obstante, cuando enumera los componentes del capital nacional, da un giro hacia la versión de Turgot en la medida que su capital incluye también las viviendas y los utensilios personales, en suma bienes de consumo directo. Roscher recorre ese camino interpretando los términos «producción» y «medios de producción» en un sentido realmente muy amplio porque considera cada satisfacción de una necesidad genuina como la producción de un bien personal<sup>[50]</sup>. Esto le pone en situación de llamar «medio de producción» a cualquier bien que satisface una necesidad, de manera que todos los bienes serían medios de producción. Cualquier persona imparcial convendría conmigo que este uso de la terminología es completamente inapropiado y constituye una eliminación completamente innecesaria de la considerable diferencia que, después de todo, existe entre la creación de medios para satisfacer necesidades y para consumirlos. Esto es conceder la marca de distinción, usualmente reservada al productor entusiasta y celoso de lo que hace, al indolente haragán que se afana sin descanso en producir bienes personales tales como la saciedad, el placer, la continua satisfacción. Además esto nos lleva a una auténtica y deplorable prodigalidad terminológica pues cuando el término «medios de producción» se transforma en un sinónimo del término «bienes» no queda nombre alguno para designar a los verdaderos medios de producción. Pero puesto que estos últimos constituyen una categoría que tiene gran importancia para el economista, éste se encuentra en la *imperiosa* necesidad de separarlos y distinguirlos de los bienes de consumo lo que precipita en la confusión y la ambigüedad a nuestra terminología.

La prueba más rotunda de lo que digo es el concepto mismo de capital que nos ofrece Roscher porque no hay dificultad alguna para entender que Roscher siente la necesidad de diferenciar, dentro del entramado de su concepto de capital, entre aquellos bienes que sirven para la producción de «bienes materiales» y aquellos que solo son fuente de «bienes personales». Lo hace de esta manera llamando a los primeros «bienes productivos» y a los otros «capitales de uso». Roscher niega naturalmente a los últimos la cualidad de medios de producción y esto solo en virtud de la misma cualidad por la que son admitidos a la categoría de capital, es decir la de ser «bienes acumulados para la producción ulterior». En segundo lugar, la palabra «productivo» hace referencia a la característica que «unifica» a todos los capitales y a la vez resulta que es también la que sirve para separar unos capitales de otros. ¿Cabe imaginar una terminología menos afortunada?<sup>[51]</sup> La definición de Roscher no es solo inapropiada sino que, en mi opinión, es lógicamente incorrecta, en el sentido de que no cubre todas aquellas cosas que el mismo Roscher trata de definir. Después de bautizar todos los bienes como medios de producción deberíamos esperar que incluyera en el capital todos los bienes excepto la tierra, pues todos parecen adaptarse bien a su definición de «productos» que son «acumulados para la producción ulterior», incluso aunque sea solo para producir bienes personales. Pero esta no es

evidentemente la intención de Roscher, tal y como se deduce de la enumeración de la sección 43. Allí contrasta el «capital de uso» y los «objetos de uso que no son capital» y resulta claro que trata de incluir en el capital solo aquellos bienes de consumo *duraderos* tales como las viviendas, aparatos y cosas así, no los bienes *perecederos* que no sean los medios de subsistencia de los trabajadores productivos.

Roscher justifica esta distinción con las siguientes palabras:

*De otra parte, la marcada línea que diferencia el capital de uso y los objetos de uso que no son capital está completamente de acuerdo con nuestra definición de capital y está basada en el hecho de que los últimos están sujetos no sólo a un consumo más rápido sino también a una destrucción que es intencional. En el caso del capital de uso, el consumo es exclusivamente el aspecto no intencional y desventajoso de la utilización.*

El único sentido en el que pueden ser interpretadas estas palabras es que la destrucción intencionada y rápida de bienes es exactamente lo contrario a su «acumulación» y por lo tanto nos está indicando la ausencia de esa cualidad que, según la definición de Roscher, necesitan mostrar los bienes perecederos para ser considerados capital. Admitamos pues esto, pero en este caso cabe preguntarse si no presentan esa misma característica defectuosa las materias primas y los materiales auxiliares de producción perecederos así como los medios de subsistencia de los trabajadores que Roscher incluye entre los componentes de su capital o si no hay también una destrucción intencional y rápida en el caso del carbón de las fundiciones, la pólvora del cazador o la dinamita del minero. ¡Usted no puede a un tiempo tener su pastel y comérselo! Una posibilidad es que el consumo intencional y rápido sea lo contrario de la acumulación y por ello descalificamos una serie de bienes como integrantes del capital pero en este caso Roscher tiene que eliminar también a los materiales de producción perecederos y a los medios de subsistencia de los trabajadores. Otra posibilidad es que el consumo intencional y rápido no descalifique y en este caso no se puede negar que los medios perecederos de «producción de bienes personales» son capital. La definición de Roscher unas veces incluye más cosas y otras menos, pero en cualquier caso no cubre nunca el conjunto de cosas que trata de abarcar cuando define el capital<sup>[52]</sup>.

La definición de capital más cercana a la de Roscher es la de Knies. También aquí se incluyen en el capital bienes de consumo y de producción y el fundamento de ello es tan interesante como teóricamente importante. No obstante me veo obligado, después de examinarlo detenidamente, a rechazarlo. Veamos en qué consiste este argumento.

Knies define el capital como «la cantidad de bienes poseídos por una economía y disponibles *en el futuro* para la satisfacción de necesidades».

Es fácil darse cuenta de que esta definición coincide con la de otro concepto fundamental y extremadamente importante salvo en una cosa, porque si omitimos las palabras «en el futuro» lo que queda son los bienes disponibles en la economía para satisfacer las necesidades y esto es lo que la mayoría de los economistas acostumbran

a llamar «riqueza». Si consideramos, como hace Knies<sup>[53]</sup>, que el término riqueza indica sólo la cantidad *neta* de bienes una vez deducidas las deudas, entonces podemos llamar a la primera cantidad de bienes, por ejemplo, «posesiones materiales brutas»<sup>[54]</sup>. En todo caso estamos tratando de una magnitud que es independiente y tiene un nombre independiente, una magnitud que no coincide con el «capital» ni lo pretende. Ahora bien, Knies desea diferenciarlas y por eso introduce las palabras «disponibles en el futuro». ¿Proporcionan realmente esas palabras la clase de distinción pretendida? Pienso que no. Al menos si las tomamos en su estricto sentido literal, porque es atributo de toda riqueza, sin excepción, la de ser utilizada para la satisfacción de necesidades futuras. Toda acumulación de riqueza tiene su fundamento en la provisión de necesidades futuras. Cada una de las partidas de mi inventario de bienes fue adquirida en algún momento del pasado para ser utilizada en el futuro. Concedo que ese futuro no ha de ser siempre remoto, quizás mañana o quizás solo unas horas pero aún así se trata siempre del futuro. Si interpretamos la palabra futuro en sentido estricto, entonces la fórmula de Knies no solo define el capital sino también la riqueza. Su concepto de capital coincide pues con el de riqueza.

Si esta hubiera sido la intención de Knies, el veredicto sería inmediato y se le encontraría convicto y confeso de prodigalidad terminológica porque sería un auténtico despilfarro conceder a un concepto, ya conocido con el nombre de «riqueza», el apelativo adicional de «capital» mientras otros agregados importantes de medios para la obtención de cosas siguen anónimos<sup>[55]</sup>.

Pero no es esto lo que se proponía Knies, pues una y otra vez declara explícitamente que su capital comprende solo una parte de los bienes. En su división del conjunto de todos los bienes separa de su capital los bienes que sirven para satisfacer la «demanda actual o corriente»<sup>[56]</sup>. Esta división evidentemente presupone que la palabra «actual» no sea utilizada de forma estrictamente literal porque si por «actual» entendiéramos estrictamente el «punto del tiempo» que separa el presente y el futuro, entonces los bienes que se consumen en ese breve instante serían un conjunto demasiado escaso en cantidad para que mereciera la pena, en base a ello, construir un concepto o una nueva clasificación científica. Si esto ha de tener alguna solidez, el término «actual» de Knies tiene que se entendido en un sentido más amplio *de periodo* de tiempo. Por supuesto esta clase de ampliación tiene que tener lugar a expensas del futuro. Será necesario entender que «actual» quiere decir además de ese instante que representa el presente absoluto, una parte mayor o menor de futuro inmediato o no muy remoto.

Ahora bien no pretendo ser tan pedante como para declarar que una desviación así del significado literal de la palabra sea inadmisible. Pero en este caso un concepto científico es forzado a aventurar su supervivencia a la tolerancia para aceptar una interpretación no muy exigente de la principal y, en realidad, única cualidad que lo caracteriza. En mi opinión, este concepto se encamina hacia el desastre,

especialmente a la vista de lo que forzó a Knies a magnificar la diferencia entre presente y futuro como una *antítesis* para impedir que se desdibujaran los perfiles de su concepto de capital y se confundieran con el de riqueza. No sería exagerado afirmar que ese contraste entre presente y futuro es vital para su concepto de capital. Sin embargo, la nitidez de ese contraste tiene que estar lo suficientemente ensombrecida para permitir que los bienes que sirven para un futuro cercano, no remoto pero que sigue siendo futuro, puedan ser clasificados como capital que no está al servicio del futuro sino al presente. ¡Verdaderamente ese aliento de vida desaparece en el mismo instante que se exhala!

Pero profundicemos un poquito más. ¿Incluso aunque convertamos el futuro en una parte del presente que alcance tiene esto, una hora, un día o algo más? ¿Tal vez el mes corriente o todo el año fiscal? Esto me parece que es importante pero Knies no se pronuncia. Si estuviéramos en su lugar consideraríamos varias posibilidades. Es claro que un periodo corto como una hora o un día no nos resuelve el problema. La cantidad de bienes que una comunidad consume en un solo día es la trescientas sesenta y cincoava parte de su renta anual y una parte insignificante de su riqueza. Nadie consideraría apropiado segregar la milésima parte de los bienes que comprenden nuestra riqueza para constituir con el resto un concepto independiente. Esto es especialmente cierto cuando además la parte segregada del cuerpo principal no está claramente diferenciada mediante líneas precisas que marquen bien el contraste. En realidad todo lo que separa una cosa de otra es una interpretación artificial del término «actual». En una palabra, un concepto de capital que incluye 99 de cada mil integrantes del concepto de riqueza coincide tanto con esta última que carece de significado.

Pero si lo que hacemos es ampliar el periodo de lo que consideramos como presente aparecen nuevas dificultades. Por ejemplo, vamos a suponer que lo que hacemos es eliminar del concepto de capital todos los bienes que se van a consumir en el mes corriente. Todo está muy bien pero es muy posible que a pesar de su pronta dedicación al consumo estos mismos bienes, entretanto, puedan ser empleados productivamente. Por ejemplo puedo tener una suma de dinero que me voy a gastar con toda seguridad el día quince del mes y prestarla a interés durante ese corto periodo y entonces surge la pregunta ¿Corresponde ese interés devengado a mi capital o no corresponde? Cualquiera que sea la contestación dada a este interrogante estamos en un aprieto. Si la contestación es afirmativa se nos puede acusar de inconsistencia porque, según nuestro criterio, la totalidad del mes corriente corresponde al mes ampliado. Si la contestación es negativa nos encontraremos primero, en una flagrante contradicción con lo que el lenguaje popular considera. En segundo lugar, nos enfrentaríamos a la monstruosa situación de negar la condición de capital a algo que indudablemente devenga interés. En tercer lugar nos estamos privando de la más firme recomendación que la versión de capital dada por Knies puede reclamar en su favor, la de lograr el acuerdo y pacificar las cosas, puesto que

Knies construye expresamente su concepto de capital para tratar de reconciliar los conceptos en disputa y reunirlos todos en uno. Se suponía que de esa manera conseguía reunir en uno, las provisiones de bienes de Turgot, el complejo de bienes instrumentales de adquisición de Smith y los bienes de uso duraderos de Hermann. Este propósito conciliatorio y con ello la *razón de ser* de toda la teoría de Knies se viene abajo, tan pronto como se niega la condición de capital a una pequeña fracción de los medios de obtención de otros bienes. ¡Y esto es así sobre todo en el caso del devengo de intereses por el dinero que es la madre de los conceptos de riqueza! [57]

Se la contemple por donde se la contemple la fórmula arbitrada por Knies no es satisfactoria [58]. Sin embargo, en el fondo, hay que admitir que encierra un significado profundo e importante y que cuando todo se hunde la causa radica puramente en lo que cabe llamar un puro defecto técnico en la concepción, porque sin duda una característica excepcionalmente importante de los bienes de capital es que se encuentran al servicio del futuro y esta circunstancia es clave a la hora de explicar los problemas más decisivos relacionados con el capital. Pero no es la característica definitiva, es común a los bienes de capital y a otros muchos que por razones importantes no pueden considerarse capital. Por esta única razón, no es una característica distintiva de la definición [59].

Irving Fisher, con el que me encuentro más de acuerdo en este punto, da un paso más que Knies. Aunque Fisher, por razones similares a las mías, considera «inoperante» la línea de demarcación trazada por Knies [60] (y también por Tuttle) entre el presente y el futuro, sin embargo sigue esa línea de pensamiento y llega, consciente y explícitamente, a la conclusión de que Knies ha declinado deliberadamente el trazar esa línea. Es decir, extiende el concepto de bienes de capital a todos los bienes económicos, sin excepción, todos los que en un momento determinado están en posesión o disponibles para el que economiza. Por lo tanto para Fisher el capital coincide exactamente con lo que él llama «la existencia de riqueza» y como resultado parece que se ve obligado a extender el alcance de su concepto mediante la «antítesis» que establece entre sus conceptos relacionados de «capital» y «renta». Puesto que, en su opinión, toda la renta consiste en prestaciones de servicio o en el lenguaje de Fisher, «servicios de riqueza» no existe un concepto antitético ajustado a este concepto de renta distinto de aquel que abarque toda clase de bienes [61].

Fisher discute esta cuestión que tenemos planteada con gran acierto y perspicacia y le considero entre los economistas que han hecho las mejores y más penetrantes contribuciones a este tema. A pesar de ello tengo que rechazar su propuesta como absolutamente inaceptable, ante todo porque viola dos de los principios más importantes que enumeré como esenciales para la formulación de una definición. Su primer pecado es caer en la prodigalidad terminológica porque la totalidad de bienes, sin distinción de ninguna clase, que la persona o la sociedad poseen en un determinado momento tienen ya un término para designarlos perfectamente acuñado,

la palabra «riqueza» (Vermögen). Es posible que para la lengua inglesa que no tiene una palabra equivalente a la alemana Vermögen, este despilfarro de términos científicos no sea tan perceptible. Y, sin embargo, en la lengua inglesa que tiene la palabra «riqueza», «propiedad» y especialmente la palabra «existencias» no debería haber necesidad alguna de añadir un término más para referirse a las posesiones materiales brutas de una persona o del conjunto de la sociedad<sup>[62]</sup>.

Mi segunda objeción a la definición de Fisher está basada en que la utilización de un concepto tan amplio del término «capital» está en patente conflicto, tanto con la arraigada utilización científica del término como con la popular. No es una cuestión de matices, es que esta expresión viola derechos importantes pues considero que la utilización del lenguaje debe estar protegida frente a las innovaciones terminológicas caprichosas, una prerrogativa que el propio Fisher reconoce en su bello y mordaz lenguaje<sup>[63]</sup>. Pienso que todas las lenguas atribuyen intereses definitivamente conflictivos a los poseedores del capital, los terratenientes y todavía más inconfundiblemente a los trabajadores y también niegan, sin ningún género de dudas, que el interés sea idéntico a la renta que deriva de la riqueza, cualquiera que sea su naturaleza y, todavía más, rechaza la idea de que es innecesario diferenciar el interés de la renta en general. Y por último tiene que destacarse que ha sido siempre costumbre del lenguaje considerar al «capital» relacionado con la producción y probablemente no sería posible ni incluso deseable abolir esta costumbre<sup>[64]</sup>. Este punto se mantiene incluso aunque tenga que admitirse que pueda deberse a un desarrollo histórico fortuito que hubiera sido diferente si no mediase en ello la intervención de Adam Smith.

Fisher, por supuesto, tiene una opinión completamente distinta por lo que se refiere a los viejos usos del lenguaje y es plenamente consciente de la aguda variación que introduce en lo que ha sido costumbre arraigada desde los días de Adam Smith, pero contraataca declarándose el más fiel guardián del lenguaje popular<sup>[65]</sup>. En mi opinión lo hace mediante una tarea de búsqueda de esos usos que es claramente insuficiente y parcial porque el lenguaje es, ante todo, una disciplina. No es ni preciso ni consistente y se inclina en todo momento por la utilización de la analogía y el lenguaje figurativo e incluso, en estos casos, no elige las palabras consistentes o requeridas. Como resultado es muy posible descubrir este o aquel otro giro del lenguaje que se acomodará a la definición propuesta. Cualquiera que se conforme con esta clase de prueba puede entresacar de nuestros hábitos lingüísticos la confirmación de un buen número de definiciones heterogéneas y contradictorias. A mi modo de ver la situación exige algo más que esto. Los usos lingüísticos tienen que ser sometidos, por así decirlo, a una contrastación cruzada. Tenemos que establecer que interpretación de una determinada expresión es suavemente invalidada a la primera ocasión y cual tiene la virtud de perdurar en todas las vicisitudes o al menos en las más importantes. Por este procedimiento se puede ver, por ejemplo, que en algunos idiomas y de manera ocasional, se utiliza el término «capital» para designar a

los propios trabajadores pero nunca se le llamará al trabajador «capitalista» y a sus salarios «interés». Esto es una clara indicación de que el espíritu del lenguaje se inclina a conferir el título de «capital», en sentido real o técnico, solo a una limitada categoría de bienes.

Incidentalmente, esta observación no se aplica solo a Fisher. En realidad nos llevaría tiempo explicar el sorprendente fenómeno de cómo toda una serie de teóricos rivales reclaman, todos a la vez, la conformidad de sus particulares interpretaciones con los usos lingüísticos. No quiero que mis lectores supongan que atribuyo este fenómeno a la tendencia existente, entre los proponentes de tantas teorías rivales, a verse traicionados en sus críticas por aquello de que siempre resulta más fácil ver la paja en el ojo ajeno que la viga en el propio. La verdad es que esta controversia se presta excepcionalmente a dejarse arrastrar por esto y la oportunidad ha sido explotada al máximo.

En mi opinión los argumentos empleados van tan lejos, a la hora de desacreditar el oportunismo terminológico de Fisher, que su proposición hubiera sido rechazada incluso si la hubiera apoyado de otra forma con argumentos intrínsecos, lógicos y potentes. Pero espero poder demostrar que las consideraciones que llevaron a Fisher a extraer sus insostenibles conclusiones no son, en sí mismas, ni excepcionales ni concluyentes. Además estoy convencido de que las deducciones que obtiene de la existencia de una «antítesis» entre «capital y renta» exceden de las que hubiera podido extraer una mente imparcial.

Para empezar, me gustaría arrancar preguntando en qué sentido resulta cierta la antítesis sobre la que se apoya Fisher. ¿Existe realmente esa antítesis de manera irrefutable? Ciertamente es así en un sentido al que Fisher se refiere una y otra vez. En efecto, el capital es una «existencia» y la renta es una «corriente o flujo». Pero esto es así para toda clase de «existencias», cualquiera que sea su extensión, y el reconocimiento de esto no garantiza ninguna conclusión acerca de cómo trazar la línea que separa una concreta existencia de bienes que entonces se singulariza aplicándola el término «capital». Y de manera especial no garantiza la conclusión de que el término capital tiene que reservarse precisamente para designar a todo el conjunto de bienes existentes en un momento determinado, cualquiera que sea su naturaleza. O por decirlo de otra forma, mientras la premisa de que el capital tiene que ser una «existencia» tiene que aceptarse y es incontestable, en modo alguno se sigue la inversa, es decir que toda «existencia» tiene que ser «capital». Y entonces Fisher, aparentemente, sigue adelante y supone que tenemos que dar por sentada una segunda antítesis, más especial y limitada, entre los conceptos de capital y renta. Parece como si no pudiéramos por menos que llegar a la conclusión de que los dos conceptos coinciden en todo, sus fronteras son contiguas en toda su extensión, de forma que allí donde encontraremos algo que pertenece al concepto de capital automáticamente encontraremos la correspondiente manifestación en el campo de la renta y *viceversa*. No creo que pueda postularse una antítesis como esa para, sobre

esta base, llegar a conclusiones referentes a la extensión del concepto de capital.

En realidad, tengo la impresión de que Fisher ha fabricado la pregunta que nosotros estamos intentando contestar. Como en el párrafo anterior, aquí de nuevo hay solo una premisa incontestable —al menos entre los escritores que pueden entender de esto— que todo lo que es capital tiene como finalidad ganar una renta, pero de esto no se deduce, como antes, que todo lo que permite ganar una renta sea capital. Existe, lógica y terminológicamente, una tercera posibilidad, que otras cosas diferentes a aquellas a las que llamamos capital sean también fuente de renta. Esta era la opinión de Adam Smith y cabe suponer que esta es la proposición bien conocida de Adam Smith a la que hay que remontar, en primer lugar, el origen de la discutida «antítesis» de Fisher<sup>[66]</sup>. Esta es también, en parte, la opinión de Alfred Marshall al que Fisher cita<sup>[67]</sup> de forma tan destacada a causa de su «énfasis» en la «antítesis» pero que, sin embargo, excluye expresamente a la tierra y los demás dones de la naturaleza del concepto de capital<sup>[68]</sup>. Y esto es también, como he tratado de probar, lo que nos revela el uso lingüístico, como cabe deducir, observando en profundidad, como funciona el lenguaje. Probablemente en todos los idiomas la renta producida por el capital se diferencia con nitidez de la renta que produce el trabajo y a su vez las dos se distinguen de la renta de la tierra. Para mí este hecho, por sí sólo, constituye la prueba clara de que nuestros hábitos del lenguaje reconocen no solo la antítesis entre el capital y la renta sino una segunda entre el capital y las otras fuentes de renta que no son capital<sup>[69]</sup>.

La antítesis que Fisher establece entre el concepto de capital y el de renta no es todavía suficiente para colocar a cualquier «existencia» de una cosa y en especial a la llamada «propiedad de consumo» en la categoría del «capital», si además no diera una interpretación del concepto de renta más amplio del aceptado por la mayoría de los economistas. Fisher considera como renta todas las «prestaciones de servicios» que derivan de los bienes<sup>[70]</sup>.

No es de mi incumbencia ampliar la discusión del concepto de capital, que ya de por sí alcanza dimensiones poco deseables, discutiendo además el concepto de renta. Se trata de una controversia que, como prueba la literatura económica, es igual de amplia, confusa y difícil como para ejercer también aquí de juez. Por lo tanto no trataré de presentar aquí un argumento documentado y me limitaré a dar mi opinión. Creo que identificar la renta con los servicios que derivan de los bienes no es ni una buena solución ni una aceptable solución a la controversia. Las dos categorías coinciden solo en parte y de ningún modo están tan cerca la una de la otra como se necesitaría para que un concepto se explicara por medio del otro. Yo mantengo la opinión de que los bienes pueden constituir también elementos integrantes de la renta y esta es una opinión que el mismo Fisher mantuvo e incluso defendió enérgicamente. Por otra parte, creo también que los servicios que derivan de los bienes pueden, bajo ciertas circunstancias, ser considerados como elementos constitutivos del capital. Vamos a considerar, como ejemplo, el caso de un empresario

de una agencia de viajes. Supongamos que no posee autobuses de línea para hacer las excursiones y se limita a alquilarlos con toda su dotación para cada viaje. Los expertos en negocios a los que Fisher recurre con tanta frecuencia<sup>[71]</sup> me asombrarían en gran medida si no estuvieran de acuerdo en computar los servicios puestos a nuestra disposición, por medio de esos contratos de alquiler, como una parte del capital del empresario<sup>[72]</sup>.

El método utilizado por Fisher para tratar nuestro tema me inclina a poner de manifiesto una idea última que sería renuente a suprimir.

Parece que en su análisis final ha actuado movido por una idea que tiene algo que ver con nuestra controversia pero que, en mi opinión, no ha sido defendida por nadie de una forma deliberada, como hace Fisher, ni sostenida con tanta intrepidez hasta sus más extremas conclusiones. Me estoy refiriendo a la idea de que los conceptos de más alcance son los más eficaces, que para evitar distinciones artificiales entre entes relacionados es forzoso ampliar el alcance de nuestros conceptos, ampliando constantemente las interpretaciones que hacemos de ellos. Como si nos «deslizáramos por un tobogán» los conceptos se desarrollan a base de ir ampliando siempre su alcance hasta que finalmente alcanzan la universalidad. «El todo es más sencillo que sus partes»<sup>[73]</sup>.

Concedo que tenemos que trabajar en la creación de conceptos amplios, pero también hay que admitir que toda clasificación en grupos dentro de un conjunto más amplio tiene que separar cosas que son similares y relacionadas. Esto es inevitable por la sencilla razón de que estamos tratando con clases dentro de un grupo. Es indudable, por ejemplo, que hay muchos puntos de contacto entre la tierra como factor natural de producción y aquellos medios de producción producidos para los que propongo reservar el término «capital». De igual manera hay una marcada consonancia entre los ingresos derivados de ambas fuentes. Hay también cierto grado de congruencia, aunque seguramente menor, entre los dos factores anteriores y el trabajo como factor personal de producción y la renta que deriva del trabajo. Por último, la clase de utilidad que producen aquellas dos clases de bienes que procuran la obtención de otros bienes se asemeja en ciertos aspectos a la clase de utilidad que proporcionan aquellos bienes que directamente satisfacen necesidades. Todas estas relaciones tienen que ser reconocidas mediante la construcción de conceptos lo bastante amplios. La cuestión que se plantea es la de si esos conceptos más amplios se han de establecer *en lugar de* los más limitados o *junto* a ellos.

Pero esta cuestión no es polémica en absoluto. Fisher mismo no evidencia disposición a promover la proposición anterior. El no deja de reconocer que los grupos más pequeños difieren unos de otros en ciertos detalles y está dispuesto a designarlos con nombres específicos<sup>[74]</sup>.

Considerado esto con absoluta sobriedad, la única cuestión que puede plantearse bajo estas condiciones es de menor importancia, se trata simplemente de una cuestión de nomenclatura. La cuestión de dar un nombre a los conceptos más amplios que se

establecen además de los más restringidos. Planteada así la cuestión se trataría de saber si la cuestión de la ampliación de los conceptos cabe extenderla a la de sus *nombres*. Es decir, se trata de saber si aquellos términos que los usos lingüísticos han consagrado para designar conceptos o grupos de ideas han de seguir aplicándose cuando estos conceptos se amplían hasta cubrir un universo de ideas mayor o si sería permisible tratar de buscar nombres para estos últimos conceptos dentro de los límites de la terminología disponible. Una vez que la naturaleza real del único punto controvertido que queda es reconocida pienso también que resultará claro que, en este *punto*, estas consideraciones son irrelevantes, puesto que los intereses científicos que han llevado a la creación de conceptos más amplios ya están satisfechos por su misma *construcción* y no por aplicar cierto *nombre*. A la inversa, el acto de privar a algún concepto más restringido de su particular *nombre*, con la correspondiente necesidad de asignarle otro en su lugar, no elimina la separación de fenómenos relacionados que es inseparable de toda construcción de conceptos más restringidos. Por supuesto, existe la cuestión puramente técnica de que nombre dar a cada uno de los conceptos más limitados y a los más amplios. Pero esta cuestión se decide en base a criterios de conveniencias y sobre todo de economía terminológica<sup>[75]</sup>.

Pienso que esta clase de consideraciones, como ya he tratado de demostrar, decidirán el tema en contra de Fisher porque la realidad es que aquellas categorías de cosas y fenómenos más amplios a los que Fisher quisiera atribuir los términos de «capital» y «renta» tienen ya atribuidos otros más apropiados como «riqueza» y «prestaciones». Como resultado e incluso si las propuestas de Fisher no presentaran otros inconvenientes, en el mejor de los casos constituirían un derroche en la distribución de apelativos sinónimos. A la vez, la parquedad de nombres para designar conceptos de alcance más limitado crearía dificultades. El mismo Fisher nos suministra un buen ejemplo porque una vez reservado el término «capital» para designar la totalidad de los bienes existentes se ve forzado a buscar nombres apropiados a conjuntos más restringidos de bienes dentro de ese total. En este caso necesita un nombre para cada *una* de aquellas categorías, en realidad para aquellas mismas categorías a las que otros acostumbran a llamar «capital», a las que necesita aplicar entonces el término distintivo de «productos». El final terminológico de las propuestas de Fisher es que acaba llamando a unos bienes «productos» para llamar a todos los productos capital<sup>[76]</sup>. Creo que ya hemos dicho bastante sobre Fisher y ahora procede pasar a otra cosa.

Las definiciones de capital debatidas hasta ahora difieren de la mía en que el concepto incluye no solo bienes o instrumentos que nos sirven para producir otros sino bienes de consumo también. Me voy a ocupar ahora de unos cuantos conceptos que coinciden con el mío en mantener que el término «capital» tiene que ser reservado para designar al complejo de *medios de obtener o procurarnos bienes* pero que difieren en lo que hace a la amplitud de este complejo.

El punto de vista más extremo incluiría aquí no solo los *medios objetivos* sino

también los personales y consideraría el *trabajo* como «capital». Los teóricos discrepan en cuanto a lo que entienden por trabajo, algunos incluyen en el capital *el servicio prestado* por el trabajador, otros su *capacidad laboral*<sup>[77]</sup> y otros hasta la persona del trabajador mismo<sup>[78]</sup>.

«A priori», no hay ninguna razón para englobar en un solo concepto a todas las cosas que permiten al hombre procurarse bienes y buscar un término para designar este concepto unificado. El término «medios de obtención de bienes» o el de «bienes productivos» o los «bienes de orden superior» de Menger ya han sido ideados. El que sea o no apropiado designar este concepto con el término capital es una cuestión completamente diferente y en mi opinión creo que debe contestarse enérgicamente en sentido negativo. En primer lugar, el término capital podría aplicarse a la totalidad de todos los bienes de producción a costa de negar este término a un grupo más pequeño de bienes de producción que también lo reclaman. Ahora bien, el concepto anterior está ya adecuadamente designado por el término indicado y el concepto rival más restringido es de gran importancia y no tiene nombre. Pero además si la cuestión estuviera abierta, la escasez de términos disponibles sería una razón decisiva para no aceptar la propuesta de utilizar el término «capital» para designar a la totalidad de los bienes de producción. Pero no es una cuestión abierta porque está juzgada ya por adelantado y el veredicto de los científicos de la economía y del hombre de la calle está implícito en el uso lingüístico. Tanto unos como otros tienen la vieja costumbre de clasificar ciertas cuestiones sociales de gran importancia bajo el rótulo de problemas del capital y cuando utilizan ese término se refieren a un concepto que no solo no incluye el trabajo sino que para ellos representa su verdadera antítesis. Capital y trabajo, capitalismo y socialismo, interés y salarios, creemos, con toda serenidad, que nadie ha tratado de hacer de estos términos inocuos sinónimos sino todo lo contrario, son la expresión más definitiva concebible de los contrastes económicos.

¿Qué conseguimos si de repente comenzamos a llamar al trabajo capital? En el mejor de los casos el resultado sería una innovación terminológica inapropiada, incluso aunque todo el mundo se acomodara unánimemente a esta nueva terminología y además fuera consciente de que se trata de eso, de un puro cambio terminológico y nada más. En este caso siempre quedaría bien claro que en ningún caso estábamos salvando el abismo que separa el trabajo de lo que llamamos capital dando a una y otra cosa el mismo nombre, de manera que los problemas sociales que derivan de ellos seguirían siendo los mismos. Como resultado no se producirá daño alguno salvo quizás el inconveniente de no disponer de un nombre específico para designar el objeto principal de nuestra investigación, pues tan pronto como el trabajo es considerado capital se tiene que acabar la antítesis social que esta palabra suscita.

He dicho que este sería el resultado menos desfavorable pero desafortunadamente también es el menos probable. Es mucho más probable que la unificación del nombre nos lleve a una confusión en la materia. No nos engañemos, nosotros los economistas

no estamos a salvo de la ilusión que pueden llegar a suscitar las etiquetas y los reclamos y somos también muy aficionados a eludir las contradicciones incómodas y los problemas difíciles. ¿Cómo no resistirse a la tentación que supone este nuevo significado del término «capital»? ¡De un plumazo y mediante la utilización de un mismo término haríamos desaparecer las diferencias, no hay dos polos opuestos sólo uno, el trabajo mismo es capital, el salario del trabajo y el interés del capital son básicamente la misma cosa! ¡Todo lo que se ha dicho hasta ahora sobre la desarmonía y el conflicto entre capital y trabajo, carece de sentido!

No se crean ustedes que estoy de broma cuando atribuyo esta clase de afirmaciones a investigadores y académicos de probada seriedad. Desafortunadamente la literatura científica ofrece numerosos ejemplos de esta clase de declaraciones y es realmente en sus escritos donde tropezamos con la desafortunada idea de rebautizar al trabajo con el término de capital.

El primero de ellos es Mc Culloch, que concibe a los trabajadores como una partida del capital fijo, una especie de máquina. Una vez demolida la muralla que separa capital y trabajo es inmediato extraer la conclusión lógica y rechazar que hay diferencia entre salarios e interés. Uno y otro son también una sola cosa. Es tan significativo como cómico que alcanzada esta conclusión el autor se siente asaltado por el problema de explicar el interés como una especie de salario o al revés, el salario como una especie de interés y resuelve este rompecabezas usando cada uno para explicar el otro. En primer lugar se extiende acerca de la tesis según la cual el interés no es más que un salario pagado por la «anterior acumulación de trabajo». Entonces da media vuelta y trata de buscar una explicación que nos aclare mejor la naturaleza de los salarios y llega a la conclusión de que se trata de una especie de interés al que se incorpora una cantidad adicional para hacer frente a la depreciación de esa máquina que llamamos hombre<sup>[79]</sup>. Ni por asomo parece darse cuenta de que con estas idas y venidas lo que hace es no explicar ninguno de los dos fenómenos.

Los absurdos de Mc Culloch fueron pronto condenados al olvido como se merecen pero si no me equivoco estamos amenazados por su resurrección bajo un nuevo disfraz. No hace mucho<sup>[80]</sup> han comenzado a aparecer ideas parecidas con una frecuencia tan sospechosa y repentina que todo parece indicar que la idea vuelve a estar en el aire, empieza a considerarse como una especie de espíritu de la época y nos amenaza con llegar a convertirse en base de un nuevo culto. De repente, nos hemos visto asaltados por una serie de prédicas casi simultáneas e idénticas de Weiss, Dargun y Ofner que nos hablan de que cada trabajador viene a representar un capital igual al coste de su formación del orden de 1.000 dólares por cada trabajador no especializado y de tres veces más para el que lo está. De acuerdo con otro método diferente el valor del capital que incorpora un trabajador se hace igual al valor capitalizado de sus ganancias netas anuales. Su salario es, en realidad, una especie de renta del capital y como la renta de cualquier capital está integrado por tres elementos: a) El costo de mantenimiento que en el caso del trabajador consistiría en

el mínimo necesario para su subsistencia, b) la amortización por desgaste constituido por una especie de prima por envejecimiento, c) el interés neto calculado al tipo de interés del mercado sobre el valor capital de esa especie de máquina que es el hombre<sup>[81]</sup>.

¡Loados sean los motivos que subyacen en esta teoría!, pero en nada nos ayuda a sacarnos de la dificultad en la que estamos sumidos y alcanzar el acuerdo y reconciliación. Entre la *ley de hierro de los salarios* que limita el horizonte de los trabajadores de este mundo sin esperanza a la mera subsistencia y los socialistas que lo atribuyen todo a los trabajadores y nada a los propietarios del capital, ésta sería una especie de solución conciliatoria a mitad de camino de las dos anteriores. Deja al propietario del capital ese interés que se le niega con pasión siempre que lo comparta con los propietarios de esa especie de capital personal o humano. Esa especie de elevación al estatuto de capitalista del trabajador se convierte en la fórmula mágica que permite alcanzar los dorados frutos de la conciliación y el humanitarismo. ¡Qué lástima que no sea más que una fórmula vacía, una fanfarronada de palabras sin significado alguno! Por supuesto, existen innegables analogías entre los activos de capital y el trabajador preparado y entrenado para la producción industrial, a costa de fondos que tienen que ser anticipados. ¿Pero hasta donde llega la analogía? Lo suficiente para poder explotarla, de vez en cuando, para hacer unas cuantas comparaciones altamente instructivas y hablar metafóricamente del trabajador, allí donde no se requiere precisión científica, como de un «capital» que muy a menudo se le llama en sentido figurado «trabajo previo» o «trabajo acumulado». Pero la analogía no implica ir al fondo del asunto y esto es lo que pasa fundamentalmente a la analogía entre los salarios y el interés.

El fenómeno de derivar un rendimiento del capital se debe a razones que son absolutamente peculiares y propias de este fenómeno y sólo excepcionalmente actúan en el caso del trabajo. Confío en poder aclarar completamente esta cuestión cuando exponga mi teoría del interés pero algo se puede decir aquí y ahora. Tratar de dar una explicación clara de los salarios basándose en el fenómeno del interés constituye un giro un tanto extraño ya que el fenómeno de los salarios es mucho más simple e inteligible. Una persona ofrece un bien valioso y que se llama trabajo y otra le da a cambio un precio. Es difícil imaginar algo más sencillo. Pero el hecho de que el capital proporcione una ganancia es mucho más complicado y la prueba está en el gran número de teorías que me he visto obligado a analizar en mi «Historia y Crítica de las Teorías del Interés» y en la ausencia de una explicación satisfactoria de la esencia de este fenómeno, a pesar de esa multiplicidad de teorías. Tratar de utilizar el sencillo procedimientos del pago de salarios para explicar un fenómeno tan intrincado y oscuro como el interés es, en verdad, algo así como hacer que un perro menee la cola. Y una prueba de ello es que muchos escritores hacen justo lo contrario, aclarar el fenómeno del interés partiendo de que se trata de algo peculiar y distinto de los salarios. Lo que para unos es un misterio, para otros es la solución. ¡Probablemente

esta agrupación a ambos lados del velo es una prueba del manto de oscuridad que ensombrece los problemas a resolver! [82].

Vamos a recapitular lo que venimos diciendo. En las condiciones más favorables la inclusión del trabajo en el capital es una medida inoportuna. Bajo condiciones desfavorables que desafortunadamente son las que se dan realmente es desastroso y solo puede servir para perpetuar la actual confusión terminológica, abrir una puerta a analogías engañosas y oscurecer problemas que son a la vez los más difíciles e importantes de los que enfrenta la economía moderna. Por lo tanto la conclusión parece clara, no podemos incluir los medios personales de procurarnos cosas en el concepto de capital [83].

El paso siguiente en esta controversia nos lleva a la cuestión de si el capital incluye solo aquellos bienes de producción que *son el producto de nuestro trabajo* y constituyen una especie de «acumulación o almacenamiento de trabajo previo» o también está incluida aquí la *tierra*. En ambos casos la pretensión está basada en la importancia y significación que el término de capital atribuye. Como opuesto al trabajo, la tierra tiene mucho de común con los medios de producción obtenidos a partir de la naturaleza como tal y por consiguiente existen buenas razones para arbitrar un término que los englobe a los dos. De igual forma las rentas derivadas de ambas clases de medios de producción tienen muchas características esenciales de igual naturaleza lo que es un elemento más a favor de combinarlos en un concepto único.

Por otra parte la tierra y los demás bienes de capital en muchos aspectos siguen caminos distintos. La primera es inamovible, los últimos en su mayoría son móviles, la primera nos viene dada por la naturaleza, los últimos son un producto de nuestro trabajo, la primera no se puede aumentar, los últimos si, el terrateniente ocupa una posición social y económica que difiere esencialmente de la del capitalista, la propiedad privada de los bienes inmuebles viene justificada sobre bases radicalmente distintas de aquellas que justifican la propiedad de los bienes muebles, la tierra constituye la base esencial de la producción agrícola que se distingue por toda una serie de características peculiares; la renta de la tierra, a pesar de que presenta muchas características que son comunes con la de los bienes muebles, está sujeta a leyes que no se aplican a éstos últimos; especialmente la renta de la tierra se eleva cuando la economía crece y se desarrolla y los intereses descienden. Todas estas consideraciones y más que podrían hacerse aconsejan separar la tierra del resto de la riqueza productiva [84].

Las razones a favor y en contra parecen estar equilibradas en cuanto a importancia y significación. Si toda nuestra controversia dependiera *exclusivamente* de esas cualidades podíamos inclinamos por cualquier solución. Pero si continuamos nuestro análisis, a la luz de los criterios terminológicos establecidos antes, encontramos que el complejo de medios de producción producidos tiene una ventaja destacada. Lo primero es la economía de términos. Si llamamos capital a todos los

medios materiales de obtener cosas entonces los conceptos rivales más limitados quedan sin nombre así como la parte de la renta que deriva de ellos, a pesar de la importancia que los dos tienen. Una vez que hemos dado los nombres de «capital» y «renta del capital» a alguna otra cosa, nos quedamos sin una designación apropiada para el agregado de los medios de producción producidos y para la renta que producen. Por otra parte podemos evitar la dificultad que esto implica asignando el término de capital a esos medios que hemos producido y que nos sirven para procurarnos cosas. El agregado de todos los medios de procurarnos cosas se puede entonces llamar simplemente «riqueza adquisitiva» y toda la renta derivada de ella, siguiendo el ejemplo de la *Renta* de Rodbertus, puede ser llamada «interés». Entonces diferenciaremos el «interés de la tierra» y el «interés del capital».

Los medios de adquisición producidos tienen un sólido argumento a su favor en el uso lingüístico. Tanto el lenguaje popular como el de la ciencia económica nos muestran que la tierra no solo no está incluida en el significado de la palabra capital sino separada de ella. El lenguaje distingue claramente entre los terratenientes y los capitalistas. Una nación en la que abundan las tierras fértiles no se dice por ello que es «rica en capital». La renta de la tierra nunca fue llamada interés en el lenguaje vernáculo y solo una minoría de científicos lo han hecho así. Y lo más importante de todo, cuando se discuten los grandes problemas sociales, la propiedad de la tierra y la propiedad del capital son atacados y defendidos desde dos frentes distintos. Resumiendo todo lo dicho, cabe decir que no hay pruebas irrefutables que permitan dejar establecida esta cuestión de una vez por todas. Pero por lo mismo estamos obligados a reconocer que hay muchas razones para incluir en el concepto de capital los medios de adquisición producidos y excluir la tierra<sup>[85]</sup>.

Hay, por último, unas cuantas teorías que proponen restringir el concepto de capital en el seno de fronteras más estrechas pero que puede ser definitivamente rechazadas. A este grupo pertenece la versión de Kleinwächter que propone distinguir entre materiales e instrumentos de producción y computar solo estos últimos como capital. La razón que aduce es que solo los instrumentos de producción cooperan de manera activa en la producción mientras que no se puede decir esto de los materiales de producción que son puramente pasivos<sup>[86]</sup>. Pero incluso esta suposición es incorrecta. Los materiales de producción no son una simple «masa plástica y muerta». En virtud de sus características naturales participan en el proceso de producción, contribuyendo tal vez de una forma menos visible pero esencialmente activa. El mismo Kleinwächter admite que esta teoría<sup>[87]</sup> es inexacta desde el punto de vista físico. Pero puesto que se trata de una cuestión teórica, campo en el que la economía tiene que limitarse a corroborar lo que la ciencia física le dice, su teoría tiene que declararse inexacta también desde el punto de vista del economista.

Como para Marx solo aquellos medios de producción que se encuentran en manos de quienes no son trabajadores se consideran «capital» y ese capital es un medio de explotación de los trabajadores se puede decir que capital es sinónimo de «medios de

explotación». La distinción sería correcta si lo fuera la tesis de la explotación pero he demostrado ya<sup>[88]</sup> que su teoría es insostenible y por lo tanto también lo es la clasificación del capital basada en ella.

Para Jevons el auténtico capital consiste en la suma de todos aquellos artículos requeridos para mantener a los trabajadores de cualquier clase implicados en la producción; es decir su «salario, transitoriamente en forma de dinero o de alimentos y bienes requeridos para vivir». Si esto fuera verdad, la riqueza en capital de un país estaría en proporción a la altura de sus salarios y lo barato de sus medios de subsistencia<sup>[89]</sup>. Una tribu de salvajes en el área tropical sin industria, maquinaria, fábricas o ferrocarriles tendría un elevado capital a la vista de que el clima del trópico suministra casi sin «esfuerzo» alguno todo lo necesario para sobrevivir. Aparentemente Jevons tenía «in mente» una idea que era correcta pero que expresó en forma poco apropiada. Confundía lo que se precisa para la formación del capital con el mismo capital. No es posible abordar métodos de producción que consumen tiempo y dan largos rodeos; es decir métodos capitalistas de producción si previamente no tenemos los medios de subsistencia que nos permitan salvar el intervalo de tiempo que transcurre hasta que la producción se ha completado. Pero esto no significa que esos medios de subsistencia sean capital. El capital no llega a existir hasta que uno se mete en procesos de producción más productivos que lo hacen posible, hasta que uno construye las máquinas, las herramientas, los ferrocarriles, las fábricas, las materias primas y así sucesivamente. Pero si los trabajadores continuaran consumiendo solo aquellos medios de subsistencia que pueden procurarse a base de utilizar sus manos y llevárselas a la boca, entonces por muy abundantes que esos medios fueran evidentemente seguiríamos estando en una economía «no capitalista»<sup>[90]</sup>.

Una propuesta de Landry me impresiona de manera singular por su falta de mérito. La limitación del concepto de capital a la categoría de los bienes perecederos me da la impresión de ser un puro capricho. Excluir de manera explícita aquellos medios auxiliares de la producción<sup>[91]</sup>, en oposición a la costumbre tradicional en su manifestación más clara, es eso, un capricho. ¡Pero el aspecto más desafortunado de todo esto, creo yo, es que abre las puertas para dar entrada en el concepto de capital a bienes que nunca llegarán a existir porque renunciamos a producirlos! Esta inclusión de bienes imaginarios confiere a todo su concepto de capital un aspecto insustancial y nebuloso que lo hace especialmente inapropiado. El trabajo de Landry en su conjunto es meritorio y perspicaz. En mi opinión su mayor debilidad, lo que lo hace inútil, es precisamente esta característica.

La propuesta de Menger tiene que ser valorada con cuidado. Realmente constituye una solución de una pasmosa simplicidad y resulta difícil no sucumbir a sus ventajas extremadamente tentadoras, si resultara que la idea que sobrevive en el lenguaje vernáculo es, al mismo tiempo, la que mejor se adapta a las necesidades del economista o este la encontrara tolerablemente útil. Un análisis detenido y cuidadoso

de la situación me lleva una vez más a una situación que desafortunadamente no produce este resultado.

Vaya por delante que Menger ha mostrado realmente una gran pericia y un fino juicio a la hora de determinar lo que el lenguaje popular considera es la característica esencial de lo que se esconde bajo el término de «capital» y lamento que salvo unas pocas reservas que formarán parte de mi discusión del tema, él las ha explicado en forma esencialmente exacta. Es verdad que en el lenguaje del pueblo y con las excepciones anteriores, el término capital se aplica a los bienes que producen renta en dinero o que puede expresarse en términos de dinero. Ahora bien, la representación en términos de dinero es un puro asunto subjetivo dependiente de impresiones y motivos subjetivos casuales. Dos artículos que integran la riqueza pueden ser objetivamente idénticos en clase y en la manera de utilizarlos y su valoración subjetiva en términos monetarios diferir en tanto como los polos. Un terreno propiedad de una sociedad anónima y que tiene un cierto valor atribuido en el balance está expresado en forma monetaria y es contado como parte del capital de la sociedad. Si el mismo terreno ha sido adquirido por una persona individual, la necesidad de reunir el dinero para adquirirlo le llevará probablemente a pensar en ello en los mismos términos. Pero si, por el contrario, la propiedad ha sido transmitida por herencia, a lo largo de toda una serie de antepasados sin interrupción y no se ha planteado la cuestión de venderla o comprarla en todo ese tiempo, probablemente no se pensará en ella en términos de dinero. El propietario heredero se sentirá no como un capitalista sino como un «terrateniente». Si alguna circunstancia especial produce otro resultado surgiría la excepción. Por ejemplo, podría haber sido necesario hacer una valoración con objeto de proceder a la partición de la herencia o su propietario ha podido recibir una oferta por su tierra. Estos sucesos —recordando siempre que las reacciones subjetivas pueden variar ampliamente— podrían afectar a los recuerdos y a la forma de concebir del propietario acerca de su tierra que él asocia regularmente con su valor monetario o con la renta anual que le produce, como porcentaje de su valor capitalizado. En resumen, el concepto popular, la costumbre vernácula varía con cada una de las personalidades cambiantes. La costumbre popular no asigna el término capital a una categoría singular de bienes marcada por alguna característica objetiva individual sino que se mueve de un lado para otro atropelladamente y hace su clasificación sobre algún factor puramente interno que no da indicación externa alguna de su presencia y es tan impredecible a la hora de hacer aparición como lo son todas las manifestaciones de la imaginación humana<sup>[92]</sup>.

La cuestión que surge ahora es que interés tiene la teoría económica en un concepto erigido sobre un fundamento tan efímero. Mi contestación es que ninguno en absoluto, enfrentado con la tarea de explicar los problemas que aún nos están esperando, en los campos de la teoría de la producción y distribución. Si esta tarea va a ser llevada a cabo presumiblemente será necesario reunir y segregar distintas clases de bienes con arreglo a alguna clase de criterio. Pero este criterio no podrá ser si el

propietario imagina o no su bien en forma de una suma de dinero, cualquiera que sea la imagen mental o lo que nos diga su libro mayor. El problema de la renta derivada del «capital» no está limitado a la riqueza adquisitiva que es concebida en términos monetarios. Sin duda, la renta de una explotación agrícola o la de una fábrica derivará por idénticas razones y en la misma cuantía, tanto si su propietario la contempla o no, en tantos dólares y centavos. Lo mismo es cierto cuando investigamos la cuestión de la función del capital en materia de economía nacional. Seguramente nadie sostendrá que la producción de una nación se verá afectada en una dirección cuando los propietarios de una factoría de automóviles o de una plantación de algodón calculan su valor en términos monetarios y en una dirección diferente cuando se forman otra imagen. Al contrario, es absolutamente evidente que cualquiera que sean los principios formulados respecto a la producción de la economía nacional ésta no se aplicará solo a la riqueza productiva representada en términos de dinero. Es más, creo importante que la costumbre popular tampoco establece esta clase de límites. Incluso fuera de los círculos de los economistas profesionales, prácticamente todo el mundo sabe que la posesión de capital abundante es una condición para el progreso y la productividad de una nación. Si preguntáramos a las gentes qué consideran como «capital», por lo general expresarían una combinación de ideas y solo unos pocos se mostrarían adheridos a la cruda versión mercantilista del capital como «dinero efectivo». Todos los que hayan progresado en esta clase de temas más allá de aquel primitivo estado se referirán a alguna categoría real de bienes materiales y realmente no distinguirán entre bienes que se computan en términos monetarios y otros que no lo son. Cuando un profano habla del aumento del capital de una nación ciertamente no está pensando en el simple incremento numérico de un balance en términos monetarios. Aunque si se hiciera ese balance el aumento del capital tendría, en efecto, su correspondiente reflejo numérico, nuestro personaje seguramente pensará en términos de aumento de la riqueza adquisitiva real o de ciertas categorías de bienes incluidos en ella. Y ciertamente no medirá el aumento de capital de acuerdo con el criterio de si esos aumentos de riqueza se traducen o no, por sus propietarios, a dólares y centavos.

Por esta razón considero que el concepto popular de capital que Menger conservaría como concepto científico responde solo a un estado de desarrollo concreto y la imaginación y el lenguaje de cada día ha superado ya ese estado, aproximándose cada vez más a un punto en el que el término capital se aplica a una categoría determinada de bienes distinguida por características objetivas, según una tradición que data de los tiempos de Adam Smith y a la que los economistas han venido adaptándose. Estoy convencido que sólo esta clase de distinción puede ser de alguna utilidad para la ciencia económica. Por esta razón me inclino a creer que la ciencia económica no dará ese paso atrás que propone Menger a una fase de transición en el uso vernáculo del término capital que puede considerarse ya superada<sup>[93]</sup>.

Marshall se encuentra a mitad de camino de Menger y Fisher, en la medida que sus propuestas se refieren al «capital individual» o «capital de los negocios». El participa de la concepción de Fisher según la cual la idea de capital depende de la idea o concepto de renta y de la de Menger de apoyarse en el lenguaje mercantil de todos los días para caracterizarlo. Como ya he dicho lo que pienso, tanto de la concepción de Fisher como de la de Menger, me limitaré a añadir aquí que el grupo de bienes de los que cabe esperar una renta en forma de dinero no constituye una categoría interesante e intrínsecamente coherente. Al menos no suficiente como para merecer una terminología científica especial que permita exaltarlos, en exclusiva, con el codiciado término de «capital».

No creo tampoco que existan fundamentos apropiados para la distinción de la categoría de bienes que propone designar Marshall con el término de «capital social». Marshall computa como renta no solo los bienes nuevos que nos procuramos en el proceso de producción sino también los servicios que derivan sus propietarios de la utilización de los bienes de consumo duradero. Como resultado y a consecuencia del paralelismo que se establece, con un énfasis especial, entre la renta y el capital, se ve obligado a incluir en su «capital social» no solo bienes de producción sino también todos los bienes de consumo duraderos utilizados por sus propietarios. Sin embargo, no lleva este principio hasta sus últimas consecuencias, solo lo hace en parte incluyendo las viviendas ocupadas por sus propietarios pero no el mobiliario, los utensilios de cocina, vestidos, etc. Lo hace así porque considera que es práctica común que coincide, además, con la de las autoridades fiscales, a la hora de definir lo que constituye el patrimonio «productor de renta». Entiendo que, desde el punto de vista de las leyes fiscales y de aquellos que las administran, es justificable trazar esas líneas de separación, incluyendo aquellas *unidades concretas* de la propiedad que proporcionan una considerable utilidad y que pueden ser fácilmente valoradas por los recaudadores de tributos y dejando a un lado las propiedades que no reúnen esas cualidades. Pero este punto de vista es claramente inapropiado en el caso del «capital social» porque ésta no es una cuestión de unidades patrimoniales concretas y de patrimonios personales sino de agregados de personas y de propiedades. Dejar a un lado grandes cantidades de bienes simplemente porque se trata de unidades que a escala personal son insignificantes podía ser concebible a la hora de formular un concepto de patrimonio individual pero es inapropiado a la hora de formular un concepto agregado como el de «capital social». En conexión con esto ya he indicado que la totalidad del mobiliario y el vestido utilizado por sus propietarios, a escala nacional, excede con mucho en valor e importancia a la parte de la riqueza nacional representada por las viviendas ocupadas por sus propietarios<sup>[94]</sup>.

En general, esta línea de demarcación que incluye las viviendas ocupadas por sus propietarios conduce a Marshall hacia un concepto de capital que es ligeramente más amplio que el de sus rivales. Pero se trata también de un concepto que caprichosamente es mucho más limitado y menos sugestivo y productivo para la ciencia

económica. Para el estudio de la producción no sirve de nada. Para el estudio de la distribución de la renta me parece que sería más ventajoso modificar el concepto de Marshall en alguna de estas dos direcciones o bien excluyendo los servicios mencionados antes o bien ampliando esta categoría para dar entrada a otros bienes de consumo utilizados por sus propietarios. Pero no creo que exista en la teoría económica ningún campo de investigación importante que coincida con los límites particulares del concepto de capital de Marshall. Soy consciente de que la posición de Marshall viene caracterizada por lo que cabría llamar una especie de actitud de resignación al reconocer que no existe una clasificación única de bienes que sirva simultáneamente a todos los objetivos deseables y, en concreto, es imposible ser consistente y al mismo tiempo seguir siendo completamente fiel al uso vernáculo. Consideraciones con éstas le han llevado a tomarse cierto grado de libertad a la hora de otorgar la denominación de capital por razones de mero oportunismo<sup>[95]</sup>. Pero precisamente porque me doy cuenta de todo eso creo que la elección de Marshall debería haber recaído en una categoría de bienes que cumpliera mejor dos requerimientos. Debería haber hecho más para explicar las razones de un sistema apropiado de nomenclatura y debería haber proporcionado algo que prometiera ser más fértil para la investigación económica<sup>[96]</sup>.

No puedo dejar pasar la oportunidad para hacer una última observación referente a los términos «individual» y «social» de Marshall. Al aplicarlos a las dos variantes del concepto de capital que él mismo diferencia, parece haber empleado estos calificativos de la forma menos afortunada y poco diferenciadora posible. Su «capital social» en realidad es el fruto de una concepción de la economía que es típicamente individual. En términos de la propia explicación que nos da Marshall su capital social se obtiene agregando todos aquellos bienes de los que las personas derivan una renta, entendiendo por renta lo que las leyes fiscales entienden. La razón que lleva a Marshall a excluir el mobiliario y los vestidos, como hemos visto, no está dictada por consideraciones referidas a la nación en su conjunto ni es compatible con ellas. En realidad, el «capital social» de Marshall no está muy alejado de lo que la mayoría de los escritores llaman «capital individual» o «capital privado». Contempla el capital como un factor de distribución, un factor que, como fuente personal de renta, juega una parte en la adquisición de pequeñas partes de la producción nacional que benefician a personas definidas<sup>[97]</sup>. Pero es costumbre aplicar el nombre «capital social» a un concepto de capital que es aplicable al estudio de la producción y el de «capital individual o personal» al concepto aplicable al estudio de la distribución. Pero en la clasificación de Marshall el concepto genuino de «capital social», relacionado con el problema de la producción, sencillamente no está representado de forma alguna.

Y por último, nos resta considerar aquellas concepciones del capital que lo configuran no como un complejo de bienes sino como una magnitud abstracta que se cierne sobre todos los bienes, como la suma de valor de Kühnast o el poder circulante

de Mc Leod. Ya he dicho en otro lugar que tengo una opinión, en general, bastante pobre de todas aquellas construcciones que inmaterializan conceptos económicos básicos<sup>[98]</sup>. Por lo regular se trata de fórmulas para escapar a las dificultades que un teórico concreto no es capaz de resolver. Si algún concepto poco refinado, pero conforme con la realidad, se resiste a ser explicado, entonces el teórico dispone inmediatamente su desmaterialización. De esta forma se desembaraza de su tosquedad y resistencia pero sacrifica también su verdad y rigor. En definitiva se convierte en palabrería y engendra palabrería. Esto es lo que ha sucedido aquí. ¡Supongamos que cogemos a los defensores de estas dos definiciones de capital y les preguntamos si su suma de valor o su poder de circulación pueden, en serio, moler el grano, hilar, arar la tierra o transportar cargas! Si les preguntáramos, por su honor, si es que esos actos no son ejecutados por plebeyos bienes materiales como los molinos, los telares, los arados o las locomotoras, sospecho que se verían en un penoso aprieto porque no podrían negar que el término de «capital», a pesar de todo, siempre ha sugerido la idea de algo que ayuda al hombre en sus tareas productivas y esto no parece ajustarse demasiado bien a esas elegantes definiciones abstractas de «suma de valor» o «poder circulante».

Una característica importante de esta clase de definiciones de capital es que su origen puede ser rastreado hasta la forma poco correcta en que se expresó un escritor bastante poco riguroso llamado J. B. Say, que comienza utilizando el término «capital» para referirse correctamente a ciertos *productos del trabajo* que sirven como instrumentos en ulteriores producciones y cita como ejemplos semillas, colorantes, algodón, herramientas, máquinas, construcciones, animales... etc. y al *valor* combinado de todos estos productos lo llama valor capital. Más adelante hace la observación de que el valor capital puede adoptar formas muy variadas, como monedas, casas, utensilios, mercancías, etc. y esto le lleva a «llamar a este *valor* con el término *capital* contenido en aquellos objetos que son utilizados en la actividad productiva cualquiera que sean esos objetos»<sup>[99]</sup>. ¡De esta insignificante y contradictoria expresión dedujeron sus seguidores los materiales para una teoría seria!<sup>[100]</sup>

El concepto de «capital auténtico» de J. B. Clark conduce a aberraciones más sutiles y engañosas y por eso mismo más peligrosas. Este concepto de «capital auténtico» de Clark es mucho más esencial a la estructura científica ideal construida por este brillante y original investigador que lo que sucede de ordinario con un concepto auxiliar. Es como la columna que sostiene todo el edificio y los numerosos miembros subsidiarios que se ensamblan unos a otros, se sostienen recíprocamente entre ellos y se apoyan en ella. Una valoración que hiciera justicia a todo el cuidadoso trabajo que este autor ha desarrollado para reunir todos los elementos de su estructura tendría que analizar todas sus ramificaciones y no puedo hacer esto en un espacio reducido. En otros trabajos<sup>[101]</sup> he tratado con todo cuidado de hacerle justicia porque estaba convencido de que este sistema, presentado brillantemente,

tenía una gran importancia para el desarrollo saludable de la teoría del capital. Confieso, con toda libertad, que también alberga no pocos peligros para su desenvolvimiento. En esta ocasión me tengo que limitar a una breve catalogación de mi más importante adversario crítico. El lector que esté interesado en esta materia y quiera formarse un juicio más fundado de mis objeciones puede acudir a la discusión que llevé a cabo en otro lugar. Sería de gran interés, pues mi insigne adversario había tenido la oportunidad de expresarse en repetidas ocasiones y con detalle.

Desapruebo las tesis de Clark fundamentalmente por lo siguiente: A pesar de los numerosos párrafos dedicados a esta materia echo de menos una explicación, precisa y libre de contradicciones, precisamente de lo que se supone realmente que es el «capital». Si se supone que no es una pura abstracción sino algo que posee existencia real y material, si se supone que hay alguna otra cosa diferente a los bienes de capital que lo integran. En algunas ocasiones parece inclinarse por un capital consistente en bienes de capital que tienen una existencia objetiva, en otras parece concebir el capital como una pura abstracción<sup>[102]</sup>. Ahora bien, de acuerdo con afirmaciones inequívocas de Clark, se supone que el capital es algo distinto de estas dos cosas y sin embargo soy incapaz de encontrar algo objetivo que cubra esa tercera posibilidad. Soy incapaz de descubrir en el mundo real algo como esa tercera posibilidad y por consiguiente me inclino a creer se vio obligado a suponer que existía a causa de su dialéctica engañosa, una especie de encarnación retórica de abstracciones puras. Esta creencia respecto a su origen parece confirmada por las versiones originales de la doctrina de Clark que presenta pruebas numerosas del carácter abstracto de su «capital»<sup>[103]</sup>.

Mi opinión es que cuando se hace el supuesto de que el «capital» produce algo concreto es inútil tratar de explicar esto mediante algo que no sea el resultado de la acción de determinados bienes de capital porque esto significa trasladar la discusión desde el campo o los dominios de la ciencia exacta al campo de la especulación mística, eliminando así toda posibilidad de establecer puntos de contacto entre la teoría económica y cualquiera de sus ciencias hermanas «próximas» que puedan prestar apoyo a la explicación.

Por último, creo que puedo citar varios puntos importantes de su teoría del capital, donde Clark ha sido víctima de las tentaciones que él mismo ha creado y que deben su atractivo al hecho de que su concepto de capital da la espalda a una sensata realidad. Digo esto a pesar de la elevada consideración que me merece la precisión científica de Clark y su gran talento para la investigación. Me parece que trata problemas importantes mediante explicaciones incorrectas que no están de acuerdo con la forma en la que funcionan realmente los bienes de capital. Todo se basa en su misterioso «capital auténtico» y su evidente consistencia lógica se alcanza solamente a costa de toda una dialéctica de idas y venidas. Toda esta clase de repliegues hay que atribuirlos a la dudosa relación entre su «capital auténtico» y los bienes de capital en los que se supone consiste, a pesar de las diferencias de naturaleza que Clark

resueltamente afirma que existen entre ellos<sup>[104]</sup>.

Estas últimas diferencias de opinión entre Clark y yo tendrán que esperar a ser resueltas por la opinión científica contemporánea. Sin deseo alguno de adelantar el veredicto me gustaría recordar algo que está dentro de lo que acepta la ortodoxia en teoría económica y lo hago a causa de una sorprendente característica de todos aquellos economistas contemporáneos que fraternizan con las posiciones de Clark en la teoría del capital. Tengo que admitir que, para mi asombro, su concepto de capital ha ido ganando adeptos. Pero curiosamente ninguno de los numerosos profesores que se han declarado de acuerdo con Clark o que han cantado sus logros científicos, en lo que se me alcanza, han sentido la necesidad de establecer, de manera clara y sin lugar a dudas, exactamente en qué están de acuerdo con esa teoría. Simplemente manifiestan estar de acuerdo con el «concepto-valor del capital» término acuñado para designar técnicamente el concepto de Clark<sup>[105]</sup>. ¿Significa esto que están convencidos que el capital es una suma de valores en lugar de un agregado de bienes? Si éste es el significado de su expresión «valor no cosas» están adoptando una posición no muy diferente a la de Hermann, Say, Me Leod o Kühnast, a las que me referí antes. Si no es éste el significado, nos preguntaríamos si es que están tratando de eludir la secuencia lógica que les llevaría a esa posición extrema siguiendo exactamente el mismo curso que llevó a Clark a su retractación. ¿Están dispuestos a adoptar, sin dudarlo y hasta el último detalle, el mismo proceso de razonamiento empleado por Clark? Esta fue la línea de pensamiento que le permitió llamar a su capital no solo «masa de cosas» sino también «valor incorporado en cosas» para describirlo como algo distinto a los bienes de capital concretos y a la vez «una misma cosa literal y material». ¿Acaso piensan, quienes se encuentran como en su casa, dentro de esta atmósfera ideal que no necesitan aclarar las cosas? ¿Es que son capaces de prescindir de toda clase de confirmación de esta teoría? ¿Están seguros de que este complejo de opiniones y declaraciones no exige aclarar las cosas?

De manera muy especial tengo que lamentar que esta clase de deficiencia no sea exteriorizada por Irving Fisher que entre todos debería haber «oído la llamada». El curso que él sigue no coincide en todo con el de Clark, no obstante ciertamente presentaba muchas oportunidades que exigen esa clase de clarificación. Es como si le hubiera resultado imposible hacer frente al reto implícito que supone el hacer mención expresa del «concepto-valor del capital» y de las opiniones de Clark en el gran número de trabajos dedicados por entero a examinar el concepto de capital y sus distintos «sentidos». En general, dejó pasar todas estas oportunidades para decir lo más mínimo sobre este particular. En efecto, me temo que la naturaleza oscura y frecuentemente inconsistente de sus propias manifestaciones haya servido para intensificar la confusión y aumentar las equivocaciones que prevalecen en la teoría de Clark. Estoy seguro de que mi llamada de alerta servirá para alentar la discusión entre mis colegas americanos y resolver el enredo. Si de alguna manera quiero que esto les pueda servir tengo que presentar mis propias observaciones críticas en los términos

más sencillos.

El punto de partida de Irving Fisher es su declaración de que el capital, en uno de los sentidos que admite, representa un número de *cosas* muy diversas.

Este es su capital en el sentido de «cantidad de riqueza existente en un momento del tiempo». Pero esta «colección» de bienes heterogéneos no puede, dice Fisher, ser agregada como tal, no puede ser combinada en una suma. Para hacer esto posible es necesario reducir los componentes individuales a una masa homogénea y esto puede hacerse acudiendo al valor de esas cosas, en lugar de a su cantidad y calidad. En la página 66 de su obra *The Nature of Capital* figura este pasaje que voy a reproducir, palabra por palabra, marcando las que considero más significativas:

*Y ese valor de toda existencia de riqueza es llamado también «capital». Para diferenciar estos dos sentidos de capital, llamaremos a una existencia, reserva o acumulación de instrumentos de riqueza existentes, donde cada instrumento es medido en sus propias unidades, con el término instrumentos de capital o riqueza capital y al valor de esa existencia cuando cada uno de los instrumentos se miden en una unidad común, lo llamaremos valor-capital. De igual forma, la cuantía de derechos de propiedad que existen en un momento determinado se le llama propiedad-capital y a su valor, valor-capital. Tenemos pues una antítesis definida entre bienes-capital y valor-capital. Los bienes-capital se miden en las unidades apropiadas a cada uno de los distintos bienes, como por ejemplo, quintales de trigo, litros de aceite, hectáreas de tierra, número de acciones, y el valor-capital se mide de manera uniforme para todos, en dólares o en otra unidad de valor apropiada. El término escueto de capital se aplica como una expresión abreviada tanto de los bienes-capital como al valor-capital. Los hombres de negocios utilizan el término capital en el sentido de valor-capital y a partir de aquí y a menos que se indique otra cosa el término capital se entenderá en este sentido. Al adoptar esta terminología coincidimos con los profesores Clark, Fetter, Tuttle y otros a los que nos referimos en el capítulo anterior.*

¿A qué opinión realmente se adscribe aquí Fisher? La experiencia nos dice que en un caso así las equivocaciones son posibles y no se puede negar que el mismo Fisher ha evidenciado los gérmenes de estos errores en las afirmaciones que hace. Si la opinión real de Fisher está en todo momento en acuerdo literal con la afirmación de que el valor de una existencia, reserva, o acumulación de bienes de capital es llamada «valor-capital», entonces Fisher no va más allá de una manifestación inocua y a la que no cabe formular reproches. Se trata de una afirmación que estoy dispuesto a suscribir cuantas veces haga falta pero que me parece no tiene nada que ver con la opinión de Clark. Fisher está llamando simplemente valor a una cosa que lo es. Esto es algo aceptado por cualquiera que, como yo mismo, identifica el «capital» con los «bienes de capital» y que por hacerlo así es atacado por Clark. El objeto existente son los bienes de capital que tienen un valor y a ese valor se le llama «valor-capital». En este sentido cada fábrica, apartamento, cada derecho a una renta tiene su «valor-capital» de igual forma que cada bien económico tiene su «valor del bien». Hasta aquí estamos situados sobre una base que es incontestable y, con toda certeza, en el lado de acá de la línea de demarcación que nos contrapone o separa de las doctrinas específicas de Clark.

Pero Fisher continua adelante y dice que al valor de los bienes de capital tiene que llamársele *capital* ¿Significa esto un paso adicional respecto a la declaración anterior

y si es así cual es su alcance? Fisher observa que el término *capital* es solo una expresión abreviada de la expresión completa y correcta de «valor-capital». Si esto se tomara así, en todo momento, es evidente que no implica dar un paso adicional, sino utilizar una expresión abreviada sin mayor alcance. En este caso si deseamos captar todo su sentido completo sencillamente sustituiríamos la abreviatura por su expresión completa y si lo hacemos así nunca iremos más allá de la inobjetable afirmación de que el valor de los bienes de capital es un valor que viene a quedar plasmado en la expresión o bajo la etiqueta de «valor-capital». Yo tengo mis dudas respecto a que los hombres de negocios tengan realmente la costumbre de utilizar el término «capital» como una abreviatura en este sentido. Y ciertamente no tengo duda alguna de que el «capital auténtico» de Clark es algo más que un simple término abreviado que sustituye a otro término más preciso. Desde luego, no hubiera sido necesario toda la serie de ensayos polémicos y de ingeniosas pruebas desarrolladas sobre el particular para discernir una cosa tan vulgar y cierta como la de que los bienes de capital tienen un valor que puede llamarse en sentido propio «valor-capital» pero que Clark se toma la libertad de llamar, de manera menos meticulosa, simplemente «capital». Clark estaba dispuesto a considerar que las conclusiones deducidas de su versión del capital eran sumamente importantes y significativas y estaban llamadas a revolucionar toda la teoría del capital. Ciertamente esas conclusiones tiene que haber estado basadas en algo más que la simple abreviatura de un término, especialmente porque su autor tendría que recular a la hora de utilizarla tan pronto como sometiera sus afirmaciones a la comprobación de su absoluta exactitud.

Por consiguiente Clark ha tenido que quedar absolutamente perplejo ante la explicación que da Fisher de la terminología de Clark y lo mismo le habrá pasado por lo que hace a su declaración de que todo ello coincide con la línea de pensamiento de Clark, Tuttle y Fetter. Con toda probabilidad bastante menos que esta explícita declaración ya habría sido suficiente para sembrar las semillas del error. Sabemos que la atmósfera estaba plagada de las ideas y fórmulas de Clark y por consiguiente es posible que, en esta atmósfera literaria, el simple uso de una terminología idéntica en lo exterior, sin negar que su significado interno sea también idéntico, sería suficiente para que los lectores de Fisher lo sitúen en la misma línea, tan conocida para ellos, del pensamiento de Clark.

Una serie de parecidos adicionales ayudan e incitan a la confusión. Clark había dicho que su concepto de capital era corriente en la vida de los negocios. Fisher hace lo mismo. Los dos atribuyen primacía a su concepto de capital como lo contrario de los bienes de capital, diciendo que «a menos que se especifique de otra manera» (son las palabras exactas de Fisher), el término capital sirve para designar este concepto antítetico. Pero en lo que hace a Fisher la práctica del silencio o el contexto es todo lo que cabe esperar de su «especificación». En numerosísimas ocasiones utiliza el término escueto de «capital» sin añadir comentario específico y en un sentido que va más allá del puramente objetivo que tiene la expresión valor de los bienes de capital.

Esta costumbre es la que facilita a los lectores de Fisher, que están acostumbrados al pensamiento y las doctrinas de Clark, a asociar el término escueto y sin especificaciones de «capital» con el concepto más sustancial de Clark, incluso aún cuando estén leyendo a Fisher. Cuando leen a Fisher les parece como si aquello lo hubiera escrito Clark, nada les incita a verlo de otra forma. Y por último, como voy a demostrar, Fisher ha dado una interpretación distorsionada y desafortunada a la antítesis entre los bienes de capital y el valor capital. Esta interpretación hace todavía más difícil para el lector captar su significado real correctamente y esto propicia directamente toda la confusión que la doctrina de Clark contiene.

A la vista de tantas similitudes internas y externas con Clark, Fisher debía haber salido al paso para protegerse de la sospecha de haberse apropiado del concepto de capital de Clark negando, de manera expresa y deliberada, una suposición tan fácil de colegir. No solo no hizo esto sino que resaltó la armonía entre su terminología y la de Clark y, como consecuencia, se constituye en un defensor y portavoz del concepto de capital de este último y, de hecho, muchos de los que han formulado teorías parecidas así lo consideran. Lo que Fetter alaba de los nuevos trabajos de Fisher es precisamente el fuerte apoyo que procura al «nuevo concepto de capital». Se vanagloria de haber pasado de ser un crítico del «concepto-valor del capital» a ser uno de sus más firmes defensores y esto lo atribuye precisamente a la definición de capital de Fisher: «Antes consideraba que un inventario o lista de objetos especificados en base a sus características físicas o materiales constituía la esencia y el concepto primario de la suma de capital». Entonces Fetter nos dice que Fisher continua utilizando el término de capital para designar esos inventarios o lista de bienes pero solo como mera formalidad porque su atención se concentra casi exclusivamente en el concepto de capital como un valor<sup>[106]</sup>.

Me satisface dar cuenta de que luego Fisher se ha sentido autorizado para desaprobar este punto de vista al menos en parte<sup>[107]</sup>. En una declaración posterior repitió con especial énfasis diversas afirmaciones que son completamente consistentes con el concepto de capital que yo defiendo<sup>[108]</sup>. Pero en ningún momento ha negado de manera inequívoca su adhesión al concepto de Clark o se ha retractado de manera explícita de todas aquellas afirmaciones que confirman que, al menos parcialmente, se encuentra de acuerdo con Clark, ni ha hecho intento alguno de aclarar el alcance de ese parcial acuerdo. Y por lo tanto Fisher nunca ilumina la molesta oscuridad de la que me he quejado sobre la base de la resistencia a aclarar las cosas por parte de todos aquellos que se apoyan en el sistema ideado por Clark.

Creo que ganaríamos mucho si los escritores implicados en la inevitable prolongación de esta discusión hicieran una especie de examen de conciencia y se preguntaran cual es, en el fondo de su corazón, la cuestión fundamental, adhiriéndose luego, con fuerza, a ello hasta sus más lejanas implicaciones. La única cuestión que interesa es la función del capital en la producción y esta consideración del capital como un «factor de la producción» es la que nos explica todo lo que sucede en los

campos de la producción y la distribución. Pues bien, cuando yo digo que el capital es un factor de producción, ¿qué es lo que estoy diciendo, *que tiene un valor o que es un valor?*

Possiblemente la decisión en esta materia se vería facilitada mediante una observación final a la que me veo empujado por la extraña confusión de palabras y símiles que hace Fisher. En el pasaje citado antes de su *Nature of Capital* habla de una antítesis categórica entre los bienes de capital y el valor-capital basada en el hecho de que los bienes de capital «son medidos en las unidades apropiadas a cada uno de los distintos bienes como, por ejemplo, quintales de trigo, litros de aceite, hectáreas de tierra, número de acciones...» mientras que el valor-capital se «mide de manera uniforme para todos en dólares o en otra unidad de valor apropiada». Ahora bien, creo que esta antítesis está formulada de manera incorrecta al utilizar para expresar sus ideas un elemento inapropiado que distorsiona completamente la relación de los restantes elementos. Cuando mide en función de los distintos atributos físicos de los bienes como su peso, área o volumen, Fisher habla de medir los *bienes* pero cuando la medición se hace en términos del valor de los bienes ya no se habla de medir esos bienes sino solo de medir el *valor*. Si Fisher hubiera observado el paralelismo existente entre los dos miembros que componen la antítesis hubiera hecho una de estas dos cosas. La primera hubiera sido comparar la medida de los bienes de capital en términos de valor. La otra cosa que podría haber hecho, confieso que improbable y aplicable solamente si se hubiera sentido animado por un escrúpulo sutil, consistiría en aclarar que estaba midiendo los valores de los bienes y no los bienes mismos. En este caso hubiera dicho antes que estaba midiendo también el peso, la superficie o el volumen de los bienes de capital y no los bienes mismos<sup>[109]</sup>.

La aplicación de todo esto a nuestra cuestión es clara. La pretensión de Fisher de que los bienes de capital concretos solo pueden medirse en unidades que les son específicamente aplicables, no pueden ser agregados o sumados y que para hacerlo deben reducirse a un patrón de medida uniforme es absolutamente correcta y esto es exactamente lo que sucede cuando los *mismos bienes de capital* se miden en términos de su valor y se suman, quedando así «reducidos» a «una masa homogénea». En este mismo punto replicaba yo a Clark<sup>[110]</sup>, que el hecho de modificar la unidad de medida no era motivo para que los bienes concretos se evaporasen. No hay justificación alguna para restringir el término «bienes de capital» al caso en que los bienes se miden en sus propias unidades de peso, superficie, volumen, etc. porque incluso cuando se miden en términos de su valor siguen siendo «bienes de capital» genuinos. La ciencia económica no tiene que elegir entre dos alternativas, los bienes de capital en términos de peso, superficie, volumen y los bienes de capital en términos de valor. Aquellas son dos magnitudes que Fisher y Clark se ven obligados a presentar. Pero hay una «tercera alternativa» también y ésta es concreta, los bienes objetivos de capital medidos en términos de su valor. Una cosa que pienso es extremadamente probable por lo que hace a la sencilla expresión «capital». Cuando este término se

aplica a diario a algo diferente, a los bienes de capital medidos en términos de peso, superficie, volumen, etc. es muy probable que esto se aplique también a la idea de esos mismos bienes de capital en términos de valor, lo más probable es que esa palabra se aplique como una simple expresión abreviada o escueta del valor mismo.

Me agradaría sobremanera poder descartar que los escritores que he citado pensaban realmente así o incluso que lo daban por descontado, pero en lo que he sido capaz de descubrir en ninguna parte lo niegan expresamente. Por otro lado, si hubiera sido así habrían tenido que rechazar todo el sistema de pensamiento de Clark en lugar de adherirse al mismo<sup>[111]</sup>.

## RESUMEN DE CONCLUSIONES

Vuelvo al punto de partida de mi extenso estudio crítico. Su objetivo era determinar si los distintos conceptos rivales de capital eran capaces de satisfacer las exigencias científicas que tenemos derecho a hacer a cualquier concepto de capital. Se trataba de comprobar si algún otro concepto era superior a la versión que entiende por capital un conjunto de bienes producidos destinado no a su consumo inmediato sino a objetivos productivos. En mi opinión, todos los conceptos registrados en este repaso han demostrado ser defectuosos. Todos fallan en algo a la hora de cumplir el criterio legítimo y algunos de ellos fallan no solo en un aspecto sino en muchos. Por el contrario, la fórmula que propongo o recomiendo, concebida en el espíritu de la tradición de Adam Smith, cumple, en mi opinión, todas nuestras reglas de naturaleza lógica o terminológica o al menos lo hace así con absoluta fidelidad.

Su lógica no es objetable, está cargada de significado, tanto que en este aspecto aventaja a la mayoría de sus rivales y no es superada por ninguno, economiza al máximo la nomenclatura y está de acuerdo con el uso profundamente arraigado tanto en el lenguaje científico como en el popular o vernáculo. Por último, éste es el concepto que mejor se identifica con la serie de problemas que acostumbramos a discutir en nuestro tiempo bajo esa etiqueta de «capital». En esa fase, conocida como la del «capital social», es el tercer miembro de esa trilogía de instrumentos productivos de la nación, la naturaleza, el trabajo y el capital y como «capital privado» ocupa el mismo lugar en la trilogía de fuentes para la adquisición de bienes por las economías personales, renta de la tierra, salarios y capital. Si existe algún término con perspectivas deemerger, después de toda clase de vicisitudes, como término aprobado del vocabulario oficial de la ciencia económica, ese es el término *capital* y yo espero que esto sea realmente así.

Es verdad que algunos de nuestros críticos más recientes, incluidos alguno de los más calificados, han hecho objeciones a esto. Pero creo que hacen peticiones demasiado exigentes. Lo que ellos injustamente consideran objeciones a un concepto particular de capital son deseos que, en el fondo, no puede cumplir ningún concepto,

tal vez no satisfechos por clasificación alguna.

Ahora bien, este concepto está virtualmente construido sobre la distinción entre bienes de consumo y bienes de producción. Marshall y Fisher son de la misma opinión y lo condenan sobre la base de que no diferencia con nitidez entre los bienes que son empleados para producir o procurarnos otros bienes y aquellos otros bienes destinados al consumo o satisfacción inmediata. Fisher busca arrollamos con una generosa docena de ejemplos. Algunos de ellos prueban que un mismo bien es a la vez de consumo y de producción. Cita el caso del automóvil de un médico que sirve a un tiempo para visitar a sus enfermos y para llevar de excursión a la familia. Otros ponen de manifiesto lo imperceptible de la transición de una a otra categoría y la natural similitud de los bienes que caen a un lado y otro de la línea de demarcación. Los ejemplos ofrecidos dentro de este grupo son el horno de un establecimiento dedicado a servir comidas y el de la cocina de la abuela, las tijeras de un hojalatero y las de la bolsa de costura de una esposa... etc.<sup>[112]</sup> De forma parecida Marshall señala bienes que tienen un marcado carácter instrumental pero que no sirven en absoluto para producir bienes materiales sino que, por el contrario, son utilizados para satisfacer necesidades materiales inmediatas. Marshall cita los hoteles, las líneas de autobuses, los barcos de pasajeros, los trenes para ir y volver del trabajo cada día, la dinamo que usamos en nuestras casas y otras cosas parecidas. Llega entonces a la conclusión de que la inclusión de esta clase de bienes conduce a un concepto un tanto difuso y su exclusión nos lleva a lo que se reconoce es una «zarandaja mal definida» pero que establece una distinción artificial donde la naturaleza no establece ninguna y que por consiguiente es «inapropiada para la ciencia»<sup>[113]</sup>.

La consideración de los hechos en los que se basan estas objeciones es completamente correcta. En las proximidades de sus fronteras las dos categorías se mezclan imperceptiblemente. Pero es un gran error suponer que por esa razón la distinción está privada de interés y significación científica. *Natura non facit saltum* (La naturaleza no da saltos). Esto no es menos aplicable a las cosas de la economía que a otras clases de fenómenos naturales y por lo tanto lo que vemos aquí no es, en cada caso, una sorprendente excepción sino un ejemplo de una norma autoevidente. Es un ejemplo más de una verdad general a todas las distinciones diseñadas para conseguir un estudio sistemático de los fenómenos de la ciencia y delimitar las áreas en las que sus leyes son válidas. La verdad es que, incluso donde los campos de competencia de cada uno difieren más, las diferencias en sus fronteras tienden a desaparecer. Apenas es necesario citar aquí las clasificaciones que suelen utilizar las ciencias naturales. El desarrollo de las especies es un tema tan conocido hoy día que evidentemente todas las fronteras que establezcamos no pasan de ser fronteras confusas y no obstante la zoología no va a dejar de distinguir los mamíferos de los peces, los peces de los reptiles y así a lo largo de todas las fases de una progresión interrumpida en desarrollo. Incluso la frontera que marca una distinción todavía más fundamental entre animales y plantas se sabe que tampoco es clara. ¿Debe entonces

la ciencia renunciar a trazar esa clase de fronteras? Los sicólogos distinguen entre el varón y la hembra y las leyes reconocen diferencias entre nacionales y extranjeros. ¿Han de dejar de ser importantes e indispensables estas distinciones por la sola razón de que hay personas «hermafroditas» y «sujetos mixtos»? ¿No es verdad que las tres formas de la materia que los físicos diferencian, sólido, líquido y gas, tienden a mezclarse entre sí mediante una gradación casi imperceptible a veces? Y a pesar de ello el físico se ve obligado a destacar esas distinciones no solo con fines descriptivos sino también para formular ciertas leyes que difieren en su contenido unas de otras. Estas leyes son aplicables a los sólidos, a los líquidos y a los gases cuando sea el caso y dentro de cada una de las áreas en que son válidas, por muy confusas que puedan ser las fronteras de separación entre ellas y que Marshall censura.

Lo mismo sucede en el campo de la teoría económica. Lo que un «hermafrodita» es al sicólogo, la persona con «doble nacionalidad» para la ley, ni más ni menos es el buque de vapor para el transporte en la economía. A pesar de la existencia de casos difíciles y comprometidos no resulta difícil establecer las bases que diferencian los bienes de consumo y los bienes de producción. Nada es más importante, indispensable y eficaz para los objetivos que la ciencia persigue. No puedo imaginar una teoría económica que no distinguiera entre la producción y el consumo, entre dotarse de bienes y comérselos. Y, sin embargo, como puntualizaba Sulzer, con tanto énfasis como oportunidad, incluso estos conceptos en sus líneas fronterizas se mezclan unos con otros. Cuando consideramos, por ejemplo, la satisfacción de la necesidad de alimentarse, cabe siempre preguntarse donde termina la «producción» y comienza el «consumo». ¿Cuando el alimento ha sido cocinado, cuando se ha servido a la mesa, cuando nos lo llevamos a la boca, cuando ha sido ya masticado o incluso tragado?<sup>[114]</sup>.

La famosa clasificación de Menger entre bienes de primer orden y bienes de órdenes superiores presenta la misma imprecisión o vaguedad de líneas de demarcación y no obstante ha contribuido sobremanera a organizar nuestras ideas respecto a la producción de bienes y a la formación de su valor. Con toda seguridad ningún teórico desearía no disponer de ella. Y que decir de otra diferenciación que ha jugado un gran papel en la teoría económica y que tiene su más calificado intérprete en Alfred Marshall. Me refiero a la distinción entre los «precios a corto plazo» y los «precios a largo plazo»; es decir entre los precios que se forman en un momento determinado y aquellos que prevalecen cuando el mercado se ha adaptado a las perturbaciones, transcurrido un periodo de tiempo. Y, no obstante, se trata de una distinción que no solo agrupa los precios con fines de clasificación sino que delimita también campos en los que las leyes de los precios difieren en su contenido y validez. ¿Acaso la distinción entre periodos «cortos» y «largos» no está cargada de vaguedad, artificialidad y fluidez?

En una palabra, no se olvide que el objetivo y las ventajas de las líneas fronterizas no está en separar ciudades sino imperios. Si ambos objetivos se pueden cubrir con

idéntica efectividad pues tanto mejor. Pero si resulta imposible trazar una línea de demarcación absolutamente precisa en todos los puntos no por ello hemos de renunciar a la separación de los imperios. Se trata simplemente de trazar una línea, más o menos artificial, que cubra lo mejor posible lo que constituye su objetivo principal y básico y sea lo menos perniciosa posible en aquellos detalles locales y menores. Esta clase de líneas son útiles para satisfacer los objetivos principales que persiguen, con independencia de su mayor o menor artificialidad, y sobre todo son indispensables para la ciencia. Se trata de resaltar las diferencias entre producir y consumir, entre procurarse una buena dotación de bienes y disfrutar de ellos, entre bienes de primer orden listos para cubrir su objetivo último que es el consumo y bienes de orden superior que contribuyen a cubrir mejor ese objetivo último, entre precios a corto plazo y precios a largo plazo. Y tantas otras. Esta clase de líneas de demarcación tienen que ser trazadas y lo son por todos, incluso por todos aquellos que atacan con energía mi concepto de capital alegando la imprecisión de esas líneas. Marshall, por ejemplo, no duda que es de gran importancia diferenciar entre aquellos bienes que prestan un servicio directo al hombre y aquellos otros que lo hacen indirectamente y que llama «bienes instrumentales» pero duda a la hora de llamar «capital» a ese grupo de bienes o que se trate de un grupo «compacto» de bienes<sup>[115]</sup>.

En mi opinión lo dicho es bastante para decidir la controversia en contra de mis oponentes. Hay, no obstante, un punto particular de su objeción que mis oponentes parecen no ver con suficiente claridad y es el siguiente. Si su argumento acerca de la imprecisión o vaguedad de las líneas de demarcación tiene alguna fuerza lógica (que yo creo no tiene mucha) entonces su importancia radica en una dirección completamente diferente a la alegada por Marshall y Fisher. Si, de verdad, creen que la imprecisión de la línea divisoria entre unos y otros bienes hace la distinción inútil, entonces cabría extraer una sola conclusión. Esta conclusión sería que la distinción en cuestión es inútil, cualquiera que sea el término que se aplique a las cosas distinguidas o no distinguidas. Pero mis oponentes no pueden y no extraerán esa conclusión. Por otra parte, si la distinción ha venido siendo aplicada en la ciencia económica de manera que, por así decirlo, ha adquirido carta de ciudadanía, entonces el argumento acerca de la vaguedad no puede ser esgrimido específicamente para negar el término «capital». Por su propia naturaleza el argumento está dirigido no contra el «término» sino contra la cosa misma designada. Si el argumento no tiene la suficiente fuerza lógica para invalidar esa cosa en sí misma, entonces huelga o carece de base andar hurgando para negar el término de capital a una cosa que es perfectamente válida.

Esos mismos críticos me formulan otra serie de objeciones de importancia menor<sup>[116]</sup>. Por lo tanto y como resultado creo que mi concepto de capital es, en todo caso, todo lo razonable que cabe exigir. Con seguridad hay algunas cosas en las que *deja que* desear. Si no fuera así, el acuerdo general buscado hace tanto tiempo ya se habría logrado. Ciertamente sería deseable, por ejemplo, trazar las líneas de

demarcación de tal forma que en ninguna parte hicieran necesario separar cosas relacionadas. En efecto, sería más deseable si el concepto científico de capital coincidiera de tal manera con el uso vernáculo del término que hiciera imposible toda clase de discrepancias y por tanto la ambigüedad. Y, por último, sería extremadamente deseable que el concepto de capital pudiera ser delimitado de tal manera que sus fronteras coincidieran con las de todos aquellos problemas con los que se relaciona. Entonces no sólo este o aquel problema sería tratado bajo la rúbrica del capital sino que todos ellos, sin distinción, caerían dentro del campo cuyas fronteras coinciden con las del concepto de capital y no solo de una forma aproximada sino con exactitud completa. Pero esta clase de satisfacción completa, no la que se pide sino la que se desea y puede ser llevada a cabo con respecto al concepto de capital, es sencillamente imposible<sup>[117]</sup>. En parte esto se debe a la propia naturaleza de las cosas y en parte a la propia indisciplina del lenguaje y el uso vernáculo. Y una consideración que para mí es absolutamente concluyente es que todo concepto rival del capital satisface en un grado mayor o menor esos deseos. Mi posición puede ser descrita pues como sigue: Estoy convencido que recomiendo un concepto de capital que no tiene defectos fundamentales como para considerarlo inaceptable y, como mínimo, puede ser recomendada su adopción, frente a sus rivales, como un mal menor.

Una cosa más. La controversia acerca de este concepto ha alcanzado en la literatura económica unas dimensiones desorbitadas y desafortunadamente este capítulo del libro también. Pero me parece que, con independencia de cual haya de ser el resultado futuro de la disputa, su misma existencia ha cubierto un objetivo de la mayor importancia. Estoy completamente de acuerdo con Fisher cuando dice que no podemos esperar resolver los problemas objetivos a través de una simple clasificación. Estoy también plenamente de acuerdo con él en que, en el fondo, resulta completamente indiferente si los economistas reservan la palabra «capital» para un concepto o para otro<sup>[118]</sup>. Los conceptos y los términos son solo herramientas del trabajo investigador y para la investigación es suficiente con que las herramientas sean de tal forma que no pongan en peligro su objetivo. Esta clase de peligro existía mientras una ambigüedad acrítica marcó el término «capital» y mientras esto, como sucedía a menudo, llevaba a la confusión y el error en materias de hecho. Pero la controversia ha aportado una cosa, aunque solo sea una y a pesar de no estar zanjada todavía. Todos los participantes han desplegado su sentido crítico. Todo el que, hoy día, piensa y escribe sobre problemas del capital se siente en la obligación, como mínimo, de aclarar el concepto de capital y mantenerlo a lo largo de todo el curso de su razonamiento. Me creo autorizado a esperar que hemos taponado un manantial que era el origen de las más peligrosas aberraciones que la utilización indisciplinada del término «capital» introducía en esta teoría<sup>[119]</sup>.

## CAPÍTULO IV

# EL CAPITAL MEDIO DE PRODUCCIÓN<sup>[1]</sup> Y EL CAPITAL PRIVADO

Nos quedan por hacer unas cuantas observaciones concernientes a la relación entre los dos aspectos que el capital presenta, la del capital como medio de producción de una comunidad o capital productivo y la del capital privado o adquisitivo<sup>[2]</sup>.

Aunque ya he expresado mi opinión sobre este tema voy a hacer aquí un breve resumen del mismo. El llamado «capital privado» constituye el tronco del que deriva el concepto de capital no como una rama de ese tronco sino como si fuera el propio tronco principal y no su hermano menor<sup>[3]</sup>. Pues bien, en el curso del desarrollo de la teoría económica brota una especie de retoño, un concepto al que se llama *capital de la nación* o dotación de capital de la nación o *capital nacional*, de forma más abreviada, que es concepto más restringido y que sería más apropiado llamar capital como medio de producción para la comunidad, la dotación de *capital productivo* de una sociedad. Un concepto este último, en cuanto a su contenido, totalmente independiente del primitivo concepto de capital privado. La única conexión con este concepto de capital privado es una circunstancia secundaria y extrínseca, por cuanto el conjunto de los medios de producción de la comunidad son, a su vez, fuente de renta; es decir el capital de la comunidad produce renta en el viejo sentido del término. Pero mira por donde esta circunstancia fue determinante a la hora de escoger un nombre para designar al conjunto de los medios de producción de una comunidad a los que se llamó su «capital», su dotación de capital productivo. Pero en tanto no se comprendió esto, el resultado fue una enorme confusión al aplicar la misma denominación a dos conceptos que son diferentes y a dos problemas que están relacionados con esos conceptos diferentes y totalmente dispares.

En lo que a mí se me alcanza Rodbertus fue el primero en hacer frente a esta clase de problemas y tras de él siguió, con claridad y resolución, Adolf Wagner. Como consecuencia, se hizo una distinción de gran interés que ganó muy pronto una gran cantidad de adeptos, entre la dotación de capital de la nación o «capital nacional» y el «capital privado», sobre la que tengo, claro está, que fijar mi propia posición.

Wagner, como antes Rodbertus, distinguía entre el capital como «categoría puramente económica» y el capital como «categoría histórica y legal»; es decir, el capital como propiedad privada. «El capital como categoría puramente económica», sin atender a la clase de título legal válido para poseer ese capital es sencillamente una reserva o dotación de bienes que sirve para producir otros bienes. Esta reserva de medios de producción es el «capital nacional» o una parte de ese capital. El capital en sentido legal e histórico, el capital como propiedad es aquella parte de la riqueza de

una persona concreta que le puede servir como conjunto de medios para procurarse bienes y obtener así una renta (renta periódica, interés, etc.). La persona posee el capital con ese objeto, como un «fondo que le produce renta», como su «capital privado»<sup>[4]</sup>. En suma, el llamado «capital nacional» se configura como una categoría puramente económica, *conjunto o agregado de bienes concretos* y el «capital privado» como una categoría jurídica, *título legal que autoriza a las personas para disponer de un agregado de bienes*<sup>[5]</sup>.

No estoy negando la enorme importancia y fecundidad de esta distinción. Su formulación fue un acontecimiento de primera magnitud en el campo de la economía y desde luego ha servido para aclarar problemas fundamentales de la teoría del capital que, sin esa distinción entre capital como medio productivo de la sociedad por un lado y capital privado en el sentido histórico y jurídico por otro, nunca hubieran podido ser adecuadamente valorados. Solo tengo que añadir a esto una reserva y es que esa distinción no recoge todos los aspectos que la diferencia tiene y por consiguiente no sirve, por sí sola, para representarlos.

Tenemos aquí dos antítesis, dos cosas que se oponen. Una es la oposición entre un capital medio de producción de la sociedad y un capital privado, otra es la oposición entre bienes de capital y los derechos de propiedad sobre el capital. Ni su alcance, ni su contenido coinciden plenamente unos con otros, de manera que una antítesis no puede sustituir a la otra ni ser ofrecida como explicación la una de la otra. Se trata de dos distinciones independientes, cada una de ellas se mantienen por sí solas y se basan en faltas de semejanza diferentes. Cuando decimos que el capital concreto difiere del capital privado lo mismo que los bienes concretos difieren de los títulos legales que dan derecho a ellos estamos, no obstante, diciéndolo todo. Se puede decir además que representan *dos agregados de bienes concretos diferentes*.

El capital-instrumento de producción abarca solo medios de producción, el capital privado abarca además títulos legales de propiedad sobre bienes de consumo. Es más, esos conjuntos diferentes de bienes cumplen funciones económicas distintas. Muy bien, pero nosotros añadimos a todo lo anterior la observación de que el concepto de capital-instrumento de producción es una categoría puramente económica y no tiene connotación histórica o jurídico-positiva alguna, mientras que el capital que produce renta implica un derecho de propiedad y tiene por tanto una base legal e histórica. Mediante esta observación adicional estamos simplemente enumerando una de esas diferencias y ni siquiera la diferencia realmente distintiva. Supongamos que eliminamos la primera de las dos diferencias y basamos nuestra distinción en la presencia o ausencia de derechos de propiedad legales o históricos. En este caso nuestra clasificación consistiría en dos grupos que tienen una composición materialmente cambiante. En el primer grupo, todavía estarían incluidos *los medios concretos de producción* igual que antes, pero en el segundo grupo estarían incluidos *solo aquellos mismos medios de producción* que son propiedad privada y fuente de renta y no se incluirían bienes de consumo que son fuente de renta como las

viviendas. Si estos últimos se incluyeran y el concepto de capital privado alcanzase su verdadera dimensión entonces nuestra contrapartida antitética a los medios concretos de producción tiene que ser algo más que los derechos de propiedad privada basados en la historia y la ley; tiene que ser un conjunto diferente y más amplio de bienes concretos<sup>[6]</sup>.

Yo creo que la forma más clara de demostrar la equivocación resultante de confundir las dos distinciones es presentar un ejemplo completamente análogo. Supongamos que le preguntan la diferencia entre «producir» e «intercambiar» y usted contesta que producir es una categoría puramente económica pero que intercambiar, puesto que presupone la institución de la propiedad privada, es un fenómeno histórico y legal. Es poco probable que le dijeran que ha dado usted una solución completamente válida al problema que le han asignado. Ciertamente todos reconocerán que usted ha contestado estableciendo una diferencia A, pero no toda la diferencia entre uno y otro fenómeno. La esencia del intercambio evidentemente no es descrita diciendo sólo que es una categoría «histórica y legal». Por el contrario, es también una categoría económica importante y distinta de la producción. El que esté explicando este concepto tiene el deber de demostrar la diferencia de naturaleza económica entre ambos conceptos y en realidad ésta es su primera obligación. De igual manera, establecer la antítesis entre categoría «puramente económica» y categoría puramente «histórica y legal», pone de manifiesto una diferencia importante pero no la diferencia decisiva entre el capital como medio de producción y el capital privado.

Tengo que hacer hincapié en que considero la distinción Rodbertus-Wagner entre bienes de capital y los derechos de propiedad sobre el capital de extraordinaria importancia y en cualquier caso no tiene que mezclarse con la distinción entre capital como medio de producción y capital privado que está basada en una línea de demarcación distinta. Y las definiciones de estas dos clases de capital no tiene que estar basada en un elemento que se toma prestado y caracteriza la antítesis entre otras dos entidades relacionadas.

El mismo Rodbertus es la mejor prueba de que no estamos tratando con una disputa sin contenido, de meras fórmulas. Su visión sesgada le condujo directamente a su errónea teoría del interés. El identificaba como algo esencial al capital privado, el carácter coercitivo de las relaciones sancionadas por la ley y la historia, de manera que para ser consecuente, la única explicación del interés que el capital privado devenga habría de ser la coacción inherente a aquellas relaciones. A sus ojos el interés era sencillamente una extorsión de los propietarios del capital a los trabajadores, basada exclusivamente en la fuerza coercitiva que el capitalista deriva de su posesión exclusiva de los medios de producción<sup>[7]</sup>. Si en lugar de esto hubiera analizado el aspecto genuinamente económico del asunto, hubiera comprendido que la esencia del fenómeno del interés nos traslada a cierta causa objetiva primaria. Hubiera comprendido que el fenómeno del interés, al menos en su naturaleza esencial, es ante

todo una creación económica cuya génesis, hasta cierto punto,<sup>[8]</sup> es independiente de la forma que tomen las instituciones históricas y legales. Espero poder demostrar esto claramente por medio de la investigación sobre el origen del interés recogida más adelante.

Para concluir me gustaría plantear una cuestión más. ¿Qué grupos concretos de bienes constituyen el capital de una sociedad y qué grupos integran su capital privado? En realidad, la respuesta a esta cuestión debería deducirse automáticamente de la definición de los dos conceptos. Pero circunstancias peculiares han conducido a resultados también peculiares. No solo los economistas disputan acerca de la definición correcta sino que, incluso cuando la definición ha sido establecida, disputan respecto el alcance de los conceptos determinados por ella. Vamos a plantear pues la cuestión en lenguaje llano y sencillo.

El capital de una sociedad, en cuanto agregado de los bienes producidos que sirven para producir más bienes, comprende los siguientes:

1. Todas las mejoras productivas, instalaciones y adaptaciones de la propiedad real en la medida que conserven su naturaleza independiente. Nos referimos a cosas tales como presas, conducciones, cercados, etc. Por otro lado, todas aquellas instalaciones y mejoras que se llegan a identificar con la tierra misma se excluyen del capital por las mismas razones que nos han llevado a excluir la tierra<sup>[9]</sup>.
2. Todas aquellas construcciones dedicadas a la producción, fábricas, talleres, graneros, establos, tiendas, calles, ferrocarriles, etc. Pero el capital de una sociedad no incluye cosas como los edificios y viviendas que sirven directamente al consumo o tienen fines culturales como las iglesias, las escuelas, los tribunales.
3. Herramientas, máquinas y otros instrumentos productivos.
4. Animales y bestias de carga.
5. Materias primas y otras auxiliares utilizadas en la producción.
6. Bienes de consumo almacenados y conservados como existencia de productores y comerciantes.
7. Dinero<sup>[10]</sup>.

Las categorías seis y siete a primera vista pueden cuestionarse. Se podría decir que los bienes de consumo en un almacén no son «productos intermedios» sino «bienes de consumo terminados» y que el dinero no es un instrumento de producción sino de intercambio, pero a pesar de esto creo que deben incluirse en el capital porque uno y otro sirven para completar el rodeo productivo. Forman parte, nada más y nada menos, que de esa clase de rodeo peculiar que implica producir una cosa en un lugar distinto a aquel donde luego va a ser necesaria, con objeto de producirla en las condiciones más favorables.

Este camino indirecto que la producción implica es literalmente un rodeo porque el resultado es que el bien producido, una vez que su producción técnica se ha completado, tiene que ser transportado al lugar donde es demandado. Con frecuencia este proceso tiene lugar dentro de los confines de una unidad económica individual. El agricultor tiene que transportar su cosecha de grano desde la plantación y el tronco de madera cortada desde el bosque. Lo mismo se hace, en mayor o menor extensión, dentro de una economía organizada sobre las bases de la división del trabajo. El labrador planta su grano a un cuarto de hora de su casa o la madera crece a una hora de distancia porque ésta es la forma más beneficiosa de producir. De la misma forma, en la economía, el trabajo está dividido y por las mismas razones tenemos artículos de uso personal que se producen en talleres extranjeros o en continentes distintos. En último término tienen que ser transportados. En cada caso el transporte es el último acto de producción y hasta que se lleva a cabo no se puede decir que el bien está «listo para ser consumido». Todos admiten que hay buenas razones para incluir los medios de producción del agricultor en el capital, las caballerías y vagones que utiliza para transportar su grano y su madera. De igual forma es lógico que en el capital de la sociedad se incluyan todos los bienes que contribuyen a la producción y las carreteras, ferrocarriles, barcos y demás medios de transporte, así como el *dinero* que es una herramienta adicional<sup>[11]</sup>.

Incidentalmente cabe también decir que todo ese peculiar rodeo comercial, resultante de la división organizada del trabajo, es exactamente igual y tan ventajoso como otros rodeos técnicos y está a la par con ellos. Es tan beneficioso e incluso más que el resultante de aplicar cualquier método capitalista de producción, incluidos aquellos que derivan de las más famosas invenciones técnicas.

En mi opinión esas siete categorías agotan todas las posibilidades de cosas que integran el capital de una sociedad. Ni que decir tiene que aquellos economistas que tienen un concepto de capital diferente del mío pueden añadir otras categorías como los bienes de consumo duradero, la persona del trabajador, etc. Esto no exige más discusión. Lo que resulta más asombroso es que aquellos economistas que tienen exactamente el mismo concepto que yo se las ingenien para añadir nuevas categorías.

Lo más asombroso de todo es la unanimidad con la que todos los economistas, desde la primitiva escuela inglesa hasta Adolf Wagner<sup>[12]</sup>, defienden el computar los medios de subsistencia de los trabajadores productivos como una parte del capital de la sociedad. Naturalmente estoy dispuesto a admitir que los salarios reales de los trabajadores, los alimentos, la ropa, la energía... etc. que consumen son, desde el punto de vista del empresario que anticipa estas cosas, *su capital privado*. Pero me parece igualmente cierto que estas cosas no se pueden computar como parte del capital desde el punto de vista de la nación como un todo, si definimos el capital como un complejo de medios de producción. El concepto de medios de producción es la antítesis del concepto de «bienes de consumo» que es lo que son esos medios de subsistencia. No puede haber la más ligera duda acerca de lo que esa antítesis

significa. Ni puede haber duda alguna acerca de que los medios de subsistencia de los trabajadores sirven directamente para satisfacer sus necesidades ni sobre que los trabajadores son seres humanos y miembros de esa sociedad. Para mí es evidente que los medios de subsistencia de los trabajadores pertenecen a la riqueza consuntiva, puesto que es utilizada directamente para satisfacer necesidades de toda la sociedad y por tanto no pertenece a los medios de producción o capital. Solo hay una forma de llegar a la conclusión contraria, clasificar a los trabajadores no como miembros de la sociedad civil, a cuyo beneficio está dirigida la economía, sino como máquinas de trabajar. En este caso pero solo en este caso, el sostenimiento de los trabajadores puede ser lo mismo que el alimento de las bestias de carga o la energía para las máquinas, serían medios de producción, serían capital. Pero creo que apenas es necesario refutar esta proposición.

Por supuesto puede alegarse que los trabajadores productivos no son solo sujetos consumidores sino instrumentos económicos activos y que su mantenimiento sirve directamente para preservar y desarrollar su existencia e indirectamente para producir bienes. Pero, en este caso, esa relación indirecta con la producción no es suficiente porque es fácil ver que diferenciar entre medios de producción y medios de disfrute tiene importancia solo por referencia al uso inmediato de los bienes. Si lo que considerásemos fuera su disposición indirecta, todos los bienes, sin excepción, estarían situados en la categoría de los medios de consumo puesto que indirectamente, incluso los medios de producción, sirven a la satisfacción de necesidades.

Esto nos conduce a una dificultad adicional. Clasificar los bienes en las categorías de bienes de consumo y bienes de producción es un proceso de división basado en el contraste. Sin duda los alimentos que el trabajador se come sirven de inmediato para satisfacer las necesidades de un miembro de la comunidad y por consiguiente el alimento satisface todos los requisitos de un bien de consumo. ¿Cómo es posible que una cosa que satisface todos los requisitos para ser incluida en una de las categorías pueda ser también situada en la categoría opuesta? Este es un ejemplo, como sucede a menudo, de un caso en que la interpretación elaborada nos lleva a todo un entramado de dificultades y la solución más sencilla es la verdadera. Los bienes con los que se alimentan, visten, o calientan los miembros trabajadores de una comunidad son bienes de consumo directo, no medios de producción.

Parece inconcebible pues que, a la vista de argumentos tan convincentes, la opinión contraria se haya sostenido de manera tan amplia y tenaz. No obstante, se trata de un fenómeno que se puede explicar bien cuando se examinan de cerca todas las circunstancias. En mi opinión hay poderosos factores que influyen.

Uno de ellos es la tradición histórica, fuerte y profundamente arraigada. No debería olvidarse que la configuración de los medios de subsistencia de los trabajadores como un elemento del concepto de capital tuvo lugar en un momento en el que el concepto de capital no estaba establecido todavía. En especial era cierto que

no había una nítida distinción entre capital privado, al que aquellos medios de subsistencia pueden ser asignados con toda corrección y el capital de una comunidad en el que no cabe incluirlos de ninguna forma. Además tenemos el extraño punto de vista que prevalecía en aquella época sobre la función del capital. Se suponía que la función del capital era «movilizar y poner en marcha el trabajo» y ciertamente los medios de subsistencia de los trabajadores cumplían de manera perfecta esa función. Otro elemento era la famosa teoría del «fondo de salarios», según la cual se suponía que la tasa de salarios dependía de la relación entre el número de trabajadores y el tamaño del «fondo de salarios». Este fondo fue definido como la cantidad de capital destinado al sostenimiento y pago de los trabajadores. Todo esto constituía una cadena de ideas bien entrelazadas que ayudaron a conectar con firmeza los medios de subsistencia al concepto de capital. Esto también venía favorecido por la tendencia que tenían los economistas ingleses a considerar a los trabajadores como máquinas de producir. Este punto de vista, censurado con frecuencia, convirtió a sus salarios en un componente de los costes de producción y los computó como una deducción de la renta nacional en lugar de como una parte de ella<sup>[13]</sup>.

La proposición de que los medios de subsistencia de los trabajadores constituyen una parte del capital de la comunidad vino a estar apoyada por una multiplicidad de soportes y, como resultado, los teóricos llegaron a estar tan habituados a su presencia en el conocimiento económico que se convirtió en una especie de axioma no abierto a discusión. Por último, su posición se vio asegurada por la simple fuerza de su propia permanencia y esto persistió incluso después de que se hubiera puesto de manifiesto la distinción entre capital privado y el capital de la comunidad, a pesar del hecho de que la definición de este último como un agregado de *medios de producción* realmente había minado la tierra debajo justo de sus pies.

No obstante, hay un segundo factor que era, y probablemente sigue siendo, más fuerte que la propia tradición histórica. Es más, este factor contribuyó, en el pasado, a construir esa misma tradición y en nuestros días continúa ejerciendo una influencia esencial. Este factor, si no me equivoco demasiado, es la tendencia, consciente o inconsciente, a definir el capital de una forma que pueda ser oficialmente reconocida.

Los economistas vacilan y todavía vacilan entre dos conceptos que indudablemente están relacionados con la mayoría de los problemas que suscita el capital, es decir entre el concepto de medios de producción a su vez producidos y el de fondo nacional de subsistencia<sup>[14]</sup>.

Es verdad que el primero acabó recibiendo el reconocimiento oficial pero siempre hubo alguna resistencia a abandonar por completo el último y como este sentimiento, por otra parte correcto en sí mismo, subsiste todavía, el fondo nacional de subsistencia tiene algo que ver aún con el tema del capital. Por consiguiente, añadido como una especie de vástago a la doctrina dominante que configuraba el capital como un conjunto de medios de producción, sobrevivió este «fondo de subsistencia de los trabajadores productivos» adherido al concepto anterior. Naturalmente esta solución

no podía ser satisfactoria pues no era otra cosa que el fruto de un compromiso vacilante.

La teoría económica tiene que elegir de manera definida y, cualquiera que sea la elección hecha, la delimitación del concepto de capital no puede satisfacer las preferencias de aquellos escritores contra las que va dirigida esta polémica. Una alternativa es decidir a favor del concepto de capital como un agregado de productos intermedios. Esta es la elección que considero más apropiado desde el punto de vista terminológico, como ya he explicado antes. Si ésta es la decisión entonces los medios de subsistencia de los trabajadores no entrarán en el concepto de capital. La otra alternativa es dar el nombre de capital al fondo de subsistencia que hace posible el circuito de la producción. En este caso, como demostraremos más adelante<sup>[15]</sup>, será necesario computar como capital todos los medios de subsistencia, no solo los de los trabajadores productivos sino también los de los *capitalistas y terratenientes*, puesto que guardan la misma relación respecto a la adopción de métodos capitalistas de producción. La situación descrita no puede justificar pero quizás puede explicar el fenómeno incomprendible de que, en abierta violación de la definición oficial de capital, la práctica continúe contabilizando como capital los medios de subsistencia de los trabajadores. Tal vez no podamos estar completamente engañados al esperar que la revelación del origen de esta extraña práctica contribuya a darle su deseado golpe de muerte<sup>[16]</sup>.

Otra categoría que aparentemente continúa siendo computada, a mi juicio erróneamente, entre los componentes del capital de una comunidad son los llamados «capitales incorporales», tales como créditos y otros derechos, fondos de comercio, etc. Estas cosas no pertenecen al capital porque no son verdaderos bienes. Son, como he demostrado en otro sitio<sup>[17]</sup>, expresiones simbólicas o términos que nos sirven para englobar a otros bienes genuinos. Esos bienes genuinos pueden o pueden no ser capitales. Si lo son, están ya incluidos en las categorías enunciadas antes. Si no lo son, entonces no necesitamos establecer una categoría especial para ellos. En todo caso la adición es superflua.

Podemos pues concluir estableciendo que el capital privado comprende:

1. Todos los bienes que constituyen el capital de una comunidad.
2. Aquellos bienes de consumo que no están siendo utilizados por su propietario pero que son empleados por él para procurarse otros bienes, a través de alguna forma de intercambio, venta, préstamo o arrendamiento. Ejemplos de esta clase de bienes son las casas y apartamentos para alquilar, las bibliotecas que prestan libros, los medios de subsistencia adelantados a los trabajadores por los empresarios y todos los de esta clase<sup>[18]</sup>. Muchos economistas incluyen aquí ciertos derechos como patentes<sup>[19]</sup>, relaciones de clientela<sup>[20]</sup>, derechos legales<sup>[21]</sup>. Naturalmente yo las rechazo todas por principio y por las mismas

razones por las que rechazo la creación para ellas de una categoría especial de capital.

Mis lectores disculparán que haya demorado el abordar los temas básicos de esta obra, cosa excusable solo a la vista de la enorme confusión que prevalece en este campo de la teoría económica. Pero ha llegado el momento de pasar del campo de los conceptos al de los problemas asociados con ellos. En el Libro II que sigue a continuación desarrollaremos la teoría de concepto de capital que hemos intentado precisar en los dos primeros capítulos de este libro. Me refiero a la teoría del capital como instrumento de producción o teoría del capital de una comunidad o sociedad<sup>[22]</sup>.

## ***LIBRO II***

### ***EL CAPITAL COMO INSTRUMENTO DE PRODUCCIÓN***

# CAPÍTULO I

## INTRODUCCIÓN

La tarea de formular una teoría del capital como instrumento de la producción consiste en describir y explicar la entrada en escena del capital en el proceso económico de producción y hacer una descripción de los efectos de esa entrada. Todo lo que cabe decir sobre esta materia se reduce a dos cuestiones principales. ¿Cómo se origina el capital? ¿Cuál es la naturaleza de su actividad productiva? La primera cuestión hace referencia a la teoría de la acumulación de capital y la segunda a la teoría de su función productiva.

El lector que me haya seguido a lo largo de las docenas de teorías sobre el interés y de las docenas de definiciones de capital no podrá extrañarse de encontrar idéntica división de opiniones sobre la cuestión que vamos a tratar aquí. Por supuesto, hay unanimidad en lo que hace a que el capital promueve la producción pero me temo que la cosa no pasa de ahí. En cuanto se pregunta a los economistas en qué consiste esa promoción o cual es la naturaleza de la cooperación que el capital presta, entonces la dulce armonía se acaba. Unos creen que el capital «moviliza el trabajo»<sup>[1]</sup>, otros que «ahorra trabajo» o «suplanta a una parte del trabajo»<sup>[2]</sup> otros que el propio capital «ejecuta trabajo»<sup>[3]</sup>, un cuarto nos dice que ayuda al hombre a dominar la naturaleza<sup>[4]</sup>, un quinto que ayuda a salvar el intervalo que separa la iniciación y la consumación de la tarea<sup>[5]</sup>. Alguno lo ve como un factor independiente y *originario* a la par con el trabajo y la tierra<sup>[6]</sup>, otros como un factor independiente pero *derivado*<sup>[7]</sup>, incluso para otros es una simple «condición»<sup>[8]</sup> o un «instrumento» o «herramienta» de producción<sup>[9]</sup>.

Los teóricos no se ponen de acuerdo en cómo se generan los medios auxiliares de producción. Sin lugar a duda cuando preguntamos a alguien como se genera un cepillo de carpintero, un arado o una máquina de vapor nos darán una descripción minuciosa y detallada pero tan pronto les pedimos generalizar sus propias observaciones se dividirán en campos hostiles. Algunos nos dirán que procede del *ahorro* otros que tiene que ser *producido*. Un tercer grupo negará las dos cosas y nos dirá que el capital surge de una combinación de ahorro y producción.

El fracaso de los economistas a la hora de dar una respuesta unánime a estas y otras cuestiones parecidas es más sorprendente que la heterodoxia de sus teorías sobre el interés porque, en este caso, el problema a resolver es completamente distinto y sustancialmente más fácil. Las teorías sobre el interés tratan unos hechos complicados y que tienen que ser correctamente explicados. Las teorías del capital tratan unos hechos que necesitan poco más que una simple *descripción* e incluso estos hechos son de tal naturaleza que todos están familiarizados con ellos. Como ya

he destacado nadie desconoce lo que es un cepillo de carpintero, un arado o una máquina de vapor. No se requería más que eliminar lo que es concreto y particular en estos casos y hacer una descripción de lo que es típico en todos ellos. Simplemente con esto tendríamos casi una teoría de la formación y función del capital.

El fracaso de los economistas a la hora de cubrir esta tarea probablemente se deba a su resistencia a dejar que las cosas hablen por sí mismas. En lugar de dar una descripción directa de los hechos, tal y como son, hacen interpretaciones tortuosas y buscan significados ocultos en ellos. Una característica es resaltada, la otra se empequeñece, una tercera se ignora por completo, posiblemente para suscitar una que no existe en absoluto. Una vez que los hechos han sido adornados, por cada teórico, con sus propios puntos de vista, no podemos extrañarnos de que extraiga de ellos teorías distintas de las de sus colegas.

Para evitar caer en el error que vengo condenando trato de separar mi presentación de los hechos, incluso espacialmente, de mi interpretación de ellos. De acuerdo con esto en el próximo capítulo describiré el proceso de producción en términos puramente objetivos y hasta que no hayamos logrado una sólida fundamentación de estos hechos no haré su interpretación. De hecho daré dos interpretaciones en sendos capítulos. En el primero desarrollaré la función productiva del capital y en el segundo la teoría de la formación del capital<sup>[10]</sup>.

## CAPÍTULO II

# EL PROCESO DE PRODUCCIÓN CAPITALISTA

Hemos presentado ya un esquema general del proceso de producción capitalista<sup>[1]</sup>. Algunas de sus características requieren todavía un tratamiento más detallado. Recapitularé brevemente los puntos ya presentados e interpolaré los nuevos en los lugares apropiados.

Toda producción humana tiene como fin la adquisición de bienes de consumo. El origen de estos últimos depende de las condiciones que impone la naturaleza. Si estas condiciones actúan, nuestra tarea consiste en tratar de combinar esas fuerzas activas de manera que, por medio de las leyes naturales, el resultado inevitable sea el producto con la sustancia y en la forma deseada. Consideraremos algo más de cerca esa clase de fuerzas que están a disposición del hombre para ser combinadas productivamente. De una parte tenemos esa enorme masa de fuerzas que la naturaleza manifiesta de manera espontánea a lo largo del año. De otro tenemos la serie de fuerzas naturales con las que está dotado el hombre.

El mundo natural en el que el hombre vive está dotado con una multitud de poderes que nunca dejan de actuar. La gravedad mantiene unido todo el globo terráqueo y las cosas que allí se encuentran, hace que la lluvia caiga, los ríos fluyan hacia los océanos, el mar se mueva acompasadamente y según leyes conocidas. Se trata de un trabajo incesante sobre toda la superficie de la tierra que se manifiesta en tensión, peso y presión. El sol proporciona luz y calor al globo y por medio de ello pone en movimiento toda una serie de reacciones químicas y mecánicas. De todos estos procesos el de la vegetación es probablemente uno de los más llamativos, tanto por su mágico misterio como por la enorme importancia que tiene para el bienestar del hombre. Son innumerables las reacciones moleculares, eléctricas y químicas que tienen lugar entre cada partícula de la materia y sus vecinos. Toda esta serie de manifestaciones de fuerza que la naturaleza derrama, de manera ininterrumpida y sin la colaboración del hombre, se puede considerar como un brazo más de la fuerza productiva con la que el hombre está dotado. Podemos llamar a este brazo su dotación natural. Es un tesoro inagotable del que el hombre puede extraer todo lo que quiera y pueda. Sin duda solo una pequeña parte de este tesoro es la que se ha sacado a la luz. La mayoría de las manifestaciones de las fuerzas naturales se encuentran todavía desperdiciadas en combinaciones que, desde el punto de vista teleológico del hombre, aparecen sin utilidad o incluso dañinas. La enorme energía cinética de las mareas, de las aguas, del aire, de la electricidad, de las fuerzas magnéticas y gravitatorias que permanecen inactivas en las entrañas de la tierra, son empleadas en una proporción insignificante de su capacidad. Otras fuerzas de la tierra, tales como

su potencia vegetal son empleadas en mayor grado pero todavía lejos de su máximo. El progreso que cada año registran las ciencias agrícolas significa mejoras algo más que constantes en la productividad por acre de tierra. Todo ello indica que todavía estamos lejos del límite de nuestras posibilidades.

Es bien sabido que el aprovechamiento de este enorme tesoro de fuerzas naturales solo puede ser efectuado recurriendo a ese segundo brazo de nuestras dotes naturales. El trabajo y el adiestramiento continuos, combinado de la forma más apropiada con los procesos naturales, es la causa directa de todos nuestros logros en el campo de la producción. Estas dos fuerzas y solo estas dos son los datos elementales de la producción. En suma, la naturaleza y nuestro trabajo. Esta es una de las ideas infalibles de la teoría de la producción. La raza humana confrontada con toda una serie de procesos naturales añade a ellos su propia actividad. Lo que la naturaleza hace y lo que el hombre añade constituyen el origen de todos nuestros bienes. No hay un manantial. No hay posibilidad alguna de un tercer elemento.

Estos dos elementos son todo lo que desde *el punto de vista técnico* necesita el proceso de producción. No obstante, desde *el punto de vista económico* es necesario hacer importantes distinciones adicionales. Hay una amplia corriente de fenómenos naturales que alimenta el depósito donde son almacenadas todas las combinaciones productivas a disposición del hombre, pero solo una parte reclama nuestro interés *económico*. Esa parte está compuesta de aquellas manifestaciones útiles de la naturaleza cuya oferta es limitada y escasa. No es que exista *per se* una carencia de materiales o de fuerzas. El carbón y el nitrógeno, el oxígeno, el hidrógeno y la mayoría de los elementos no abundan menos que las fuerzas eléctrica, química, magnética o gravitatoria, sino que ciertas combinaciones producidas de manera espontánea pueden ser relativamente raras, especialmente en aquellas formas que son apropiadas para la satisfacción de las necesidades del hombre. Hay por ejemplo plantas que pueden ser utilizadas, agua que puede ser aprovechada, suelo que puede ser labrado, minerales que pueden ser trabajados. Todo aquello que la naturaleza nos regala en estado primitivo puede adquirir auténtica significación económica si nosotros no nos comportamos como los tontos y los tratamos de acuerdo con principios económicos. Los elementos técnicos de producción que son relativamente abundantes como el agua, el aire, la luz solar pueden ser utilizados o incluso malgastados y a pesar de ello nuestra producción no descenderá, pero algunos elementos técnicos raros exigen que seamos sobrios y economicemos. Dentro del abanico de elementos técnicos con los que el hombre ha sido agraciado, en su sentido más amplio, constituyen sus recursos con el nombre genérico de *tierra o utilizaciones de la tierra*<sup>[2]</sup>.

El trabajo que despliega el hombre constituye el complemento de la tierra, virtualmente todo el trabajo humano es económico. Esto se debe, en parte, al hecho de que nuestras energías son escasas en proporción al trabajo que necesitamos desplegar para satisfacer nuestras necesidades. Y en parte también al sentimiento de

molestia conectado con el ejercicio de nuestras fuerzas al menos hasta cierto punto<sup>[3]</sup>. Estos sentimientos nos llevan a ahorrar y economizar esfuerzos.

Naturaleza y trabajo son pues elementos *técnicos* de la producción, tierra y trabajo son sus elementos económicos. Estos dos, como los talentos que el bueno y fiel servidor «puso a negociar», son puestos junto con las blandas fuerzas libres de la naturaleza a elevado interés. Solo la tierra y el trabajo tienen significado económico para la producción puesto que las fuerzas libres de la naturaleza nos son suministradas gratuitamente. Cualquiera que haya dispuesto de la tierra y el trabajo necesario puede lograr el producto económico deseado y a cualquiera que le falte esto también se queda sin producto. Quien posea doble o la mitad, siempre que la técnica de producción no cambie, conseguirá doble o la mitad de producto. Ellos son los únicos elementos de la producción que interesan a la ciencia económica y con los que tiene que contar. En resumen, la tierra y el trabajo son fuerzas económicas elementales de la producción<sup>[4]</sup>.

¿Cómo hace uso el hombre de estas fuerzas productivas primitivas? Para contestar esta pregunta volveremos, durante un momento, a deambular por sendas que nos resultan ya conocidas.

Hay dos formas de combinar esas fuerzas productivas para obtener bienes susceptibles de ser consumidos. Una de ellas es combinar entre si esas fuerzas productivas de manera que los deseados bienes de consumo sean el resultado *inmediato* de esa combinación. Por ejemplo, el hombre reúne peces a base de sacarlos del agua con rapidez a medida que las olas los van lanzando sobre las playas. La otra forma es dar un *rodeo* a base de producir primero, con esos elementos, otro bien que con posterioridad nos ayude a conseguir el bien deseado. Por ejemplo, primero construye una balsa y algunas redes y con la ayuda de estos instrumentos pesca. Sabemos ya que la producción inmediata o directa puede llamarse producción «sin capital» o mejor, producción «no capitalista» y la producción indirecta, con otro nombre, sería la producción «capitalista». Y también sabemos que los «productos intermedios» que surgen como consecuencia del rodeo que dan los métodos indirectos de producción constituyen el *capital de la comunidad*, su instrumental de producción.

Hay dos consecuencias resultantes de la adopción de métodos capitalistas de producción. Una es ventajosa y la otra no. Conocemos ya la primera. Con un gasto igual de las dos fuerzas productivas que son originarias<sup>[5]</sup>, el trabajo y las fuerzas de la naturaleza, es posible, eligiendo bien el método capitalista de producción indirecta, obtener más y mejores bienes que los que hubiera sido posible conseguir aplicando el método directo no capitalista. Este es un principio que está bien asentado y confirmado por la *experiencia*<sup>[6]</sup>. En el Capítulo II del Libro I de este volumen he ofrecido toda una serie de ejemplos que ilustran esta proposición en un intento de dar una explicación de ella.

La explicación se basa en el hecho de que una hábil elección de métodos

indirectos pone en marcha toda una serie de nuevas energías auxiliares del estupendo tesoro de fuerzas naturales que hacen más beneficioso el proceso de producción. A esto es a lo que aluden todos aquellos que nos hablan de la «productividad del capital». Pero este mismo término conduce a una interpretación de los hechos que será objeto de análisis en el capítulo siguiente. La desventaja que comporta la utilización de métodos capitalistas de producción es el *sacrificio de tiempo*. El rodeo capitalista es productivo pero *consume tiempo*. Proporciona más y mejores bienes de consumo pero más tarde. Esta es otra proposición, básica como la primera, de toda la teoría del capital. Incluso la función del capital como fuente de renta está basada en buena parte, y como veremos a su debido tiempo, en esto.

Ha llegado a ser mi deber defender esta proposición contra las numerosas objeciones y malentendidos que suscita y ha suscitado, desde la publicación de la primera edición de esta obra. Pero no estoy dispuesto a retrasar más la concisa descripción que estamos haciendo aquí del proceso de producción. Así pues, en lugar de hacer una extensa interpolación en este punto, por esta vez me limitaré a adelantar solo aquellos que considero imprescindibles para la comprensión de los hechos y a continuación seguiré, sin demora, describiéndolos.

Puede haber casos excepcionales en los que el método indirecto de producción puede no solo ser *mejor* sino más *rápido*. Supongamos el caso en el que tratamos de coger manzanas de un árbol alto. Probablemente el objetivo se puede alcanzar más pronto a base de cortar una vara larga de otro árbol y golpear con ella el árbol más alto, para que las manzanas vayan cayendo, en lugar de tener que trepar por el árbol e ir recogiéndolas a mano. Pero ésta no es la regla. En una abrumadora mayoría de casos la adopción de métodos indirectos impone condiciones que nos obligan a esperar, durante un tiempo, en ocasiones muy largo, antes de poder llegar a poseer el producto en forma consumible. No es necesario citar ejemplos pues al lector espontáneamente se le ocurrirán muchos. Permítaseme señalar, en su lugar, que la pérdida de tiempo, relacionada de ordinario con los métodos capitalistas indirectos de producción, constituye la única base de la lamentada y discutida dependencia del trabajador respecto al capitalista. Digo «capitalista», exclusivamente porque la situación es distinta respecto al «terrateniente». Si los métodos capitalistas indirectos de producción produjeran resultados con la misma rapidez que los métodos no capitalistas nada impediría que los trabajadores, por su propia cuenta, aplicaran esos procedimientos desde el principio hasta su terminación. Por supuesto, ellos dependerían todavía de los terratenientes que les pueden negar el acceso a la utilización de la tierra y para empezar precisan ese acceso, pero su dependencia del capitalista habría desaparecido. No obstante, los trabajadores no pueden esperar hasta que ese circuito, que comienza con la obtención de las materias primas y la fabricación de todos los utensilios, llegue a su término, proporcionándonos los bienes aptos y listos para ser consumidos. Esta es la única razón por la que ellos continúan dependiendo de aquellos que ya poseen una existencia de bienes terminados a los que

llamamos productos intermedios, en una palabra, los capitalistas<sup>[7]</sup>.

No dejaré de decir que nuestra proposición no es refutada sosteniendo que con la ayuda de los bienes de capital *previamente terminados* un determinado producto puede ser producido más rápidamente, mediante métodos directos «no capitalistas». Esta clase de refutación puede ser ilustrada mediante el argumento del sastre que necesita solo un día para producir un abrigo con la ayuda de una máquina de coser, cosa que le llevaría tres días si no dispusiera de la máquina. Pero es evidente que coser con una máquina es solo una parte —y en realidad una parte muy pequeña— de la vía capitalista indirecta. La fabricación de la máquina de coser constituye la parte más larga de esa vía y es evidente que su longitud total es superior a la de los aludidos tres días.

Hasta este momento hemos contrastado la producción capitalista, como un conjunto indiviso, con la producción «no capitalista». Pero esto solo es un conocimiento parcial de los hechos porque incluso dentro del conjunto del sistema capitalista hay grados de «capitalismo» y su número, en verdad, es infinito, porque las vías indirectas de conseguir bienes de consumo son de longitud muy variable. Se pueden fabricar productos intermedios para conseguir un determinado bien de consumo en un mes, en menos de un año, en diez o cien años. La cuestión que se plantea entonces es cómo influyen esas diferencias de grado en el producto. En general y como un primer paso se puede decir que toda vía indirecta de producción viene acompañado por un incremento de la productividad técnica pero además, las sucesivas ampliaciones de la longitud de la senda viene acompañada de un aumento concomitante de productividad. Sin embargo, cada nuevo alargamiento produce aumentos que proporcionalmente son cada vez más pequeños.

Esta observación está también basada en la experiencia y solo en la experiencia. Su mensaje simplemente tiene que ser aceptado como un aspecto empírico de la técnica de producción, pero el lector puede fácilmente comprobar su exactitud sin más que recapacitar sobre el proceso que conduce a la producción de cualquier bien de consumo. La leña se puede obtener con facilidad sin más que recoger las ramas secas de los árboles rompiendo las ramas más pequeñas. Una vía indirecta corta nos llevaría a utilizar un hacha de piedra. Una más larga nos lleva a extraer el mineral de hierro, reunir todo lo necesario para fundirlo y producir hierro, luego con el hierro fabricar acero y por último con este acero un hacha bien afilada. Profundizando algo más caemos en la cuenta de que la minería requiere ingeniosas maquinarias y material rodante, la fundición exige hornos eficientes, la fabricación de hachas necesita también maquinaria especial. Si retrocedemos más veremos que todas estas máquinas, a su vez, exigen de otras fábricas y maquinarias y así sucesivamente. Nadie probablemente pondrá en duda que cada uno de estos procesos indirectos fomenta la productividad del proceso de producción total. En otras palabras, que cada unidad de producto —en este caso cada metro cúbico de leña— se consigue con una cantidad menor de gasto total de trabajo directo e indirecto. De igual forma resulta

claro también que las dos primeras vías indirectas, la utilización del hacha de piedra y el más tardío del hacha de acero tienen que haber sido mucho más revolucionarios para la industria de cortar madera que las últimas mejoras, por muy ventajosas que puedan haber sido.

Supongamos, por ejemplo, que un trabajador puede recoger dos metros cúbicos de leña al día con sus simples manos. Pero con un hacha de piedra que tarda en fabricar tres días puede pasar de dos a diez. Este método indirecto de tres días le permite aumentar su producción diaria en ocho metros cúbicos de leña. Ahora bien, es posible que doblando la duración del método indirecto (por ejemplo perfeccionando su hacha de piedra) puede pasar a incrementar la producción en 16 metros cúbicos al día. Pero podemos empezar a dudar de que triplicando la duración logremos pasar a un incremento de 24 metros cúbicos de leña diarias y no dudaríamos en absoluto si consideramos la posibilidad de multiplicar por mil. Por ejemplo, si extraemos mineral de hierro construyendo pozos y túneles no produciríamos un hacha de acero hasta transcurridos unos años pero ciertamente no multiplicaríamos por mil el incremento de la producción pasando a producir 8.000 metros cúbicos más de leña al día porque esto implicaría suponer que *un solo* trabajador, en *un solo* día, puede producir 8.000 metros cúbicos de leña. No, ciertamente existe siempre un punto a partir del cual el aumento de la producción es proporcionalmente inferior al aumento de la duración del proceso.

Naturalmente, en estos casos no se puede decir exactamente a partir de qué punto el aumento de la duración de los métodos indirectos dejará de ocasionar incrementos estrictamente proporcionales; ni tampoco se pueden dar cifras exactas acerca de los aumentos que cabe atribuir a cualquier alargamiento de la duración de los procesos indirectos. Los datos varían de acuerdo con las condiciones técnicas que prevalecen en cada sector de la producción y con la situación de nuestra habilidad productiva. Todas las invenciones nuevas hacen variar esos datos. La invención de la pólvora, por ejemplo, abrió una posibilidad que no había existido hasta entonces. La productividad potencial de un cazador, tal vez, se dobló, mientras que la de un cantero pudo multiplicarse por cien<sup>[8]</sup>.

A pesar de todo esto podemos establecer con un grado razonable de seguridad, que como norma general la extensión sabiamente seleccionada de métodos indirectos de producción dará como resultado un aumento de la cantidad producida. Se puede decir que no existe campo alguno de la producción en el que no pueda conseguirse un aumento de ésta por ese procedimiento. Esto no requeriría nuevos inventos, bastaría con intercalar algún factor intermedio capitalista ya conocido, tal como un motor aquí, un sistema de transmisión allá, un engranaje, un homo, una palanca y cosas así. ¿Cuántas de nuestras plantas industriales y explotaciones agrícolas se encuentran lejos de utilizar los modelos más progresivos en sus respectivos campos? ¡Incluso éstas últimas, cuán lejos se encuentran de estar equipadas de manera perfecta!<sup>[9]</sup>

La ciencia económica hace ya tiempo que observó y reconoció dos hechos. Uno

de ellos es que el aumento de la duración de los métodos indirectos de producción da como resultado un incremento de la producción. El otro es que estos incrementos empiezan a descender a partir de un punto. Tiene que admitirse que estos hechos, de una forma u otra, han dado lugar a las distintas versiones de lo que en la jerga del economista se llama «teoría de la productividad». La formulación más imparcial de éstas es la debida a Thünen. El demostró que a medida que añadimos nuevas dosis de capital constantemente, la última dosis añadida, aunque produce un incremento en el producto del trabajo, lo hace en una proporción decreciente<sup>[10]</sup>. En base a esto construyó su conocida doctrina según la cual el tipo de interés viene determinado por la productividad de la última dosis de capital empleada. Y a raíz de esta doctrina sus derivaciones positivas lograron un reconocimiento en amplios círculos<sup>[11]</sup>. Solamente, de acuerdo con la moda del momento, fueron encajadas en forma de concepciones y proposiciones corrientes entre los defensores de las teorías de la productividad y esto abrió la puerta a no pocas interpretaciones penosas y erróneas<sup>[12]</sup>. De acuerdo con los términos de la tarea que este capítulo me impone, voy a replantear los hechos en toda su desnuda simplicidad.

Es evidente que la producción capitalista de bienes de consumo, aún cuando se lleve a cabo de manera indirecta y en distintas fases, constituye un proceso de producción unificado y coherente. El trabajo que ayuda a producir los bienes intermedios y que con Rodbertus<sup>[13]</sup> llamamos trabajo indirecto y el trabajo que junto a esos bienes intermedios ayuda a producir los bienes de consumo, contribuyen a esa producción. Los bienes de consumo fabricados de madera son el resultado no solo del trabajo empleado para talar los árboles sino también del trabajo del herrero que fabrica el hacha, el del carpintero que cincela el mango, el del minero que extrae el mineral del que deriva el acero, etc. Nuestro moderno sistema de especialización de tareas produce la apariencia de una masa heterogénea de unidades independientes pero que intrínsecamente constituyen un proceso unificado de producción. Pero los teóricos que pretenden entender el funcionamiento económico de este proceso, en sus relaciones esenciales, no se pueden dejar engañar por las apariencias. Su mente tiene que restablecer la unidad del proceso de producción, obscurecida en su auténtica imagen por la división del trabajo. Este es uno de los servicios más meritorios que Rodbertus ha llevado a cabo, el restablecimiento de esto de manera magistral<sup>[14]</sup> y a pesar de ello esta misma necesidad de hacer una estricta consideración económica del problema nos enfrenta a una duda que tiene que ser resuelta sin posibilidad de error.

Una interpretación estricta de lo dicho antes nos exigiría considerar el periodo de producción que arranca cuando el primer dedo de una mano se mueve para fabricar el primer producto intermedio que más tarde es utilizado para producir el bien en cuestión, hasta que todo el proceso se ha completado. En la actualidad, la producción no capitalista virtualmente ha desaparecido y una generación edifica sobre los productos intermedios de la anterior. En sentido estricto se diría que el periodo de producción de todos los bienes se habría iniciado hace siglos. El muchacho que

fabrica un silbato de madera con su navaja, hablando estrictamente, está continuando una operación que comenzó hace siglos cuando se excavó el primer pozo para obtener el mineral de hierro con el que fabricar el acero de la hoja de su navaja. El trabajo inicial de hace siglos evidentemente beneficia al producto terminado de hoy en un grado infinitesimal que ni puede calcularse ni merecería la pena hacerlo, aunque fuera posible. Daríamos pues una imagen absolutamente distorsionada del papel que juega el capitalismo en la fabricación de ese silbato si nos rigiéramos realmente por el intervalo absoluto entre la aplicación de la primera dosis de trabajo y la terminación final del producto.

Es más importante y también correcto considerar el intervalo medio de tiempo que existe entre cada aplicación de las fuerzas productivas originarias y la terminación del bien de consumo. Supongamos, por ejemplo, que la producción de un determinado bien de consumo cuesta un total de 100 días de trabajo (para simplificar prescindiremos de la cooperación de la tierra). De ese total de días, uno se aplicó hace diez años. En cada uno de los años siguientes al noveno y hasta el segundo se gastó un día más y los restantes 90 días se gastaron el año inmediato anterior a la terminación del bien. En este caso el primer día de trabajo es recuperado diez años después, el segundo nueve, el tercero ocho y así sucesivamente. El coste de los 90 días restantes se recupera de inmediato. El tiempo medio de recuperación de los 100 días de trabajo sería pues el siguiente:

$$\frac{10+9+8+7+6+5+4+3+2+1}{100} = \frac{55}{100}$$

En otras palabras, la recuperación de las 100 horas de trabajo aplicado tiene lugar en un promedio de tiempo de poco más que *medio año*. Pues bien, este promedio más corto o más largo nos mide el menor o mayor grado de intensidad capitalista de cada método de producción.

Supongamos ahora un caso en el que se requieren también 100 días de trabajo pero en este caso la distribución de su aplicación, a lo largo también de un periodo de 10 años, es como sigue: Se gastan 20 días en el primer año, 20 en el segundo y 5 en cada uno de los siguientes y anteriores al de su total terminación. En este caso el periodo medio de recuperación del trabajo aplicado es muy superior a los cinco años y medio:

$$\frac{200+180+40+35+30+25+20+15+10+5}{100} = \frac{560}{100}$$

Es muy probable que en los dos ejemplos anteriores una fracción pequeña del total de días de trabajo haya sido aplicada hace siglos, pero su carácter infinitesimal reduciría mucho su influencia en el promedio y por eso lo más sencillo y seguro es prescindir de ello<sup>[15]</sup>.

Cuando en los capítulos anteriores se hablaba de una prolongación del rodeo del método de producción o de hacer más indirecto o capitalista un método de

producción estaba queriendo dar a entender precisamente lo que he explicado en el párrafo anterior. La duración larga o breve, la prolongación o la reducción de una vía indirecta de producción no se mide por la duración absoluta del proceso de producción desde que se inicia, aplicando la primera dosis de trabajo hasta que se aplica la última. Si así fuera nuestra producción más capitalista podía llegar a ser la de cascar nueces con un martillo si es que el hierro para fabricar éste se extrajo de un mina en tiempo de los romanos. Ni tampoco puede medirse por el número interminable de productos intermedios. Si así fuera las viejas trampas utilizadas por los muchachos para cazar pequeños pájaros, construidas con una sustancia pegajosa de la corteza del acebo y extendida sobre pequeñas ramitas, utilizaría hasta tres productos intermedios, las ramitas, la sustancia pegajosa y el propio conjunto de ramas cubierto de ella, pero, con toda probabilidad, todo comenzaría y terminaría el mismo día. El muchacho reuniría todos los sencillos medios de producción, fabricaría la trampa, la colocaría, caería el pájaro en ella y se lo comería. Si el número de productos intermedios es lo que cuenta este proceso sería más capitalista que el de un minero que durante años excava el pozo de una mina. No, la medida tiene que ser la *duración media del proceso* y esa media tiene que ser calculada prorrataeando unidades que representan cada una un periodo de tiempo. Cada periodo comienza en el momento inicial en el que se aplica una de las sucesivas unidades de trabajo y de utilización de tierra y concluye, en todo caso, con la obtención del bien de consumo final. Solo en el caso en que la aplicación de las fuerzas productivas originarias se distribuya de manera uniforme, a lo largo de todo el proceso de producción, la duración absoluta de ese periodo de producción puede tomarse como medida de la intensidad capitalista del proceso<sup>[16]</sup>.

De acuerdo con esto cuando, en el curso de esta obra, elija para ilustrar el grado del carácter capitalista de un proceso su duración, supondremos la distribución uniforme de la aplicación de factores originarios a lo largo de todo el periodo. Utilizaré el término «periodo medio de producción» como cosa distinta del periodo de duración absoluta. Me gustaría anticiparme a un error, posible y perfectamente justificable, diciendo desde el principio que este concepto de un «periodo medio de producción» uniformemente distribuido es distinto a otro que he utilizado en ocasiones repetidas y que llamo «periodo medio de espera». No obstante, los dos están relacionados de una forma tan definida como sencilla y por esa razón las dos medidas nos sirven para medir la duración de la senda indirecta de producir bienes finales. Es fácil percibir, y más tarde lo demostraremos de manera explícita que el «periodo medio de espera» es siempre igual a la mitad del período de producción uniformemente distribuido. Si un trabajador lo hace a una tasa uniforme durante cinco años para producir un determinado bien que se completa al final del quinto año, entonces resulta evidente que transcurren cinco años de espera desde la primera aplicación de trabajo hasta que el producto está listo para ser consumido, pero la espera media será de dos años y medio<sup>[17]</sup>.

Recordemos lo que se ha dicho concerniente a los actos detallados y únicos de producción y aplíquemoslo a las circunstancias económicas de toda una comunidad. Cada comunidad o nación tiene a su disposición una determinada cantidad de fuerzas productivas originarias, (servicios del trabajo y utilizaciones de la tierra). No existe ningún proceso productivo que de forma absoluta se pueda decir que no utiliza capital, esto es siempre una cosa relativa. Cuanto menos ha progresado el sistema productivo de una nación, desde la fase de ausencia absoluta de capital, mayor será la proporción de las fuerzas productivas disponibles cada año que se convertirán en bienes de consumo ese mismo año. Cuanto mayor sea el grado de intensidad capitalista del sistema productivo de una nación menor será la proporción de las fuerzas productivas disponibles cada año que se convertirán en bienes de consumo ese mismo año y mayor será la proporción de las *invertidas* en productos de naturaleza intermedia cuyo disfrute como bienes de consumo tendrá lugar en los años siguientes. Una nación cuyo sistema productivo tiene un carácter que puede calificarse casi como «no capitalista» se puede decir que consume cada año los frutos de las fuerzas productivas disponibles en ese mismo periodo. Una nación cuyo sistema productivo es capitalista consumirá solo una parte de los frutos de las fuerzas productivas disponibles ese mismo año y una parte mayor de las que estuvieron disponibles en años anteriores. A la vez producirá una serie de bienes intermedios que sirven para satisfacer necesidades en los años siguientes. Cuanto más elevado sea el grado de intensidad capitalista de su sistema productivo más antigüedad, en promedio, tendrán los productos que integrarán su consumo corriente y más remoto será el futuro para el que se hará provisión en el año corriente.

Esperando no ser mal interpretado me gustaría concluir resumiendo en un solo párrafo la imagen general del proceso capitalista de producción:

*Todos los bienes de consumo que el hombre produce son el resultado de la cooperación de sus fuerzas productivas con las de la naturaleza que en parte tienen carácter económico y en parte no; es decir, son fuerzas libres. El hombre puede producir esos bienes de consumo, ya sea de forma directa o indirecta, con la ayuda de productos intermedios a los que llamamos bienes de capital. Los métodos indirectos implican un sacrificio de tiempo pero tienen la ventaja de que aumentan la cantidad producida. A medida que prolongamos la duración de los métodos de producción indirectos los sucesivos incrementos de la cantidad producida son cada vez proporcionalmente más pequeños<sup>[18]</sup>.*

## NOTA DEL EDITOR

### I

Este capítulo presenta la proposición básica de lo que en la literatura contemporánea se ha dado en llamar la *teoría austriaca del capital*. Por alguna razón el autor consideró que lo más idóneo para explicar la producción capitalista era arrancar de un mundo en el que no existe capital y la producción, por así decirlo, va de la mano a la boca. Frente a estos métodos primitivos de producción o *directos* que apenas si nos permitirían salir de un estado salvaje, están los métodos *indirectos* que consumen tiempo porque previamente debemos aplicar nuestras fuerzas productivas originales (tierra y trabajo) a la producción de bienes intermedios o de capital que nos ayudarán a obtener una mayor cantidad o calidad de bienes de consumo en el futuro.

La idea parece sencilla pero no fue aceptada por todos, en la medida que Böhm-Bawerk iba más lejos y afirmaba que la prolongación del periodo de producción o la acentuación del carácter indirecto de ésta era el vehículo para aumentar nuestra provisión de bienes futuros aunque, debido a la aparición de rendimientos decrecientes, no cabe una prolongación indefinida. En otras palabras, Böhm-Bawerk postulaba una función de producción, sujeta a la ley de rendimientos marginales decrecientes, en la que la cantidad de bienes de consumo por unidad de factores originales aplicados, a su producción, era función de la intensidad de capital.

Los economistas se preguntaron entonces si esto sería siempre así y el autor tuvo que aclarar que no todas las prolongaciones del periodo de producción serían provechosas y sólo las productivas serían las empleadas<sup>[1]</sup>. Desde luego los perfeccionamientos técnicos podían acortar el proceso pero, dentro de un horizonte tecnológico dado y por regla general, sólo prolongando o acentuando el carácter indirecto de la producción podremos mejorar nuestro nivel de vida o lo que es lo mismo, podremos aumentar nuestra dotación de bienes de consumo por unidad de factores o fuerzas productivas originarias aplicadas.

No obstante, se siguió cuestionando si esta idea tiene alguna relevancia en sociedades que han organizado ya su sistema productivo mediante una amplia división del trabajo y el punto de discordia fue el de valorar la significación del periodo de producción propuesto por Böhm-Bawerk para medir el carácter indirecto de la producción.

### II

El autor se enfrenta a la necesidad de medir el carácter más o menos indirecto de un

proceso de producción o lo que es lo mismo, a ofrecer una medida de la intensidad de capital.

Limitándose a la aplicación del factor trabajo observa, en términos muy generales, dos procesos de igual duración que aplican las mismas unidades de trabajo y producen la misma cantidad de bienes. Entonces se pregunta si deberíamos utilizar la duración absoluta del proceso para medir la intensidad de capital y, al advertir que las distintas unidades de trabajo pueden ser aplicadas y distribuidas en el tiempo de manera muy distinta, surge de inmediato la contestación, utilizar un promedio que pondere el tiempo que transcurre desde la aplicación de esas unidades por el número de ellas. De esta forma, un proceso que concentre todas las aplicaciones del factor en los últimos años se dirá que es menos indirecto o menos intensivo en capital que otro que las concentre en la iniciación y las mantenga, por eso mismo, más tiempo invertidas hasta su culminación.

La primera objeción a este planteamiento vino del economista norteamericano John Bates Clark (1847-1938). Tres puntos esenciales de controversia fueron los planteados por este economista a la construcción de Böhm-Bawerk, el concepto de capital, la idea de sincronización y la teoría de la productividad marginal del capital. Pero, en el fondo, todo arranca de la negativa a aceptar el planteamiento austriaco de la existencia de unos factores originales de producción que, invertidos y con el transcurso del tiempo, se convertirán en bienes de consumo que gozan del estatuto pleno de los bienes presentes<sup>[2]</sup>. Esto es lo mismo que negaría Knight (1885-1962) años más tarde. Pero si se niega la existencia de esos factores originales y el enfoque de la producción como un proceso de maduración de las aplicaciones de esos factores, carece de sentido hablar de un *periodo medio de producción*.

No obstante, el planteamiento de Clark llevaba a un absurdo. La creación de nuevos bienes de capital exigía, desde luego, una «abstinencia». En lugar de aplicar nuestras energías productivas a la obtención de bienes de consumo que podemos disfrutar de inmediato tenemos que fabricar esos instrumentos de capital y esto lleva tiempo. Pero una vez en escena ya no necesitamos más tiempo. El *capital*, una vez creado, se perpetúa a sí mismo, es como un *fondo permanente* que se va concretando unas veces en unos bienes y otras en otros. Como resultado, el *tiempo* no sería el fundamento del interés sino la productividad de ese fondo permanente. Lo mismo que se paga un *salario* por la fuerza productiva del trabajo se pagará un *interés* por la fuerza productiva del capital. El poder del capital para crear bienes (la productividad del capital) es, por tanto, el *fundamento del interés*.

Aunque, como vamos a ver, el periodo medio de producción de Böhm-Bawerk no sea un concepto demasiado afortunado, el concepto mítico de capital como un fondo que tiende a perpetuarse a sí mismo no lo es menos. Si alguna cosa dejó clara el debate entre Hayek y Knight en los años treinta es que la conservación, mantenimiento y aumento de capital exige la toma de decisiones de una gran trascendencia. No tenemos desde luego asegurada la conservación del capital que nos

legaron nuestros antecesores. El retroceso a métodos de producción menos capitalistas es una amenaza continua y esos métodos son menos productivos. Esta sería una de las bases de la teoría austriaca del ciclo económico derivada, en aquellos años, del planteamiento de Böhm-Bawerk, al examinar las consecuencias que tiene la creación de medios fiduciarios para estos intrincados procesos.

### III

Las espadas estaban pues en alto cuando aparece en escena John Hicks (1904-1989) que tras analizar las objeciones de Knight, descarta la noción de periodo medio de producción de Böhm-Bawerk. En esencia, el concepto austriaco estaba pensado para un caso muy sencillo, como el expuesto en este capítulo, en el que siempre era posible individualizar las aplicaciones de factores originales que dan origen a cada producto tras un proceso productivo o de maduración, bajo la forma de bienes finales. Pero en la compleja organización industrial moderna es imposible identificar la serie finita de producciones que cabe imputar a las aplicaciones de medios de producción presentes. No obstante, Hicks concluía:

En consecuencia el periodo austriaco no sirve; pero esto no quiere decir que Böhm-Bawerk estuviera diciendo tonterías. Su teoría era buena para los casos que él examinaba; y se debe encontrar un concepto generalizado que resista las objeciones del profesor Kinght y que incluya, sin embargo, el argumento de Böhm-Bawerk como caso especial<sup>[3]</sup>.

La evolución posterior de los acontecimientos no avalan los deseos aquí expresados por Hicks y los economistas parecen haber renunciado a resumir en un número la intensidad de capital de una economía, cosa que no creemos persiguiera Böhm-Bawerk.

La crítica austriaca al periodo de producción discurre y discurre por otros senderos. Como destacó, en su día, Fritz Machlup<sup>[4]</sup>, el periodo de producción de Böhm-Bawerk abarca clases muy distintas de periodos y duraciones. Si consideramos el caso de un bien de capital fijo (una maquinaria) y nos planteamos el problema del tiempo que separa la aplicación de una serie de horas de trabajo a su fabricación y el momento en el que van apareciendo los bienes finales, es indudable que nos meteremos en un problema de difícil solución, pero como nos dice Mises esto carece de valor analítico. Para que el periodo de producción tenga algún valor para el análisis económico hemos de darle un carácter prospectivo<sup>[5]</sup>. De nada nos sirve conocer el periodo de producción de los bienes ya existentes, la historia de los bienes disponibles pertenece al pasado muerto. De otra forma, si planeamos objetivos de producción más distantes en el tiempo es porque de esta manera esperamos aumentar nuestro nivel de vida futuro y para ello necesitamos aumentar la intensidad en capital de los métodos de producción disponibles. Esta y no otra es la idea que recoge el

periodo de producción.

Mark Blaug, en el largo capítulo<sup>[6]</sup> dedicado al estudio de la teoría austriaca del capital y el interés, bastante difícil de seguir sin conocer esta *Teoría Positiva del Capital*, ha señalado la imposibilidad de expresar el «grado del carácter indirecto» de una economía mediante el periodo medio de producción<sup>[7]</sup>, fundándose, entre otras cosas, en el llamado teorema o fenómeno del «reswitching» que los traductores de su obra han significado con la palabra española «mudanza»<sup>[8]</sup>. Sin entrar en ello y dejando para más adelante el análisis de las consecuencias que Blaug extrae para el porvenir de la teoría austriaca del ciclo económico, creo que nos bastará la opinión de Hayek al respecto.

Creo que si bien Böhm-Bawerk tenía razón en lo esencial, su exposición en términos de un periodo de producción medio estaba tan simplificada como para inducir a confusión en la práctica. Si queremos reconstruir la idea de Böhm-Bawerk hemos de introducir supuestos mucho más complejos. Una vez hecho esto, el asunto se complica tan endiabladamente que es imposible de seguir<sup>[9]</sup>.

Estas dificultades son las que al parecer encontró Hayek cuando abordó su famosa obra *La Teoría Pura del Capital* (1948) que marcaba una línea de progresión que solo las investigaciones de Lachman<sup>[10]</sup>, en su opinión, parecen haber seguido. En suma, el lector creo estará ya situado y habrá comprendido que estamos ante un tema abierto y procede seguir con nuestra lectura. Baste esto para saber el terreno que pisamos.

## CAPÍTULO III

# UN FENÓMENO IMPORTANTE Y PARALELO AL DE LOS MÉTODOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN

Por lo regular los métodos de producción capitalista indirectos, al coste de un periodo más largo de espera, compensan la inversión en ellos de las fuerzas productivas originarias aumentando las cifras de producción logradas. Pero hay un segundo hecho técnico y empírico que no cabe clasificarlo, literal y esencialmente, como parte de ese rodeo que siempre implica la producción capitalista y que, sin embargo, conduce a un resultado muy similar. Me refiero al hecho de que los *bienes de consumo duraderos* son fabricados para que presten servicios durante un periodo largo de tiempo, de manera que no solo esa mayor duración sino también la utilidad que cabe derivar de estos bienes aumenta en mayor proporción al aumento en el coste de producción.

Probablemente es correcto decir que los bienes de consumo duraderos se pueden fabricar en clases y tipos muy variados. Es posible variar los materiales con los que esta clase de bienes se fabrican, el diseño se puede hacer con más o menos cuidado, a la hora de combinar o unir los materiales. Los zapatos cabe fabricarlos de tela, de cuero, pueden llevar suelas de fieltro, fibra o cuero, las suelas pueden ser gruesas o delgadas, pueden ir pegadas o clavadas. Las camisas pueden ser de algodón o lino, las chaquetas de algodón o lana, el mobiliario cubierto de rafia o cuero, los puentes de madera, piedra o acero, las viviendas de juncos y barro, de madera, de piedra, ladrillo, cementos de distintas calidades, etc. Todas estas variantes que dan lugar a variaciones en los costes y en los productos, exhibirán grados de duración también variables. Además habrá, a menudo, variaciones en la calidad de los servicios suministrados, de manera que los bienes duraderos satisfarán una necesidad no solo durante más tiempo sino también mejor. Una vivienda de piedra ciertamente albergará a sus ocupantes no solo mucho más tiempo sino de manera más confortable que una choza de juncos. Sin embargo dejemos, por el momento, este factor en suspenso y supongamos igual calidad de los servicios. De momento nos fijaremos pues en la relación existente entre el *costo de producción y el grado de duración del bien*.

Supongamos que para construir una determinada vivienda necesitamos emplear a 30 hombres durante un año y que la casa tendrá una vida útil de 30 años. En este caso el coste de una dotación de 30 hombres produce una utilidad total de 30 años de uso. La recuperación de aquel coste se hace al ritmo de un año del trabajo de un hombre por cada año de servicio de la casa. Supongamos que otro tipo de vivienda proporciona 60 años de utilización, una tercera 120 años etc., suponiendo siempre

igualdad de calidad en el servicio, resulta claro que si el aumento de la duración de los servicios se hace a costa de incrementar, en idéntica proporción, el coste de producción de la vivienda no ganaremos nada. Cada uno de los tres tipos de vivienda recuperarían sus costes a una tasa uniforme de un año del trabajo de un hombre por cada año. Pero si, como es muy probable, una casa con un periodo de vida útil doble puede ser construida por menos que el doble de coste entonces la casa de mayor duración es más ventajosa técnicamente<sup>[1]</sup>. Si, por ejemplo, el segundo tipo de construcción cuesta solamente 50 años-hombre de trabajo y el tercero 80, entonces la recuperación se lleva a cabo a un ritmo anual de 1,2 años y 1,5 años del trabajo de un hombre, comparado con la tasa de solo un año en el primer tipo de construcción.

No hay duda alguna del gran número de ejemplos que se puede dar de este tipo. Naturalmente no se puede extraer ninguna ley formal que gobierne esta relación entre el aumento en el periodo de utilización de los bienes y el de los costes que producen ese aumento de la duración. De hecho, se pueden dar casos en que un aumento de los costes no produzca aumento en la vida útil de los bienes. Pero, sin duda, en un abrumador número de casos es así, un incremento relativamente pequeño de los costes de producción aumenta en mucho la duración de los bienes y estoy seguro que todos nosotros lo hemos experimentado así personalmente y con frecuencia.

Aunque sea paradójico suele ser esencialmente cierto aquello de «No soy lo bastante rico para comprar cosas baratas», corroborado por los innumerables artículos que son producidos en gran variedad de calidades cuya única y suficiente razón de ser es su mayor vida útil<sup>[2]</sup>. Y no hay ausencia de dispositivos físicos y técnicos que nos puedan convencer de la probabilidad y sensatez de esta clase de variantes en muchas clases de bienes<sup>[3]</sup>.

De esta ventaja que proporciona la mayor duración de los bienes se puede decir lo mismo que de los métodos capitalistas indirectos de producción. Aunque no se puede formular una ley, válida e infalible, sí cabe extraer una norma que viene confirmada por un amplio número de casos y según la cual la elección de tipos de bienes que duran más, aumenta la utilidad extraída de ellos, en el sentido de que ese bien suministrará una mayor cantidad de servicios útiles por unidad de esfuerzo gastado en producirlo.

¿Dónde se encuentra pues la relación intrínseca entre estas dos máximas extraídas de la experiencia? Evidentemente en el hecho de que, en ambos casos, hay una superioridad técnica atribuible, bien sea a los concretos métodos de producción empleados o a las variantes de un determinado método. En el caso del método capitalista indirecto de producción la superioridad consiste en el aumento material de la cantidad producida, en el caso del aumento en el periodo de utilización de los bienes producidos en ese incremento de la prestación de servicios útiles. En la medida que una cantidad superior de producto proporciona por sí misma mayores servicios útiles los dos tipos de aumento de la productividad son comparables<sup>[4]</sup>.

Hay una característica especialmente interesante que completa la analogía. En el

segundo caso, igual que en el primero, el aumento de utilidad se obtiene a costa de una prolongación del *periodo medio de espera*. Si construyo una casa que tiene una vida útil de 30 años, entonces la recuperación de los costes de construcción que representa la ocupación de la casa tiene lugar a lo largo de un periodo de 30 años, es decir 15 años después de acabar la casa en promedio. En el caso de disfrutar del servicio prestado por una casa de 60 años, el periodo de espera de disfrute se prolonga hasta un punto distante 60 años y por tanto en promedio 30 años. Y en el caso de una casa construida para durar 120 años el promedio de espera, después de completar el gasto necesario para su construcción, asciende a 60 años.

Extraigamos una imagen clara de las similitudes y disparidades de los dos fenómenos respecto al periodo de espera. Los métodos de producción capitalistas indirectos imponen o prolongan el periodo de espera medido por el periodo medio que separa la primera inversión de las fuerzas productivas originarias y la obtención del producto listo ya para ser consumido. La fabricación de productos duraderos o de tipos de bienes de una mayor duración prolonga un segundo tiempo de espera que comienza solo cuando el primero ha expirado. Este tiempo viene medido por el periodo medio que separa la obtención del producto consumible y el último disfrute de sus servicios. Hay casos en los que el disfrute de los bienes consumibles se concentra en un solo instante y si se quiere puede tener lugar en el mismo momento en el que los bienes se terminan. En estos casos se da solo la primera clase de periodo de espera. Pero esto es diferente en el caso de los bienes de consumo duraderos, donde por razones técnicas los actos de utilización del bien tienen lugar a lo largo de todo el periodo de su vida útil, hay un punto medio del tiempo en que tiene lugar el disfrute completo de los bienes. Necesariamente este punto está más o menos alejado en el tiempo de aquel punto en el que los bienes se terminarán y ese alejamiento está en relación directa con la duración de los bienes de consumo. En estos casos tenemos dos clases de periodos de espera y una vez más tenemos una forma perfectamente natural de compararlos. Se hacen comparables mediante un criterio que podría ser formulado como sigue: «El promedio de espera que separa la inversión de las fuerzas productivas originarias y la acumulación de los frutos de su disfrute, consistente en el suministro de servicios útiles por los productos que esas fuerzas crean».

Por lo tanto existen similitudes que nos permiten, si consideramos los conceptos de «tiempo de espera» y «productividad aumentada» en sus aspectos más amplios, hacer comparaciones entre las dos series de fenómenos en términos de aquellas características. Esto, sin embargo, no nos puede hacer perder de vista las diferencias que todavía subsisten entre estas dos generalizaciones. Merece la pena señalar explícitamente que cada uno de los dos componentes del periodo de espera combinados tienen una existencia completamente independiente el uno del otro. Tienen originalmente una naturaleza distinta. Sería completamente erróneo suponer que los bienes duraderos, por el hecho de tener un periodo de consumo más largo, necesariamente exigen también un periodo de producción mayor y al revés. En

nuestro ejemplo la construcción de una casa que tiene una vida útil de 120 años supone un coste de 80 años-hombre de trabajo. Esto, en modo alguno, es equivalente a decir que esos 80 años comprenden un «periodo de producción» más largo que los 30 años-hombre de trabajo que requiere una casa de 30 años de duración. La producción de ladrillos de arcilla, por ejemplo, para un edificio de esta clase puede requerir más trabajo en conjunto que el crecimiento y la preparación de las maderas para una vivienda de menos duración. Pero esto no necesita preceder a la construcción real de la casa por un periodo así de largo y esto resulta especialmente cierto en las fases primitivas de la construcción de ladrillos. Incluso es posible que el periodo medio de producción de una casa de ladrillo —promedio en el sentido trazado antes— pueda ser más corto que el de una casa de madera. El periodo de producción y la duración del periodo de vida útil de un bien son cosas que no están necesariamente relacionadas.

Hay otra diferencia importante. El periodo de espera impuesto por la duración del proceso de producción tiene que preceder, en su totalidad, al consumo y el disfrute del bien. Por así decirlo, una vez que aquel periodo ha transcurrido todo lo que resta es «periodo de disfrute». Pero este resto de «periodo de espera» que emana de la duración del bien es algo que se presenta desde el principio mismo de la completa utilización del bien. La razón del primer periodo de espera es la siempre indeseada duración del proceso de producción. La razón del segundo periodo de espera es, por el contrario, la larga y, por regla general, mucho más deseada duración del periodo de disfrute. Y por último, no tenemos que olvidar el hecho de que la ventaja técnica conseguida por medio de la prolongación de uno de los componentes del periodo medio total no es estrictamente de la misma clase que la correspondiente ventaja técnica derivada de la prolongación del otro componente. Además, las ocasionales conexiones en las respectivas cadenas de explicaciones de las dos clases de mayor productividad pueden corresponder pero no coincidir en todo<sup>[5]</sup>.

Después de todo lo que llevo dicho debería entenderse cual es la razón por la que prefiero hablar de paralelismos entre los dos fenómenos, en lugar de intentar incorporar ambos en un conjunto organizado. Se trata de dos observaciones empíricas independientes de fenómenos técnicos que tiene que ser claramente distinguidos. Podría ser absolutamente concebible, a priori, que la adopción de métodos productivos más indirectos fuera siempre técnicamente ventajosa pero que la producción de tipos de bienes más duraderos implicara un aumento uniforme de gastos de trabajo y materiales. Y aunque es cierto que, en ciertos puntos, los efectos de estos dos fenómenos separados entran en contacto, esto es algo que no trataremos hasta llegar a otro campo, el de la explicación del interés. En este momento, cuando estamos en medio de nuestra discusión del capital como instrumento de producción, la diferencia entre los dos fenómenos está en un primer plano. En realidad, la discusión de este fenómeno paralelo se puede considerar una desviación de mi tema principal, porque la producción de bienes de consumo más duraderos no tiene nada

que ver realmente con la producción capitalista, tal y como yo la entiendo y trato en esta parte de libro. Pero me ha parecido oportuno hacerlo pues, en cualquier caso, habría tenido que llamar la atención sobre el paralelismo de los dos fenómenos en el curso completo de mi exposición. Me ha parecido aconsejable desarrollarlo en este punto, en relación con datos con los que el lector se encuentra ya familiarizado. Al menos me pareció más natural que dejarlo para más tarde cuando solo necesitaré valerme de los resultados de la exposición que acabo de completar. Temía que mis lectores pudieran considerar molesto tener que volver a extenderlos sobre hechos técnicos elementales.

Puede parecer extraño que mis observaciones de los párrafos anteriores hayan estado limitadas a la producción de bienes de consumo duraderos. El lector podría preguntarse si no sucede exactamente lo mismo con *bienes de producción* tales como las factorías, equipos de herramientas, maquinaria, calderas... etc. Tenemos que contestar decididamente en sentido afirmativo. Pero en el caso de estos bienes, los servicios que proporcionan van dirigidos a la creación de bienes y el periodo de espera, la prestación de servicio, en sentido estricto, es un periodo de espera para la producción de bienes, un tiempo que tiene todas las características de esta clase de aplazamiento. En una palabra, en la medida que las ventajas técnicas descritas antes están relacionadas con la producción de bienes de producción o intermedios de una mayor duración, el proceso nos *recuerda* simplemente una prolongación de los métodos indirectos de producción, es, *de hecho y como tal*, una prolongación. Es una de las variedades de este dispositivo que consiste —por decirlo en términos generales— en la dedicación de trabajo para la obtención de bienes de consumo por métodos indirectos. En este caso se trata de métodos diseñados también para obtener una mayor cantidad de bienes de consumo por unidad de fuerzas productivas originarias que comparten también una doble desventaja. Los bienes son obtenidos en un punto del tiempo más alejado en promedio respecto a la inversión de las fuerzas productivas originarias y en el interim será necesario incorporar cantidades mayores de trabajo en forma de productos intermedios. Puesto que se trata de un ejemplo genuino de los métodos indirectos de la producción capitalista, su naturaleza fue ya discutida de manera completa en el capítulo anterior. No hay necesidad de citarlo aquí como una manifestación paralela y, de hecho, sería un error hacerlo así<sup>[6]</sup>.

En conclusión me gustaría añadir unas palabras en relación con la salvedad explícita que hice antes. La salvedad se refiere al hecho de que la producción de bienes de consumo de una mayor duración no da lugar exclusivamente a una cantidad superior de prestaciones de servicios sino también a servicios de diferente calidad. El ejemplo más extremo de esta clase es la producción de un bien que no puede ser producido más que en esa forma o variedad más duradera. Un ornamento de piedras preciosas puede ser un buen ejemplo. Tenemos también muchos ejemplos parecidos de bienes de consumo bien conocidos porque precisamente los producimos de esa manera, para que nos proporcionen un servicio permanente y de alta calidad.

Consideremos cosas tales como los puentes que deben soportar el paso de pesadas cargas en condiciones de seguridad plena, los buques, los relojes de alta precisión o las viviendas de gran lujo. Todas estas cosas solo pueden manifestar una alta calidad si son construidas precisamente para durar mucho tiempo. La elección de una alta duración es pues una condición necesaria para obtener, a la vez, una elevada calidad. Si este último es el objetivo, la cosa tiene que tener una duración elevada aunque esto pueda tener poca o ninguna importancia.

Esta clase de ejemplos tiene también cierto paralelismo con los «métodos indirectos capitalistas». Tengo *in mente* todos aquellos casos a los que ya me referí en una ocasión anterior<sup>[7]</sup> y en los que el método indirecto da unos resultados tan excelentes que en la realidad constituye el único método posible. Sencillamente ciertos bienes de consumo, no cabe producirlos por otro método que no sean los métodos capitalistas. La obtención de esa clase de bienes de consumo, como en las parejas de baile, impone la necesidad ineludible de aceptar el retraso que es inseparable a la adopción de un método de producción sumamente indirecto. Se trata del retraso que hay que aceptar en la obtención de casas *más confortables*, relojes *más precisos* y buques *más seguros*. Esto implica, a su vez, el otro tipo de retraso asociado a los bienes de larga duración, el *retraso* en el disfrute de sus servicios que no tiene lugar de manera instantánea, en el momento en que comienzan a ser disfrutados, sino a lo largo de todo un periodo de tiempo que puede ser reducido, a efectos comparativos, a su disfrute retrasado en el punto medio de ese periodo. Este paralelismo también será sometido a discusión cuando tengamos ocasión de recordarlo en el curso de nuestro tratamiento del fenómeno del interés<sup>[8]</sup>.

## CAPÍTULO IV

# LA FUNCIÓN DEL CAPITAL EN LA PRODUCCIÓN

Con lo dicho en los capítulos anteriores debería ser suficiente para describir correctamente la parte que juega el capital en la producción económica.

La *primera* característica a resaltar es la importancia del capital como *síntoma*. Su presencia es siempre indicativa de que un método de producción indirecto ventajoso ha sido adoptado. Digo «síntoma», de manera intencionada, en lugar de «causa» o «condición» de esa clase de métodos ventajosos, porque su presencia es, en realidad, el resultado más que la causa de esos métodos. Los hombres de hoy utilizan barcos y redes para pescar en lugar de hacerlo a mano en las orillas de las playas, pero no sería correcto decir que utilizan métodos más productivos porque tienen barcos y redes. Es todo lo contrario, poseen barcos y redes porque han encontrado ese método de pescar. Para que los bienes de capital existan, previamente han tenido que ser descubiertos los métodos indirectos y más ventajosos de producir<sup>[1]</sup>.

Pero esto no agota la relación de características relevantes del capital. Una *segunda* característica es la que probablemente constituye el factor principal de su eficacia productiva. Se trata de su función como causa intermedia de la consumación del método de producción indirecto y ventajoso que ha sido adoptado. Cada cantidad de capital contiene, por así decirlo, una serie de fuerzas naturales útiles. En el curso del método indirecto productivo que da lugar a ese «quantum», esas fuerzas de la naturaleza llevan a su conclusión satisfactoria el proceso. Una vez más y de manera intencionada no he utilizado la palabra *causa* sino la de *causa intermedia*. El capital no transmite un impulso independiente sino derivado de las fuerzas productivas originarias, lo mismo que el taco de billar impulsa la bola en la mesa. La función del capital ha sido descrita también diciendo que «capta las fuerzas naturales» y yo considero que ésta es una frase feliz pero no debe olvidarse que este atributo se aplica al proceso de producción capitalista *entero*. La captación no consiste exclusivamente en la «cuesta abajo» que comienza cuando ese «quantum» de capital ha sido completado y, con su ayuda, cabe conseguir ya un bien listo para ser consumido. Incluye también toda esa «cuesta arriba» que hay que subir para crear ese «quantum». El paso inicial no es, de forma alguna, la captación de las fuerzas naturales por medio del capital. Es más correcto decir que el capital mismo debe su existencia a una «captación» de las fuerzas naturales susceptibles de ser captadas y ejecutada previamente por los medios productivos originales a disposición del hombre. De los muchos títulos que los economistas han otorgado al capital el que mejor expresa todo esto es aquél que lo llama «instrumento de producción».

Un tercer rasgo característico del capital es que constituye la causa indirecta de la

adopción de los demás métodos indirectos de producción ventajosos, distintos de aquéllos que les han dado vida. Cuando una nación posee una gran cantidad de capital no solo está capacitada para completar con éxito esos procesos indirectos de producción sino que puede iniciar otros enteramente nuevos. Porque la existencia de capital a nuestra disposición no es básicamente otra cosa que un agregado de bienes de consumo que se encuentran en proceso de evolución<sup>[2]</sup>. Cada año una determinada cantidad de esas partes que componen el capital completa el proceso y surge bajo la forma de bienes terminados y es entonces cuando está disponible para el consumo en el periodo corriente. Cuanto mayor sea la existencia de capital mayor es la participación proporcional de las fuerzas productivas del pasado en la provisión de los bienes de consumo actuales. En consecuencia, menor será la demanda proporcional sobre las nuevas fuerzas productivas que surgen para hacer frente a las exigencias del consumo en el periodo corriente. Y, por último y como consecuencia final, mayor será la proporción de las fuerzas productivas corrientes que queda liberada al servicio del futuro; es decir, disponible para la inversión en procesos indirectos de producción más remotos o inmediatos.

Supongamos que una nación posee tan poco capital que un determinado año, por ejemplo en 1857, solo una veinteava parte de su *consumo corriente* procede de la conversión de su capital o productos intermedios en bienes de consumo. Las 19 partes restantes provienen de la aplicación directa del trabajo y la utilización de la tierra, de manera que solo una fracción mínima de las fuerzas productivas del año corriente (1857) está disponible para la adopción de métodos indirectos de producción que solo darán sus frutos, bajo la forma de bienes de consumo, en los años siguientes. Tomemos ahora el caso opuesto y supongamos que la masa de productos intermedios acumulada en forma de materias primas, herramientas, máquinas, fábricas, instalaciones industriales, etc. es de tal magnitud que su continua maduración bajo la forma de bienes de consumo proporciona las  $\frac{5}{10}$  partes del consumo en 1857, las  $\frac{4}{10}$  en 1858, las  $\frac{3}{10}$  en 1859 y así sucesivamente. En este caso solo la *mitad* de las fuerzas productivas de 1857 son empleadas para satisfacer las necesidades corrientes y la otra mitad puede, sin problema alguno, ser gastada en productos intermedios que no proporcionarán utilidad bajo la forma de bienes de consumo hasta años más tarde. Y además debe ser resaltado que esos años pueden estar más lejos, en la medida que las necesidades del futuro inmediato están ya cubiertas por el proceso normal de maduración del capital acumulado en el pasado.

En este sentido y solo en este sentido es correcto decir que *uno tiene que tener ya capital* para poder adoptar métodos indirectos de producción, que la falta de capital es un obstáculo para la utilización de métodos de producción ventajosos que solo producirán frutos en el futuro remoto, un obstáculo en forma de líneas de ferrocarril, canales, regadíos, etc. Sería incorrecto deducir de todo esto que una nación tiene que poseer, ya en forma completa, todos los bienes de capital con los que se llevan a cabo los métodos de producción en cuestión o llegar a la conclusión de que la nación tiene

que tener los bienes de capital, tales como las materias primas y herramientas, en la forma que de inmediato se requieren. Todo lo que se necesita es suficiente capital —en la forma que sea— para que su sucesiva conversión en bienes de consumo libere de atender a ello, a las fuerzas productivas suficientes para invertir en los bienes intermedios que se precise. Sería todavía más preciso decir que lo que necesitamos son *bienes de consumo* que nos permitan adoptar *métodos indirectos de producción más ventajosos*. Esto puede tener lugar en forma de bienes de consumo terminados o de bienes que están en fase de evolución para convertirse en bienes de consumo o, en otras palabras, de bienes intermedios.

Estamos pues en condiciones de dar una contestación a una cuestión muy disputada. ¿Hay una fuerza productiva independiente inherente en el capital? ¿Es el capital un tercer factor independiente de producción?

Creo que sin temor a errar debemos contestar en sentido negativo desde el momento en que consideremos en qué sentido cabe y tiene que formularse esta pregunta, si es que merece la pena hacerlo. Todo es una cuestión de énfasis y me voy a servir de una analogía para aclararlo mejor. Una persona arroja una piedra y mata a otra. ¿Fue la piedra la que mató a la persona? Si la pregunta se hace así, sin más, no cabe duda que la contestación será afirmativa, ¿pero cuál es la situación cuando el asesino es llamado a juicio y alega en su defensa que él no mató a la otra persona sino que lo hizo la piedra?, ¿habrá alguien que conteste en sentido afirmativo y asegure que la piedra mató a la persona y que el asesino real debe ser absuelto?

Pues bien, los economistas proceden igual cuando se preguntan sobre la productividad independiente del capital. Plantean la cuestión cuando investigan acerca de los elementos que dan vida a nuestros bienes concretos. El mismo interés que lleva al químico a preguntarse sobre los componentes de un producto, es el que lleva al economista a analizar el proceso heterogéneo por medio del cual los bienes se producen, tratando de concretar cual es su origen último y buscando, entre los miles de medios de producción auxiliares y primarios a los que deben su existencia, aquellas fuerzas básicas que combinadas producen todo lo que sigue. Es en este sentido en el que se enfrentan a la duda de si el capital es o no una fuerza productiva independiente. La investigación no es sobre las causas inmediatas sino sobre los elementos últimos independientes. La cuestión no es si el capital juega un papel en la consecución del resultado del proceso productivo como la piedra juega un papel en la muerte de la persona asesinada. La cuestión es si hay algo en el resultado del proceso de producción que sea peculiar y quepa atribuir individualmente al capital y no a alguno de los otros dos factores elementales reconocidos, la naturaleza y el trabajo. ¿Se puede contestar esta pregunta en sentido afirmativo?

¡Absolutamente no! El capital es un producto intermedio de la naturaleza y el trabajo. Su origen, existencia y su posterior forma de operar son todas fases de un proceso continuo de funcionamiento de las fuerzas genuinamente elementales, naturaleza y trabajo. Desde el principio al fin solo ellas llevan a cabo todas las

funciones que dan origen a los bienes de consumo. La única diferencia es que en ocasiones lo hacen de una sola vez y en otras en varias etapas. El último suceso de la terminación de cada fase viene marcado por la creación de un producto intermedio o preliminar y entonces aparece el *capital*. Pero yo pregunto: ¿Es que acaso un resultado puede atribuirse menos a sus autores por el hecho de que se alcanza poco a poco, a base de pasos intermedios en lugar de en un solo paso? Hoy combino mi trabajo con las fuerzas naturales para fabricar ladrillos, vuelvo a hacer otro tanto para fabricar la argamasa y al día siguiente con las dos cosas levanto una pared. ¿Hay alguna parte de la pared de la que se pueda decir que no fue fabricada con mi trabajo y las fuerzas naturales? O tomemos un trabajo prolongado como es la construcción de un edificio. Antes de acabarlo tiene que haber un momento en el que solo esté terminada una cuarta parte, otro en el que esté terminada solo la mitad o las tres cuartas partes. ¿Qué cabría decir de una proposición que dijera que estas inevitables fases del proceso que llevan a la terminación del edificio constituyen requisitos independientes para comenzar una casa? ¿Se podría decir que para construir una vivienda se necesitan materiales de construcción, trabajo de los obreros y además esa «cuarta parte terminada de la casa», esa «mitad» y esos «tres cuartos»? Desde luego se trata de un error pero en esencia sería lo mismo decir que todas esas fases intermedias del camino que nos lleva a la terminación de un trabajo y que son extrínsecamente reconocidas como bienes de capital, constituyen un factor independiente de producción igual que la naturaleza y el trabajo.

Probablemente no se habrían suscitado nunca dudas acerca de todo esto si no hubiera sido a causa de la división del trabajo y de la especialización que rompió el proceso unificado de producción de los bienes de consumo en una multiplicidad de procesos que parecen independientes unos de otros. Esto fue lo que provocó el que los economistas perdieran de vista la unidad del conjunto y en un acceso de extraña modestia dirigieran su mirada con espanto sobre las serviles criaturas que su trabajo había interpuesto en las etapas intermedias y concedieron a estas anteriores actividades humanas la veneración debida a las fuerzas independientes y autónomas. Pero incluso esto no hubiera pasado de ser una falta más de lucidez de los teóricos si una segunda circunstancia no hubiera venido en su ayuda impulsando a las fuerzas del error. Me refiero al paralelismo que llevó a los economistas a identificar factores de producción con tipos de renta. Temieron encontrarse inmersos en un callejón sin salida si no reconocían el *estatuto de factor de producción independiente al capital* para justificar y explicar así el interés. Toda renta original —según habían venido explicando desde siempre— tenía su fundamento en que era una parte de la producción de los bienes. Los distintos tipos de renta no eran otra cosa que las formas en que se remuneran las diferentes contribuciones a la producción. La renta de la tierra es el pago de un factor de producción, la naturaleza. Los salarios son el pago de otro factor de producción, el trabajo. Y el interés estaba bajo la amenaza de quedarse en el aire si no se le podía considerar como el pago de un tercer factor independiente.

Sin eso parecía que no había explicación teórica alguna para el interés. Y esto aparecía probablemente ante los teóricos como el más difícil extremo del dilema. Por lo tanto muchos pensadores, acorralados, se doblegaron y cerraron sus ojos ante hechos que eran patentes y que nos obligaban a abandonar la doctrina de la productividad independiente del capital y la recibieron alborozados como fundamento de una teoría del capital generalmente aceptada.

Sin duda, los hechos nos hablaban en un lenguaje inconfundible. No se trataba de negar que el capital no podía ser un elemento de producción en el verdadero sentido de esta palabra porque es el resultado de dos cosas, la naturaleza y el trabajo. Pero, por una ironía del destino, las cosas llegaron a ponerse peor. Al igual que había sucedido con Adam Smith antes que ellos, resultó que los mismos teóricos que sostenían la productividad independiente del capital se encontraron obligados a demostrar explícitamente que no era un elemento de producción al que se le pudiera conceder estatuto de factor independiente. Puesto que en su doctrina sobre el precio de las cosas ellos habían enseñado que el precio se acaba descomponiendo en renta de la tierra, salarios e intereses se vieron obligados a demostrar con absoluta precisión que los *bienes de capital* no son *elementales*. Por lo tanto decían que el cobre y el acero que sirven como capital en la fabricación de los relojes son un mero reflejo de un factor natural como los yacimientos de mineral, el trabajo de los mineros y los instrumentos más antiguos de capital que, a su vez, se originan del mismo modo y así sucesivamente<sup>[3]</sup>. En vista de que el capital era un producto intermedio y por lo tanto no independiente buscaron mantener que había una productividad independiente del capital. Para salvar el abismo abierto por esta inconsistencia se vieron forzados a construir toda una serie de extraños puentes. El favorito de todos fue la oscuridad y brevedad. En lugar de buscar seriamente salvar esta contradicción lo que hicieron fue sencillamente ignorarla o liquidarla sirviéndose de alguna lacónica perogrullada. Una larga línea de escritores no tuvieron escrúpulo alguno en llamar al capital, sin más, factor derivado de la naturaleza y el trabajo y acto seguido, el tercer factor independiente de la producción<sup>[4]</sup>. John Stuart Mill al menos hizo una concesión suficiente a los hechos al admitir que «el capital es, en sí mismo, un producto del trabajo». En realidad actúa en la producción bajo la forma de trabajo indirecto<sup>[5]</sup>. No obstante, hace una rápida maniobra para preservar su independencia y continua diciendo: «No por ello no precisa ser aislado de forma específica. *Una previa aplicación de trabajo* para producir el capital necesario para consumir mientras se trabaja no es menos esencial que la *aplicación del trabajo mismo*». ¡De acuerdo con ello, el hecho de que el trabajo tenga que ser aplicado a dos etapas diferentes del proceso de producción hace necesario reconocer que hay alguna otra condición independiente de la producción además del trabajo!

Hay que admitir que algunos escritores se tomaron este asunto con algo más de seriedad. No intentaron evadir la dificultad sino que buscaron una solución genuina. No pueden disfrazar el hecho de que el capital tiene su origen en una combinación de

factores más simples y por tanto renuncian a reivindicar para el capital el rango de factor de la producción y entonces necesitan dar una explicación diferente al devengo de intereses. Se refugian entonces en un análisis del capital que no esconde, además de la naturaleza y el trabajo, un tercer destilado en la retorta. Senior lo llama «abstinencia», Hermann lo apoda «uso del capital». He dado ya un veredicto detallado de estas soluciones en mi *Historia y Crítica de las Teorías del Interés*<sup>[6]</sup> y sabemos que no eran precisamente soluciones felices al problema planteado. La solución de Hermann, en particular, viene dificultada por la extraña debilidad que supone declarar que el uso que deriva del capital es más elemental que el capital mismo. ¡El huevo de la gallina se sitúa por delante de la gallina que puso el huevo! No obstante, todas estas teorías tienen un gran valor que nos instruye respecto al problema que nos ocupa, porque vienen a demostrar que algunos de nuestros pensadores más perspicaces preferían recurrir a las invenciones más atrevidas y elaboradas, en lugar de abscribirse a la teoría, ampliamente aceptada entonces, de que aunque el capital está producido por la conjunción del trabajo y la naturaleza es, a pesar de ello, un factor de la producción independiente.

Podemos pues eliminar, con toda tranquilidad, al capital de la lista de las fuerzas productivas independientes al igual que hicieron algunos economistas de la escuela inglesa y después los socialistas. Naturalmente éstos últimos lo hicieron sobre bases incorrectas, pues ven en la función del capital solo el trabajo que incorpora y llaman al capital «existencia de trabajo acumulado previamente». Esto es erróneo. Para seguir con la imagen verbal diría que el capital es, en parte trabajo acumulado y, en parte también, acumulación de fuerzas naturales valorables. Es el medio a través del cual las fuerzas productivas originarias manifiestan su eficacia. La efectividad del oro utilizado para engalanar un cetro procede no solo de los trabajadores que extraen el mineral y lo refinan sino de las fuerzas naturales que han servido para dar lugar al yacimiento.

Si la eficacia productiva del capital tiene que abscribirse a la naturaleza y al trabajo, cabe preguntarse entonces si no será productivo, en sí mismo, el capital. El capital es, no obstante, productivo en más de uno de los muchos significados que la palabra tiene<sup>[7]</sup>. Es «productivo» en primer término porque cumple una función en el proceso de producción. Es productivo en un segundo sentido porque constituye una herramienta efectiva para completar los métodos indirectos de producción, una vez iniciados. Y, por último, es también indirectamente productivo porque hace posible la adopción de esos métodos indirectos más productivos. Pero hay una cosa que no es. No es *independientemente productivo*, en el sentido que constituye el motivo de esta importante controversia. Como dijo de manera breve y sucinta el viejo maestro Lotz: «El trabajo independiente del capital no es precisamente una cosa en la que usted pueda confiar»<sup>[8]</sup>.

## CAPÍTULO V

# LA TEORÍA DE LA FORMACIÓN DEL CAPITAL

En la ciencia económica circulan tres teorías acerca de la formación del capital. Una de ellas atribuye el origen del capital al ahorro, otra a la producción y una tercera a la concurrencia de estos dos factores. La tercera es probablemente la más aceptada y es la correcta. La dificultad se encuentra en ampliar la formulación correcta más allá de las dimensiones que usualmente alcanza y dotarla de un contenido más claro y más real de lo que suele ser el caso<sup>[1]</sup>.

Para comenzar vamos a servirnos del ejemplo más sencillo que podamos concebir e imaginemos una economía absolutamente incomunicada y privada de capital, algo así como Robinson Crusoe en su isla solitaria y sin recursos de ninguna clase. Puesto que carece en absoluto de capital tiene que ganar su sustento de la forma más primitiva, por ejemplo recogiendo frutas salvajes. ¿Qué tendría entonces que hacer para poder entrar a poseer su primer capital, por ejemplo un arco y algunas flechas? Nuestro primer paso será tratar de verificar la primera de las teorías que sobre este particular circula.

¿Es suficiente el ahorro para que nazca el capital? Ciertamente no. Nuestro primer Robinson Crusoe puede ahorrar y escatimar sus frutas como quiera, lo más que puede hacer de esa manera es acumular un tesoro de bienes de consumo. Pero ciertamente, sólo con este tesoro no podrá hacerse con un solo arco y flecha. Es absolutamente evidente que tendrá que producirlos. ¿Es entonces suficiente la producción para crear el capital y la segunda teoría correcta? No mucho más que la primera. Sin duda, una vez que nos hemos situado en el punto de partida de la producción de bienes de capital estamos en el buen camino, pero antes de alcanzar este periodo es indudable que tenemos que hacer alguna otra cosa. Hay que liberar las fuerzas productivas que van a utilizarse para formar ese capital y la única forma de hacerlo es ahorrar. Veamos por qué esto es así.

Las fuerzas productivas originarias a disposición de Robinson Crusoe, dejando a un lado lo que la naturaleza gratuitamente proporciona, es su trabajo y supongamos que éste pueda evaluarse en diez horas de trabajo al día. Vamos a suponer también que las frutas salvajes, en el área en la que se desenvuelve nuestro Robinson Crusoe, crecen de tal forma que recoger las necesarias para su sustento diario le ocupa esas diez horas. En este caso la formación de capital es imposible. Es inútil aconsejar a Crusoe que debe iniciar la producción de un arco y unas flechas. La producción requiere tiempo y fuerzas y es claro que todo ese tiempo y fuerzas los necesita Crusoe para sobrevivir. «Producir» es un largo camino, a menos que se pueda hacer algo y ese algo con los datos aquí manejados no está a su alcance.

Pero supongamos que la cosecha de frutas aumenta de tal manera que con solo nueve horas de trabajo al día puede proporcionarse el mínimo necesario para sobrevivir y dedicando las diez horas disponibles su sustento mejora sobremanera y aumenta su salud y vigor físico. Es evidente que entonces Crusoe tiene ante sí la posibilidad de elegir entre dos líneas de conducta. Una de las alternativas es utilizar la oportunidad que se le ofrece ahora, de conseguir una alimentación completamente adecuada, y consumir la cosecha de frutas que cabe recolectar en su jornada completa de diez horas de trabajo al día. En este caso es claro que no tendrá ni tiempo ni fuerzas para fabricar el arco y las flechas.

La otra alternativa es limitarse a cubrir el mínimo de subsistencia que puede conseguirse dedicando nueve horas a la recolección de las frutas. En este caso, pero sólo en este caso, tiene una hora más disponible para dedicarla a producir un equipo de caza que podrá utilizar en el futuro. En términos generales, antes de que pueda haber alguna clase de formación de capital, las fuerzas productivas necesarias para llevarla a cabo tienen que ser *ahorradas*, a costa del bienestar presente.

Hay un error que es muy fácil de cometer en este punto y espero, por anticipado, impedirlo. Debería ser expresamente señalado que el «a costa del bienestar presente» no implica necesariamente una privación extrema. En el ejemplo anterior, si el trabajo de Crusoe fuera algo más productivo sus dos alternativas podrían ser diferentes. En lugar de tener que elegir entre «un mínimo de subsistencia raspado» y un «suministro adecuado», la cosa podía estar entre un «suministro adecuado» y «una comida abundante». No es un tema de la magnitud absoluta del mínimo de bienestar exigido en cada momento sino de su magnitud con respecto a la «renta». Utilizo este término porque me parece el más breve y el más extendido para expresar lo que quiero decir, a pesar de que la ciencia económica desafortunadamente no ha logrado definirlo con la suficiente exactitud<sup>[2]</sup>. El punto esencial aquí es que la dotación completa de fuerzas productivas no sea destinada por completo a cubrir el bienestar y el goce del «momento» sino que una parte de ellas se reserve para el servicio del futuro. Esta clase de comportamiento tiene incuestionablemente que ser llamado un «*ahorro genuino de fuerzas productivas*.

Digo ahorro *de fuerzas productivas* porque son éstas y no los bienes de capital los ahorrados. Este es un punto de la máxima importancia y en el que tenemos que hacer hincapié porque la opinión que prevalece hoy día no le ha prestado demasiada atención. Estamos *prescindiendo* de bienes de consumo, mediante el *ahorro* de fuerzas productivas que pueden ser utilizadas para *producir* bienes de capital<sup>[3]</sup>. Solamente por excepción y ocasionalmente son los mismos bienes de capital el objeto directo del ahorro. Esta situación se da en el caso de los bienes que por su naturaleza pueden utilizarse de dos formas. Esta clase de bienes, como por ejemplo los granos, pueden ser utilizados como alimento o como semilla, en otras palabras como un bien de consumo o como un bien de producción. Retirar esta clase de bienes del consumo constituye un ahorro directo del mismo material que forma el capital-grano. Para

completar el acto de formación de capital naturalmente es necesario completar el acto negativo de ahorrar con el positivo de dedicar la cosa ahorrada a un fin productivo o, en otras palabras, dotarla del rango de producto intermedio. Las mismas condiciones que gobiernan la formación inicial de capital se aplican luego a todos los subsiguientes incrementos en la existencia de capital. Esto puede demostrarse fácilmente. Supongamos que nuestro Robinson Crusoe ha seguido durante todo el mes consumiendo cada día solo la fruta que puede recolectar durante nueve horas y ha dedicado la décima hora de cada día a fabricar su equipo de caza. Como resultado de este total de 30 horas de trabajo tiene un arco y unas flechas y, por consiguiente, le resulta posible ganarse el sustento con mucha más facilidad y en mayor cantidad que antes. Pero naturalmente desea ir más allá, quiere vestirse y tener una vivienda confortable. Todo esto requiere un aprovisionamiento previo de toda una serie de herramientas como, un hacha, clavos, brazas y cosas así. Vamos de nuevo a analizar qué condiciones se tienen que dar para que Crusoe pueda adquirir la posesión de estos nuevos bienes de capital.

Ninguna pregunta puede resultar más fácil de contestar. Una de las posibilidades que tiene es utilizar la mejora conseguida por medio de la posesión del arco y las flechas en aumentar su nivel de vida presente; en otras palabras, gastar todo su tiempo de trabajo disponible en el consumo presente, es decir en cazar, recoger fruta y descansar. Si elige esta posibilidad no solo no puede adquirir nuevo capital sino que perderá el antiguo porque sus instrumentos de caza no durarán siempre. En un mes, por ejemplo, sus flechas se habrán agotado y su arco será inservible.

Si quiere preservar su capital a su nivel previo tiene que elegir otra posibilidad y dedicar al menos una hora de las diez disponibles para trabajar en la rehabilitación de su equipo; es decir no puede gastar más de nueve horas de trabajo en cazar y recoger frutas. En términos generales podríamos decir: Para poder preservar nuestra existencia previa de capital, una cierta cantidad de las fuerzas productivas del periodo corriente tiene que ser asignada al servicio del futuro y esa cantidad tiene que ser, como mínimo, igual al producto de las fuerzas productivas de períodos anteriores consumidos en el periodo corriente<sup>[4]</sup>. O para decirlo de otra forma: *El consumo, durante el periodo corriente, de la producción de todas las fuerzas productivas corrientes y anteriores combinadas, no tiene que ser superior a la producción total que se puede derivar de las fuerzas productivas que están disponibles de nuevo durante el periodo corriente.*

La tercera posibilidad es un aumento en la existencia de capital acumulada y evidentemente esta posibilidad exige que una proporción mayor de las fuerzas productivas del periodo corriente sean apartadas del consumo presente y asignadas al futuro. Si Crusoe quiere estar en condiciones de producir aquellos bienes de capital que necesita para satisfacer sus necesidades en aumento tiene que liberar un resto de sus diez horas de trabajo diario. Si lo hace así, tiene que dedicar *una* hora a reponer el desgaste de su equipo y *algo menos de nueve horas* para cazar y recoger fruta. En

términos generales diríamos. *El consumo durante el periodo corriente tiene que ser reducido hasta un punto en que el producto que cabe derivar de las fuerzas productivas que están disponibles de nuevo durante el periodo corriente sea superior al consumo de todas las fuerzas productivas corrientes y anteriores combinadas.* O para expresarlo con la máxima brevedad, tenemos que detraer o ahorrar fuerzas productivas.

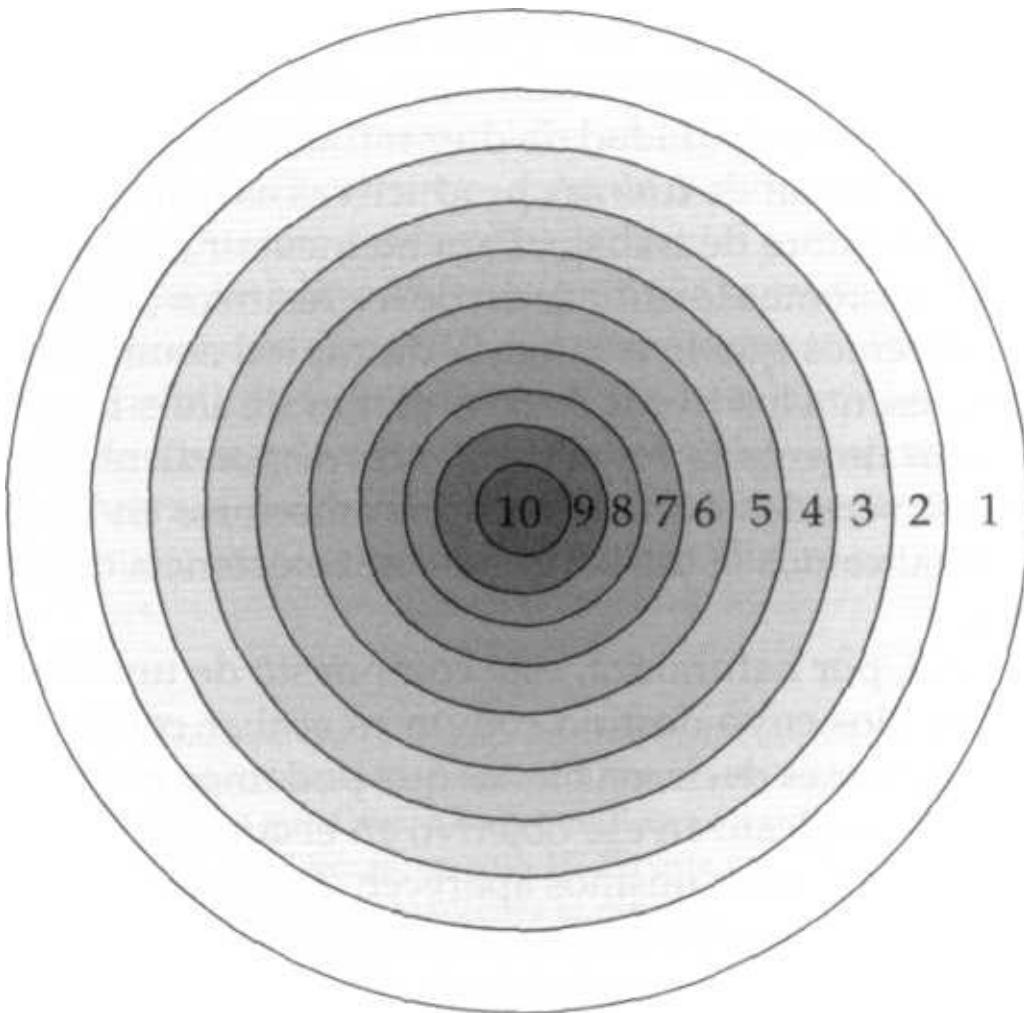
Esto es muy claro y simple, demasiado simple incluso para nuestro objetivo. Las condiciones hipotéticas primitivas de nuestro Robinson Crusoe sirven bastante bien para clarificar lo más simple, las características más fundamentales, el esqueleto, por así decirlo, de la estructura global del proceso económico y espero que nuestra historieta haya servido a este respecto. Pero naturalmente esta clase de hipótesis no se puede decir que transmita adecuadamente la imagen de las especiales y altamente desarrolladas formas de vestir este esqueleto en las economías modernas. Pues bien, llegado este punto mi mayor preocupación es la de infundir en esta formulación abstracta todos aquellos datos conceptuales que la den vida real concreta. Nuestro teatro de operaciones tiene que pasar de la isla aislada de Robinson Crusoe al centro de la vida económica de una nación de muchas almas.

Imaginemos una comunidad de diez millones de trabajadores activos. Su dotación anual de fuerzas productivas asciende pues a 10 millones de años-hombre de trabajo. Para no incurrir en complicaciones innecesarias, ignoremos la utilización de los recursos disponibles de la tierra. Supondremos que la existencia de capital acumulada hasta el momento representa los frutos de 30 millones de años-hombre de trabajo (más naturalmente la contribución correspondiente de la tierra) que han sido invertidos durante los años anteriores en productos intermedios. Analicemos la estructura de esta existencia de capital más atentamente.

Todo capital, por naturaleza, está compuesto de una masa de productos intermedios cuyo destino común es acabar convirtiéndose en bienes de consumo; es decir, en bienes que podemos disfrutar directamente. Todos ellos alcanzan ese objetivo en el curso de un proceso de producción en el que ellos mismos aparecen. Todos ellos son como una especie de ruta cuyo destino es siempre el de madurar bajo la forma de bienes de consumo directamente disfrutables. Pero las carreteras que nos llevan a ese destino final son muy variadas. Esto se debe, en parte, a la circunstancia de que las distintas áreas de producción siguen circuitos que varían en longitud. La minería o la construcción de ferrocarriles es un circuito más largo que el tallar la madera. Pero también se debe, en parte, al hecho de que los bienes que integran la cantidad total del capital de una comunidad están situados en distintos puntos a lo largo de sus respectivos circuitos de producción. Algunos productos intermedios recorren un largo camino, como es el caso, por ejemplo, de una máquina perforadora destinada a abrir un pozo minero. Otros están a mitad de camino de su objetivo y otros se encuentran próximos a su destino, en el «largo camino» de producción que tienen que cubrir, como es el caso, por ejemplo, de los rollos de tela que sirven para

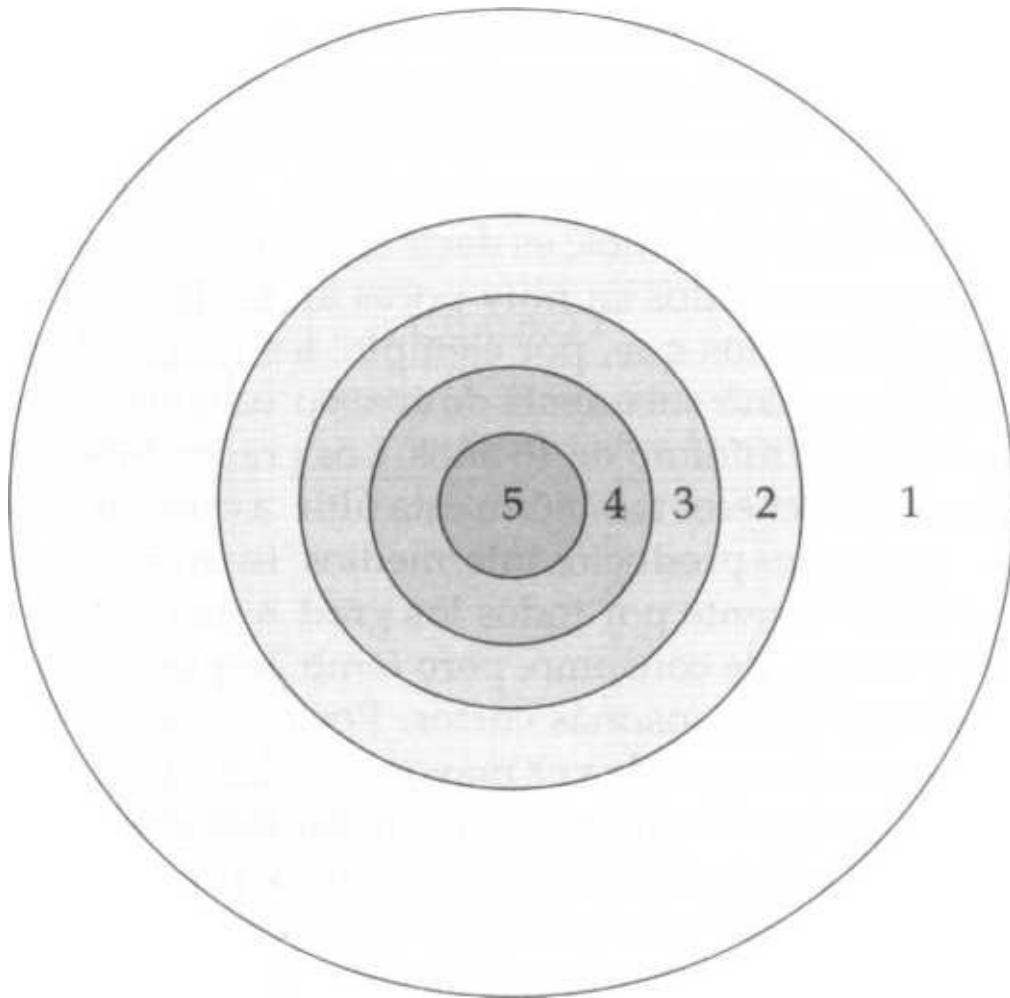
fabricar prendas de vestir. El inventario de capital constituye, por así decirlo, una representación de muchos procesos de producción de distinta longitud que se iniciaron en tiempos distintos y que se encuentran, por lo tanto, en muy distintas etapas de desarrollo.

FIGURA 1



Con respecto a la distancia variable que separa a los distintos bienes de capital de su destino final bajo la forma de bienes de consumo, parece que una serie de círculos concéntricos, como los de la Figura 1, se adapta bastante bien para representar la idea de su progresiva maduración. El círculo más externo agruparía todos aquellos bienes a los que, por ejemplo, solo les falta un año para convertirse en bienes de consumo terminados, el siguiente englobaría los capitales que madurarían en forma de bienes de consumo a los dos años y así sucesivamente.

FIGURA 2



En una comunidad donde la producción capitalista no está todavía fuertemente desarrollada los círculos interiores (véase Figura 2) se contraen de manera acelerada, esto es así porque en esas comunidades rara vez se adoptan procesos indirectos de producción prolongados que solo dan sus frutos después de muchos años.

Por otra parte, en las economías desarrolladas se podrán distinguir un buen número de círculos y los más interiores tendrán un área cuyo contenido será relativamente más pequeño pero en ningún caso inconsiderable.

La representación de los grados de maduración mediante círculos concéntricos es particularmente apropiada porque esa imagen proporciona un feliz método que nos ayuda a visualizar las magnitudes relativas de esos grados. El círculo más externo tiene la mayor área y las áreas de los sucesivos círculos, cada vez más interiores, van disminuyendo gradualmente. De igual forma, la proporción mayor del capital de una comunidad está constituida, en todo momento, por los bienes que están más cerca de su terminación total bajo la forma de bienes de consumo y aquellos más alejados de su maduración final representan una proporción progresivamente en disminución. Hay dos razones para esto, la primera es que las distintas áreas de producción, por razones de naturaleza técnica, adoptan métodos indirectos de producción de duraciones diferentes. En algunas el proceso entero de producción se completa en un solo año. En otras en dos, tres o cinco años y solo en unas cuantas se requieren procesos más largos de 10, 20 y 30 años. Como resultado, los más prolongados; es

decir aquellos de maduración más remota están representados en muy pocas áreas de producción. Productos intermedios a los que, por ejemplo, les falten diez años para madurar puede provenir solamente de áreas productivas con procesos de producción como mínimo de 10 años. Los grados inferiores de maduración puede pertenecer también a esta última clase de procesos más largos, toda vez que los productos intermedios tienen forzosamente que ir pasando sucesivamente por todos los grados de maduración hasta convertirse en bienes de consumo, pero también pueden pertenecer a áreas que utilizan procesos más cortos. Por lo tanto, la cantidad de productos intermedios es cada vez mayor a medida que nos aproximamos hacia el primer grado de maduración. En este grado estarán pues representados, sin excepción, todas las áreas de producción.

Pero hay una segunda circunstancia que actúa en la misma dirección. La maduración de los productos intermedios en forma de bienes listos ya para ser consumidos precisa la constante adición de las fuerzas productivas corrientes. En cada una de las sucesivas etapas del proceso de producción es preciso añadir trabajo a los productos intermedios que proceden de la etapa anterior. En una etapa la lana, mediante la adición de trabajo, es transformada en hilo y en una etapa posterior y mediante la adición de trabajo se transforma en un nuevo producto intermedio como la tela y así sucesivamente. La consecuencia natural de todo esto es que dentro de cada área de producción la cuantía del capital invertido va aumentando de unas etapas a otras del proceso, es decir, a medida que nos acercamos a la etapa de maduración final. Por esta razón, los grados de maduración inferiores no solo encuadran a un número cada vez más numeroso de áreas de producción, como dijimos antes, sino que además vienen nutridos con cantidades de capital relativamente superiores. Esto hace que los grados inferiores de maduración excedan a los superiores en número y peso y la precedencia absoluta corresponda a la clase que integra a toscos los bienes a punto de convertirse en bienes de consumo<sup>[5]</sup>.

Con objeto de hacer más fácil la comprensión de todo esto vamos a dar algunos ejemplos sencillos de lo que hemos venido explicando hasta el momento. Voy a suponer que la existencia total de capital de una comunidad queda representada en diez círculos anuales. Si este capital total incorpora 30 millones de años-hombre de trabajo (ignoramos de nuevo la aportación de la tierra para simplificar) entonces podemos suponer que su distribución entre los distintos grados de maduración es como sigue:

CUADRO I		
Grado de maduración	Contenido incorporado de bienes intermedios medido en años-hombre de trabajo	
1	6	millones
2	5	"
3	4	"
4	3,5	"
5	3	"
6	2,5	"
7	2	"
8	1,7	"
9	1,3	"
<b>Total</b>	<b>30 millones de años-hombre de trabajo</b>	

Cada año, en el curso normal de los acontecimientos, el círculo anual más externo deja de formar parte del capital y se convierte íntegramente en bienes de consumo, listos para satisfacer las necesidades de la comunidad. Cada uno de los sucesivos círculos más interiores recibe la adición de trabajo nuevo y avanzan hacia una nueva etapa del proceso productivo, al tiempo que aumenta su masa. Como resultado de todo esto cada anillo avanza hacia la etapa siguiente de maduración. Los del primer grado se convierten en bienes de consumo, los del segundo grado pasan al primero, los del tercero al segundo y así sucesivamente.

En este punto se plantea una importante cuestión. ¿Qué utilización hace nuestra economía de las fuerzas productivas disponibles de nuevo cada año? En otras palabras, ¿cómo utilizar los 10 millones de años-hombre de trabajo disponibles cada año? (una vez más y para simplificar omitimos la utilización de la tierra). La cuestión en realidad plantea dos a la vez. ¿Cuál es el procedimiento para preservar la cuantía total del capital en su anterior magnitud y qué tenemos que hacer para incrementarla?

Ambas cuestiones se contestan con facilidad.

Para conservar su capital la economía no debe gastar más de cuatro millones de años-hombre de trabajo en la *producción presente*. Por razones de brevedad utilizaré este término (*producción presente*) para referirme a todas aquellas fuerzas productivas cuya característica común es la de ponerse de manifiesto en actos productivos que alcanzan su último objetivo, producir bienes de consumo, en ese periodo. Esto se aplica a dos clases de actos productivos. Fundamentalmente se aplica a aquellas fuerzas productivas que aplicadas a los bienes incluidos en el primer gran anillo de nuestro gráfico se convierten en bienes de consumo, tal es el caso de trabajo de los agricultores, panaderos, zapateros, sastres, etc. Pero también se aplica, en parte, a aquellos trabajos relacionados con procesos de producción de una duración

tan corta que se inician y concluyen dentro del periodo económico corriente.

Los seis millones de años-hombre de trabajo restantes tienen que dedicarse a conservar la existencia de capital que se ve mermada por la desaparición del primer anillo durante el año. Esto hace necesario aumentar los nueve anillos restantes añadiendo las cuotas de trabajo necesarias para hacer avanzar los procesos en marcha hacia su maduración final. También se hará necesario volver a crear un décimo anillo que ahora faltarán por completo. La magnitud de estas adiciones se puede calcular de una manera precisa. Nuestro segundo anillo que, hasta ahora, incorpora 5 millones de años-hombre de trabajo necesitará incorporar 1 millón más para alcanzar los 6 millones del primer anillo y así sucesivamente, tal y como recoge el cuadro II siguiente.

Esto quiere decir, y debemos indicarlo de manera explícita, que en modo alguno resulta indiferente en qué etapa de maduración se invierten los 6 millones de años-hombre de trabajo. Supongamos, por ejemplo, que se gastarán esos 6 millones en la creación de productos intermedios sin tener en consideración la distribución indicada antes. Si el total de esos seis millones se gastaran en productos intermedios de la primera etapa o grado de maduración (productos que en un año se convierten en bienes de consumo) la desventaja sería doble. En primer lugar, todos aquellos productos intermedios que debían avanzar un grado, durante ese periodo, quedarían paralizados. En segundo lugar, los métodos indirectos más cortos, como ya hemos indicado, son menos productivos. Es cierto que los millones de años de trabajo invertidos en procesos que maduran al año, todavía significan que estamos transfiriendo al futuro la misma cantidad de fuerzas productivas. Pero aquí lo importante es que empleando nuestro trabajo de esa forma estamos haciéndolo de forma menos productiva y, por consiguiente, en el futuro tendremos disponible para consumir menos cantidad de bienes que en el presente. La producción anual del año siguiente disminuirá y la existencia total de capital en lugar de mantenerse será perjudicada.

CUADRO II		
Fases de maduración	Se convierte	Años-hombre de trabajo que tiene que añadir
2	1	1 millón
3	2	1 "
4	3	0,5 millones
5	4	0,5 "
6	5	0,5 "
7	6	0,5 "
8	7	0,3 "
9	8	0,4 "
10	9	0,3 "
	10	1 millón
	<b>Total</b>	<b>6 millones</b>

Veamos ahora el caso del aumento de capital. Para ello es absolutamente claro que la comunidad tiene que renunciar a una parte del *consumo* del que podría disfrutar si de lo único que se tratara fuera de conservar el *status quo*. En otras palabras, tiene que liberar una parte de las fuerzas productivas que hubieran estado, en otro caso, a disposición del presente y asignarlas al servicio del futuro. Tienen, en suma, que *ahorrar* lo que dedican a la producción futura adicional. El *ahorro* de las fuerzas productivas cabe hacerlo de distintas formas. Podemos utilizar una proporción más pequeña de las fuerzas productivas corrientes, por ejemplo, solo tres millones de años-hombre de trabajo en lugar de cuatro, a la «producción presente», mientras las cuotas asignadas a los años siguientes siguen siendo las mismas. Una segunda forma es hacer provisión de ahorro por anticipado y tener organizada la producción de tal forma que el anillo que madura en el año presente incorpore solo cinco millones de años-hombre de trabajo en lugar de seis. Si bajo estas circunstancias solo cuatro millones, de los diez disponibles cada periodo, siguen gastándose en la producción presente, el millón restante estará disponible para la formación de capital nuevo.

Aún cabe una tercera posibilidad. Cabe alterar, en el último momento, la disposición del capital de manera que la última fase de maduración en bienes de consumo sea menor de lo inicialmente previsto. Es bien sabido que hay muchos bienes que se pueden utilizar de distintas formas. Esto hace posible que muchos bienes que han madurado ya o que están a punto de hacerlo se retrasen una o dos etapas. El grano que va ser molido para convertirse en alimentos puede ser almacenado o utilizado como semilla o se puede destilar. El fuel en lugar de utilizarse para la calefacción o en las cocinas se puede utilizar para producir energía, y así sucesivamente. Si, modificando de esa manera la disposición del capital, podemos

reducir la cantidad que madura este año de 6 a 5 millones de años-hombre de trabajo, entonces habrá de nuevo disponible, en lugar de los 4 millones dedicados a la producción presente, un resto de 1 millón para la formación de capital nuevo. De estos tres métodos, el segundo es probablemente el que se aplica en la vida real con más frecuencia y el primero el que menos. En general, todos tienen en común una característica importante y es que de los diez millones de años-hombre de trabajo disponible, de nuevo, en cada periodo, nueve se consumen realmente y uno se ahorra<sup>[6]</sup>.

Hasta ahora hemos discutido la formación de capital de la nación como si ésta estuviera gobernada por una voluntad única. Pero naturalmente este no es el caso. Por consiguiente tenemos que explicar ahora cómo tiene lugar esto, en una economía real donde el control es múltiple y está disperso. Y además tenemos que demostrar si, como hemos supuesto antes, esto exige «ahorrar» o liberar fuerzas productivas. Tenemos que demostrar que esta clase de generalizaciones son válidas no solo para la actual e histórica organización de la sociedad sino para todas. Por consiguiente, en la presente investigación, no solo consideraré la organización existente que predominantemente es de naturaleza individualista sino también el sistema económico socialista. Empezaré por este último porque, para el problema que nos ocupa, resulta la forma más simple de organización.

En un estado socialista, donde la empresa y el capital privado han sido abolidos y toda la organización de la producción está bajo el control del Estado, la formación del capital y el *ahorro o liberación necesaria previa de fuerzas productivas* estaría también bajo el control del estado. Esta clase de control tomaría la sencilla forma de asignar directamente esas fuerzas a la formación de capital; a la producción de largo plazo en una proporción que excedería a la que en el pasado se había mantenido entre ésta y la producción de bienes de consumo. Sería un asunto relativamente sencillo emplear un número mayor de trabajadores en la minería, la construcción de ferrocarriles, la fabricación de maquinaria y cosas así, en lugar de asignarlos al cultivo del viñedo, la fabricación de cerveza o la confección de ropa. Por medio de la presión y el control, la nación se puede ver obligada a ahorrar una cantidad superior simplemente reduciendo la producción de bienes de consumo a disposición de la población, produciendo menos bienes de consumo de los que podrían ser producidos y consumidos si el objetivo fuera simplemente mantener el nivel de capital existente. El excedente de fuerzas productivas, así liberadas, sería entonces invertido en la producción indirecta, la producción para un futuro más o menos lejano.

El procedimiento es algo más complicado en una organización individualista descentralizada como son las sociedades que prevalecen hoy día y no obstante los principios fundamentales pueden ser identificados. Aquí el control sobre la asignación de la fuerza productiva anualmente disponible y sobre la dirección de la producción nacional lo tiene el *empresario*. Pero no lo ejerce según lo que sus propios deseos le dictan sino que está sujeto a la influencia ejercida por los precios de

los productos. Allí donde la demanda creciente promete precios rentables aumenta su producción y allí donde una demanda decreciente y por debajo de la oferta no ofrece precios rentables, el empresario reducirá la producción de esa clase de bienes. Esas expansiones y contracciones de la oferta continúan hasta que se logra un equilibrio entre la demanda y la oferta de las distintas mercancías. En último término, no es el empresario el que determina la composición de la producción nacional sino el público. Todo depende de en qué quiera gastar su renta el «Señor Público».

Ahora bien, a largo plazo la renta de una nación es idéntica al rendimiento de su producción. Un anillo anual de su renta coincide aproximadamente con el rendimiento de un anillo anual de su fuerza productiva<sup>[7]</sup>. Supongamos que todos los miembros individuales de una nación gastarán toda su renta anual en bienes de consumo. En este caso la demanda de bienes de consumo haría comportarse a los precios de tal manera que los empresarios asignarían todas las fuerzas productivas cada año a producir bienes de consumo. Si la dotación anual equivale a 10 millones de años-hombre de trabajo más el correspondiente uso de la tierra y si la nación desea consumir la renta de todo el año en forma de bienes de consumo, entonces toda esa fuerza laboral más la tierra correspondiente se convertirá anualmente en bienes de consumo. En este caso no habrá fuerzas disponibles para el aumento del capital y la nación no podrá preservar su *statu quo* de capital previo.

Si, de otra parte, cada individuo consume, en promedio, solo las tres cuartas partes de su renta y ahorra el otro cuarto, entonces evidentemente descenderá su deseo de comprar bienes de consumo y la demanda de ellos. Solo tres cuartas partes de los bienes de consumo que se vendían antes podrán ser vendidos ahora. Si, a pesar de ello, los empresarios siguieran destinando 10 años-hombre de trabajo, disponible anualmente, a la producción de bienes de consumo, el exceso de oferta deprimiría los precios y los empresarios incurrirían en pérdidas por lo que ajustarían su producción al cambio de la demanda. Verán, por ejemplo, que solamente 7,5 millones de años-hombre de trabajo de los disponibles cada año se deben convertir en bienes de consumo, ya sea mediante la maduración de los bienes incluidos en nuestro primer anillo ya sea por medio de la producción corriente<sup>[8]</sup>. Los restantes 2,5 millones pueden ser utilizados para incrementar el capital y *así es como serán empleados*, porque una nación avanzada no *atesora* sus ahorros sino que los *invierte*, ya sea comprando valores, depositándolos a interés, prestándolos, etc. De esta manera, se añaden al crédito productivo y se convierte en la causa del aumento en la demanda de bienes de producción. Y es esa demanda la que, en último término, lleva a los dirigentes de las empresas a invertir las fuerzas económicas disponibles en los productos intermedios deseados.

Existe pues una conexión real entre el ahorro y la formación de capital. Si el individuo no ahorra, entonces la nación no puede aumentar su capital porque la totalidad de las fuerzas productivas disponibles cada año son inducidas, a través del sistema de precios, a producir bienes de consumo o, dicho de otra forma, son

consumidas cada año bajo la forma de bienes de consumo. Como resultado, ninguna fuerza productiva está disponible para aumentar el capital. Pero si las personas *ahorran*, entonces el cambio en la demanda modifica el precio y esto fuerza a los empresarios a modificar la disposición de las fuerzas productivas. En este caso se emplean menos fuerzas, de las disponibles cada año, al servicio del consumo presente y, en consecuencia, hay una cantidad mayor disponible para ser vinculada, en etapas de transición, a la producción de bienes intermedios. En otras palabras, hay un aumento en el capital que redunda en beneficio de un mayor consumo de bienes en el futuro<sup>[9]</sup>.

Hay también una tercera posibilidad. Los individuos pueden, en promedio, consumir *más* de su renta y en lugar de ahorrar dilapidar su riqueza. De acuerdo con nuestra teoría esto conduciría necesariamente a una disminución del capital de la nación mediante los pasos siguientes. Cuando el despilfarro es la norma, una cantidad superior de la renta de la nación se adelanta a la fase de conversión en bienes de consumo. Es decir, se consume más que el producto de un anillo anual de fuerzas productivas. La producción se ajusta a la demanda bajo la presión de los precios. Supongamos, por ejemplo, que la disposición del capital sea tal que de la dotación de 10 millones de años-hombre de trabajo disponibles, 4 millones eran empleados en el primer anillo, añadidos a los 6 millones ya incorporados, con objeto de ultimar su conversión en bienes de consumo. Pero ahora a los ciudadanos les da por aumentar la demanda de bienes de consumo hasta 12 millones de años-hombre de trabajo. En este caso, los empresarios actuarán más o menos así. Tal vez, en lugar de dedicar 4 millones de la dotación anual de trabajo disponible en esa etapa productiva destinen 5 millones. Esto cubre solo 1 millón del aumento de la demanda. Al mismo tiempo se modificará el modo de empleo de los bienes que así lo permiten. Por lo tanto, posiblemente el producto de otro millón de años de trabajo puede ser retirado de las etapas anteriores y convertido en bienes a consumir en el periodo corriente. Esto cubriría el otro millón adicional. La economía recibe y disfruta, en forma de bienes de consumo, de 12 millones de años de trabajo<sup>[10]</sup>, pero lo hace a costa de su existencia total de capital que se ve disminuida en 2 millones de años de trabajo, en virtud de una reposición inadecuada<sup>[11]</sup>.

Tal vez haya dedicado ya demasiadas palabras para probar una verdad tan evidente que los no versados ni siquiera ponen en duda. Hasta un niño sabe que un bien de capital, por ejemplo un martillo, tiene que producirse y una persona que piense con la cabeza admitirá también que la existencia de capital no puede aumentar si todo nuestro esfuerzo productivo se dirige a disfrutar consumiendo bienes; en otras palabras, si no ahorraremos nada. Se reservó a la perspicaces mentes de los académicos y expertos el arrojar dudas sobre estas verdades sencillas. Las cosas no hubieran llegado a ese punto si hubiera habido menos deseos de introducir nuevas formulaciones explicativas sobre la formación de los capitales y más intentos de visualizar el proceso completo de formación de los capitales en términos de

objetividad plástica. Aquí radica la principal y casi la única dificultad que presenta esta y muchas otras doctrinas económicas. Y me gustaría añadir que aquí también radica la única razón por la que tantas deducciones abstractas han sido desacreditadas y han terminado siendo erróneas. No es el método el que merece descrédito sino las personas que lo aplican. Ahora bien, entre los grandes pensadores esta clase de equivocaciones son extremadamente raras. El error, por lo tanto, radica en el hecho de que estos teóricos fracasan a la hora de captar los hechos y las condiciones en las que se basan sus deducciones lógicas. La imagen captada es borrosa y entonces el razonamiento no va a captar la esencia de las cosas que interesan y se pierde en una pura dialéctica de palabras huecas y de significado cambiante. Un error que he tratado de evitar a toda costa. Incluso si fracaso a la hora de dirigir mi nave entre los obstáculos de la exégesis, incólume a los reproches, prefiero que se me tache de prolífico y excesivamente minucioso antes que de vacío y sin contenido.

Me gustaría acabar mi exposición con algunas observaciones breves referentes a una de las objeciones más importantes que se han planteado. Dos me parecen merecer una especial atención. Una de ellas es la de que la mayoría de los bienes de capital, por naturaleza, no se adaptan a su consumo o disfrute inmediato y por tanto son incapaces de proporcionar la más mínima satisfacción ni tampoco suministran medida alguna del sacrificio que supone abstenerse del disfrute proporcionado por ellos. En consecuencia, es ridículo hablar de «no consumir» una máquina de vapor o un regadío como si fueran actos de ahorro o renuncia<sup>[12]</sup>.

Este es un argumento de pacotilla aunque pudiera ser efectivo contra alguien que formulase la teoría del ahorro de manera incorrecta o superficial. Pero no prueba nada contra una teoría genuina, porque ¿Quién podría querer interpretar la teoría del ahorro tan chapuceramente como para pensar que los bienes terminados de capital tendrían que ser ahorrados en la forma concreta con la que aparecen en la realidad? Una persona así, si es que existe, lo que nos está diciendo es que una máquina no se puede comer pero éste no es el tema<sup>[13]</sup>. La teoría del ahorro nos dice que el capital no puede originarse o incrementarse sin ahorro y que el ahorro es tan esencial para la formación del capital como el trabajo. Y esto es absolutamente cierto. Naturalmente es verdad que las máquinas no se ahorran sino se construyen. Pero para que se puedan construir es necesario primero detraer las fuerzas productivas necesarias de la fabricación de bienes para el consumo presente<sup>[14]</sup>.

Quizás para ayudar a resolver esta diferencia nos pueda servir el observar que el concepto de ahorro en modo alguno implica necesariamente un sacrificio o un comportamiento moralmente meritorio<sup>[15]</sup>. El ahorro puede implicar un sacrificio y una acción meritoria pero necesariamente no es así. El hombre que posee una renta pequeña puede admitirse que solo a base de sacrificio y un riguroso control puede dejar a un lado parte de esta renta y no consumirla. Pero aquella persona que tiene una renta de un millón y al que le llega y sobra con medio millón para estar satisfecho, no realiza ningún acto heroico de renuncia al prescindir del otro medio. La

formación de capital requiere solamente el ahorro como una *realidad de hecho* y el mérito moral o sacrificio son completamente indiferentes en lo que al resultado concierne. Se sigue de esto que la necesidad teórica del «ahorro» para la formación de capital no puede ser explotada como justificación moral del interés. Este es uno más de los muchos ejemplos de los perjuicios que se han causado al mezclar en el interés problemas morales y sociales. He tenido ocasión de condenar esta práctica<sup>[16]</sup>. Una serie de economistas que percibían la verdad teórica de que el ahorro es una condición para la formación de capital lo combinaron con la errónea teoría de que el interés es la recompensa a una renuncia. Otros consideraban correctamente que esta clase de justificación carecía de validez universal, pero entonces caían víctimas del mismo error y mezclando los problemas negaban la validez del interés. Si hubieran sabido diferenciar las dos clases de cuestiones tal vez no hubieran errado. Concedamos a Rodbertus y a Lasalle, sin mayor dificultad, que el ahorro no necesita ser un acto de heroísmo moral y que desde este punto de vista no existe justificación social para el interés. Pero a cambio admitamos que el ahorro es un *requisito previo* de la formación de capital.

Un segundo grupo de objeciones resaltan que para poder acumular capital, primero es necesario que el hombre *produzca más de lo que necesita*. De aquí deducen que es la productividad del trabajo y no la capacidad de ahorrar el origen del capital. Rodbertus desarrolla este punto con gran detalle y señala que en los estados primitivos del desarrollo económico «una economía individual aislada no tiene tiempo para producir una herramienta pues harto hace con trabajar para llevarse el alimento de la mano a la boca». En una situación así, dice Rodbertus, lo que falla es la inadecuada productividad del trabajo. Pero si esa productividad aumentase, de manera que ocho horas de trabajo diario fueran suficientes para procurarse el sustento diario, entonces «fuera de las horas que ha dedicado a procurarse ese sustento, tendrá tiempo que podrá dedicar a producir esa herramienta». Y de esta observación —en sí misma absolutamente correcta— Rodbertus saca la conclusión de que «solamente el aumento de la productividad del trabajo y no *clase alguna de ahorro*, es lo que da origen a este primer capital»<sup>[17]</sup>. Kleinwächter es de la misma opinión aunque la expresa de una manera más drástica cuando dice: «Si una persona deposita la mitad de la renta que gana en un banco, se trata de una persona *simplemente trabajadora*. Podría, por ejemplo, trabajar solo cuatro horas y dedicar el resto de la tarde a recuperarse y a disfrutar. En lugar de ello trabaja ocho horas y deposita regularmente en el banco todo lo que gana por la tarde»<sup>[18]</sup>.

Creo que esta objeción se puede refutar con facilidad. Simplemente no es verdad que esta persona es «simplemente trabajadora». Es a la vez trabajadora y ahorradora. Si solamente fuera trabajadora lo haría mañana y tarde y se lo gastaría todo. Si no lo hace es porque es ahorrador. Concedo que la mayor diligencia para trabajar que aumenta la producción, respecto a lo que sería necesario, facilita el ahorro y que la mayor productividad del trabajo hace lo mismo. De igual forma, en ausencia de

ganancias, el ahorro y la formación de capital resultan imposibles. Sin embargo y a la inversa exijo se conceda que las ganancias más grandes posibles no pueden conducir a la formación de capital, a menos que una parte de esas ganancias se sustraigan del disfrute inmediato, a menos, en otras palabras, que se *ahorren*. La *producción* y el *ahorro* constituyen, las dos, condiciones indispensables para la formación de capital. Lo único que hizo posible negar la cooperación contributiva de uno y otro fue toda la dialéctica sesgada que desafortunadamente jugó un papel enorme en el desarrollo de la teoría del capital<sup>[19]</sup>.

¿Se encuentra acaso esto en contradicción con la teoría que con tanta energía he defendido en los capítulos anteriores? Sostuve allí que todos los bienes y por tanto los bienes de capital también consisten en dos elementos que son la naturaleza y el trabajo y por lo tanto *no incluyen el ahorro*<sup>[20]</sup>. Pero no hay en esto contradicción alguna. Nada más lejos de mi pensamiento que seguir el ejemplo de Senior<sup>[21]</sup> e intentar reivindicar que el ahorro constituye un tercer factor de producción, al lado de la naturaleza y el trabajo. No está *a su lado* sino en el substrato de ellos. Su participación en la producción no consiste en llevar ésta a cabo sino en dejar que tanto la naturaleza como el trabajo cubran ese objetivo, pero produciendo bienes de capital en lugar de bienes de consumo. Para decirlo en dos palabras, el ahorro no es un *medio de producción* sino uno de los factores que determina la dirección que la producción tomará. Por esta razón no hay inconsistencia alguna entre la afirmación de que la naturaleza y el trabajo son las únicas fuerzas productivas genuinas y la de que si queremos crear capital se precisan ciertas disposiciones materiales primero, una de las cuales es que se posponga el disfrute o consumo inmediato o en otras palabras que se «ahorre».

La objeción que probablemente se hará a esto es que el «ahorro» es «no consumir» y algo negativo es incapaz de producir nada<sup>[22]</sup>. Para mí, en esto hay más un juego dialéctico que un auténtico argumento. ¿Acaso es correcto afirmar que el ahorro es algo puramente negativo? ¿Cómo es entonces que muchas personas encuentran tan gloriosamente difícil y penoso ahorrar, aunque nada resulta más fácil que la «pura ausencia de acción»? En verdad el ahorro es un acto sicológico y muy a menudo, aunque no siempre, oneroso psicológicamente, porque exige una larga deliberación y la oposición entre objetivos en conflicto. Es cierto que no es un acto que conduce a la producción y, en alguna medida, los representantes del argumento dialéctico presentado antes están completamente acertados cuando lo esgrimen frente a aquellos que lo han intentado configurar como un tercer factor de la producción. Pero este acto puramente sicológico es suficiente para cumplir efectivamente la parte que he asignado al ahorro en el proceso de formación de capital, la de ejercer su influencia sobre la dirección a tomar por la producción. Cualquiera que pueda ser la situación con respecto a «una pura negación» en ningún caso podemos dejar que consideraciones dialécticas nos disuadan de establecer hechos científicos. Y existe un hecho que tiene que ser resaltado sobre los demás precisamente porque ha sido muy

debatido. Me refiero al hecho de que el progreso en la formación de capital está en relación causal con la expansión de las exigencias, por parte de las personas o el conjunto de las comunidades, sobre los bienes de consumo. Es posible para una persona o una nación llevar, hasta tal punto, sus exigencias de bienes de consumo que la totalidad de su renta del periodo se dedique al disfrute de bienes dentro del mismo. En este caso ni puede haber formación de capital nuevo, ni incremento en el disponible. En otras palabras, el ahorro es una *condición indispensable y previa de la formación de capital*<sup>[23]</sup> y solo aquellos aficionados a plantear objeciones por sistema dejarán de reconocer que esto es correcto y exacto.

He llegado por fin, tras duro esfuerzo, a la conclusión de que el capital surge del ahorro y de la dedicación a fines productivos de lo que es ahorrado y con ello tenemos ya media respuesta a nuestra pregunta sobre el origen de capital. Nos queda otra media que puede plantearse como sigue ¿Qué es lo que determina que la gente pueda ahorrar y producir bienes intermedios? ¿Qué es lo que determina que quieran hacerlo así? ¿Realmente lo hacen así? Estrictamente hablando ésta es la cuestión más importante porque busca descubrir las fuerzas que nos llevan a actuar mientras que todo lo anterior ha expuesto exclusivamente las formas externas del proceso de formación del capital.

La respuesta más general a esta cuestión es que los hombres se comportan de acuerdo con lo que dicta el *valor de los bienes*. Sin duda, la propia generalidad de esta respuesta la hace inadecuada. Estoy tocando aquí un asunto demasiado importante y difícil como para despacharlo con una discusión meramente ocasional. Es más, la teoría del valor de los bienes está bien calculada para proporcionar las bases fundamentales para solucionar el problema que realmente constituye la misión principal de este libro, a saber: *La explicación del interés*. Por esta razón me veo obligado a abandonar ahora la teoría de la formación de capital. Pero mi propósito es volver sobre ella en el lugar apropiado del Libro IV, cuando lleve la discusión a la conclusión lógica que aún no ha sido alcanzada.

## NOTA DEL EDITOR

Estamos ante un capítulo esencial donde se expone lo que podíamos llamar la teoría ortodoxa sobre el ahorro y la formación de capital que algunos años más tarde sería puesta en tela de juicio primero por Schumpeter<sup>[1]</sup> y luego por Keynes<sup>[2]</sup>, por destacar a dos autores de prestigio reconocido. En realidad esta ortodoxia había tenido siempre oponentes pero el juicio final de Böhm-Bawerk es bastante claro:

He llegado por fin, tras duro esfuerzo, a la conclusión de que el capital surge del ahorro y de la dedicación a fines productivos de lo que es ahorrado y con ello tenemos ya media respuesta a nuestra pregunta sobre el origen del capital...

La otra media respuesta deberá esperar a la formulación que hará, en el Libro IV, de su teoría del interés. Pero antes de entrar en ello parece oportuno llamar la atención del lector sobre algunos puntos destacables.

En la teoría ortodoxa tradicional la palabra *ahorro* viene a significar la dedicación de fuerzas productivas corrientes, que de otra forma se emplearían en la producción inmediata de bienes de consumo, a la producción para el consumo futuro; es decir, a la producción de bienes de capital, de bienes que tras un proceso, más o menos largo de maduración, se convierten en bienes de consumo.

En una sociedad socialista que controla la fuerza productiva corriente, a primera vista<sup>[3]</sup>, parece que esto se haría con más facilidad que en una economía de mercado, donde corresponde al sistema de precios orientar esa clase de decisiones. Los tres elementos clave a este respecto serían:

1. La estructura de capital de la economía que el autor expone de manera muy clara mediante el sistema de círculos concéntricos.
2. La decisión tomada por las personas, en cuanto consumidores, de exigir más o menos bienes de consumo de los que aquella estructura es capaz de ir proporcionando.
3. La reacción o respuesta del empresariado ante esa clase de decisiones de los consumidores.

Keynes se concentró en los problemas de coordinación de las decisiones tipo dos y tres. El autor de la presente obra no apreciaría la importancia de este problema de coordinación y centró su atención en la estructura de capital, determinada por decisiones tomadas en el pasado, destacando que su mantenimiento es de importancia decisiva a la hora de preservar nuestro nivel de vida presente y futuro. Cuando Hayek interpelaba a Keynes sobre qué clase de teoría del capital subyacía en sus conceptos de ahorro e inversión se refería precisamente a esto<sup>[4]</sup>.

La cuestión tiene singular importancia porque si consideramos la estructura de

capital cabe construir una macroeconomía distinta a la que surge haciendo caso omiso de esa estructura. Supongamos que nos hacemos más derrochadores o lo que es lo mismo, exigimos más bienes de consumo de los que esa estructura es capaz de proporcionarnos. No sólo los precios de los bienes de consumo subirán, para inducir a los empresarios a que nos los procuren, sino que para hacerlo tendrán que alterar la disposición de las fuerzas productivas de una manera que, dada la tecnología, no podrán satisfacer nuestras exigencias de consumo en el futuro.

Keynes pensaba probablemente que esta clase de problemas no tenían demasiada relevancia en las sociedades modernas. Si bien la aplicación de métodos más intensivos en capital es decisiva en sociedades muy primitivas, en aquellas sociedades donde el capital es más abundante, los problemas de coordinación relevantes eran los que él planteaba.

Böhm-Bawerk consideraba que en ausencia de avances tecnológicos o precisamente como consecuencia del mismo, sólo la adopción de métodos que consumen más tiempo permite aumentar nuestro nivel de vida. Y eso solo puede hacerse ahorrando (posponiendo el consumo presente) y dedicando ese ahorro a fines productivos; es decir, invirtiéndolo. Pero esa inversión es una decisión a mantener durante todo el proceso de producción. Vistas así las cosas, la inversión en la doctrina del austriaco es un compromiso renovado con una estructura de capital. Tan importante es la inversión que amplía esa estructura como la que la mantiene. Por eso Hayek criticaba el concepto de inversión que formulaba Keynes.

Todos estos temas se encuentran en la base del conflicto planteado en los años treinta entre Keynes y Hayek, cuyos hitos fundamentales son la publicación del *Tratado del Dinero* de Keynes en 1930, el libro *Precios y Producción* de Hayek en 1931 y la famosa *Teoría General del Empleo, el Interés y el Dinero* de 1936 que consagraría una macroeconomía que no tomaba en cuenta los problemas de la estructura de capital y sirve de base para un enfoque del interés y el dinero que chocaba frontalmente con la «ortodoxia financiera tradicional».

Dice Böhm-Bawerk que tras esto hemos cubierto la mitad de la respuesta a nuestra pregunta sobre el origen del capital. Nos queda la otra media que consistiría en analizar cuales son los elementos que llevan a las personas a ahorrar y a producir bienes intermedios; es decir, a ahorrar e invertir<sup>[5]</sup>, a producir para el futuro. Para contestar a esta pregunta debemos acudir a la teoría del valor para, en base a ella, analizar el intercambio entre bienes presentes y bienes futuros que hay implícito en todo proceso de producción para el futuro. Esto era realmente nuevo y se desarrolla en el Libro IV de esta obra. Pero antes y como ya hizo al enfrentarse a la controversia entre los economistas sobre el concepto de capital, interrumpe la línea de su argumentación y dedica todo el Libro III al examen de la teoría del valor que podía haber dado por conocida, ahorrando al lector una nueva interrupción que puede desorientarle.

Cuando Knut Wicksell hizo la crítica<sup>[6]</sup> de esta obra, señaló el inconveniente del

método de exposición utilizado por el autor porque si el lector se enfrasca ahora en los problemas de la teoría del valor probablemente llega sin fuerzas y distraído al libro IV donde el argumento, ahora interrumpido, se reanuda, para exponer el auténtico núcleo de esta obra, la *teoría del interés*.

Estaría tentado de recomendar al lector, de nuevo, que pasara por alto el Libro III pero no puedo hacerlo porque en este libro se contiene probablemente la mejor exposición de la teoría de formación del precio en el mercado de toda la historia de la teoría económica (capítulo II de la parte B de ese Libro III). Probablemente sería un buen consejo que centrará su atención en esa exposición magistral que además resulta esencial para entender luego la exposición de la teoría del interés en el Libro IV.

***LIBRO III***

***VALOR Y PRECIO***

## ***PARTE A***

### ***EL VALOR***

# CAPÍTULO I

## LOS DOS CONCEPTOS DE VALOR<sup>[1]</sup>

### I

El concepto de valor no pertenece exclusivamente a la ciencia económica. Lo que llamamos valoración es algo que encontramos en los más diversos campos de la actividad humana. Hablamos del valor de la virtud, de la vida, de la salud o de una obra literaria o artística. La palabra se utiliza, en estos campos, con tanta frecuencia como cuando hablamos del valor de un artículo o de una propiedad. Es competencia de la sicología el analizar el elemento común que pueda encontrarse en la base de esta clase de manifestaciones, al objetivo que aquí perseguimos será suficiente con analizar solo un tipo de valoración.

Todas las cosas que son objeto de nuestra valoración se encuentran a un lado o al otro de una única línea de demarcación. Ciertos objetos son considerados valiosos por sí mismos, poseen un valor intrínseco o lo que los modernos sicólogos alemanes llaman *Eigenwert*<sup>[2]</sup>. Otros objetos, por el contrario, son considerados valiosos solo como medios para un fin externo a los mismos, poseen valor extrínseco o lo que los psicólogos alemanes llaman *Wirkungswert*. El valor económico pertenece exclusivamente a esta segunda categoría. Nosotros no estimamos los bienes, económicamente hablando, por sí mismos sino porque esperamos promuevan nuestros objetivos. El irracional impulso del avaro es la única excepción a este principio general. Toda valoración de un bien no es otra cosa que el reflejo de otra más básica que le asignamos, de acuerdo con los objetivos que para nuestra vida y bienestar cubren los bienes. En último término, el valor de todas las cosas está ligado al hombre y sus objetivos. La posición del hombre hacia un objetivo dado es lo que determina si adscribe o no valor a una cosa concreta. Y esa posición puede ser de dos clases, una se basa en lo que se conoce como valor en sentido subjetivo y la otra como valor en sentido objetivo.

En su sentido subjetivo el valor denota la importancia que un bien o una cantidad de bienes tienen para el bienestar de una persona determinada. La palabra «bienestar» se entiende aquí en su sentido más amplio. En este sentido diríamos que un bien tiene valor para mí si considero que mi bienestar está ligado a ese bien, como queriendo decir que la posesión del bien satisface alguna necesidad mía, me proporciona satisfacción, placer o me evita algún dolor que estaría obligado a soportar si no poseyera el bien. En este caso la presencia del bien implica una ganancia de bienestar y su ausencia la correspondiente pérdida. El bien tiene importancia para mí, tiene valor para mí.

La otra clase es el valor objetivo, es decir nuestra estimación de la capacidad de un bien para dar lugar a algún resultado extrínseco definido. Cuando damos valor a un bien, en este sentido, nos estamos limitando a valorar la relación que existe entre el bien y la realización de algún resultado, un objetivo preciso. En nuestra valoración no interviene la importancia que para el bienestar de una persona concreta pueda tener ese bien. Nos abstendremos de calcular lo que ese bien pueda suponer para el bienestar o el malestar de una persona determinada. En este sentido hablamos del valor relativo del petróleo, la madera o el carbón. Lo que valoramos es la eficacia variable de estos elementos para, por ejemplo, proporcionar calor. Hacemos lo mismo con el valor nutritivo de los distintos alimentos, el valor fertilizante de los distintos abonos, el valor combativo de los distintos buques de guerra y así sucesivamente. En todos estos usos de la palabra valor se excluye el concepto de «valor» en relación al bienestar o el malestar de una persona concreta. Si decimos que la madera de haya tiene más valor energético que la de pino estamos hablando del valor de la madera para un objetivo concreto como es el de proporcionar energía y lo que significamos con ello es el concepto puramente mecánico de que una determinada cantidad de madera de haya proporciona más unidades térmicas que la misma cantidad de madera de pino.

La profunda diferencia que existe entre estas dos clases de juicios en cuanto al *valor* y la diferencia en las situaciones de hecho en las que se basan se pone de manifiesto de formas diferentes. Una de ellas es que el valor objetivo y el subjetivo de los bienes no coinciden necesariamente. Es decir no necesitan ser del mismo orden e incluso no necesariamente coinciden en el sentido de que cuando uno de ellos existe el otro también y al revés. Por ejemplo, dos metros cúbicos de madera de haya poseen igual valor energético y sin embargo para una familia pobre y sin dinero, en el duro invierno, tienen un valor subjetivo muy distinto que para una familia rica. Y de nuevo, allí donde la madera abunda de tal manera que es un «bien libre» puede no tener valor subjetivo alguno para el bienestar a pesar de que su «valor energético» sigue siendo el mismo.

Existen tantas clases de *valores objetivos* como fines y resultados extrínsecos a perseguir. La ciencia económica tiene poco o nulo interés en la mayoría de ellos. El «valor de combate» al que hemos aludido antes, por ejemplo, no tiene nada que ver con los problemas económicos y el «valor nutritivo» o energético solo tiene una relación escasa y ciertamente indirecta con la ciencia económica. No es tarea del análisis económico dar una explicación, digamos, del valor energético de la madera. Ni existe razón alguna en virtud de la cual debiéramos utilizarlo como base para explicar los fenómenos económicos de forma distinta a como se aplican los hechos técnicos o físicos en algún otro campo. Mencioné estas distintas clases de valores solo a modo de ejemplos. El objetivo era, simplemente, el de tratar de poner de relieve con más claridad una clase particular de valor objetivo de naturaleza no diferente, pero sí de gran importancia para la ciencia económica. El valor que tenía

yo en mente era el *valor de cambio objetivo* de los bienes. Mediante este término designamos el valor de los bienes en el intercambio. En otras palabras, valor de cambio es sencillamente la capacidad de los bienes, a causa de los hechos que se dan en un momento determinado, para obtener «a cambio» otros bienes que, por esa única razón, son *equivalentes* en el intercambio. En este sentido decimos que una casa «vale» o «tiene un valor» de 30.000 dólares, que un caballo «vale» 1.500 dólares, si es posible intercambiar la casa o el caballo por esa cantidad de dinero. Lo mismo que cuando estimamos el valor energético del petróleo, etc. tampoco aquí estamos haciendo juicio alguno acerca de la influencia que esos bienes tiene en el bienestar de una persona. En su lugar nos estamos limitando a establecer el hecho puramente objetivo de que para un bien es posible conseguir, en el intercambio, cierta cantidad de otros bienes.

Cada uno de estos dos conceptos, a los que el lenguaje popular ha tenido a bien asignar el término «valor», están llamados a jugar un papel extraordinariamente importante en la ciencia económica. El *valor de cambio objetivo* es uno de los resultados que corresponde al análisis económico explicar; el valor subjetivo constituye para la ciencia económica un camino o instrumento para lograr explicar ciertos fenómenos. El valor subjetivo es de importancia para el bienestar que procuran los bienes con los que negociamos, en nuestra economía, en determinadas condiciones. El valor, por lo tanto, inevitablemente constituye, en gran medida, el criterio que determina nuestra conducta práctica respecto a otros bienes. Esto es lo que fundamentalmente tiene *in mente* Neumann cuando dice que el valor es la «quintaesencia» real y el punto de inflexión de toda la actividad abarcada por lo «económico». En el mismo sentido yo mismo hablé del valor subjetivo como la brújula y el motivo intermediario universal de todas nuestras acciones económicas, habida cuenta de la enorme contribución que hace para orientar y dirigir toda nuestra tarea economizadora, así como por el importante papel que juega en las explicaciones teóricas de nuestras acciones. El concepto de «valor subjetivo» es uno de los más importantes y fructíferos de la ciencia económica.

Por lo que hace al valor objetivo se tiene que decir que la teoría económica siempre le ha concedido «todos los derechos y privilegios que le corresponden». Investigar las leyes que gobiernan las relaciones de intercambio de los bienes ha sido considerada, desde siempre, una de las primeras misiones de la ciencia económica. Incluso ha habido economistas que, exagerando las cosas, consideran esta tarea la única principal de la ciencia e incluso recuerdo ahora una propuesta para abolir el término «economía» y sustituirlo por el de «cataláctica», la ciencia del intercambio. Por el contrario, el «valor subjetivo» entró en escena mucho más tarde. Desde luego siempre se ha sabido que la palabra «valor» se usa en un doble sentido, pero se suponía que todo quedaba reducido a distinguir entre «valor subjetivo» y «valor de cambio».

Pero los fundamentos de la diferenciación eran completamente diferentes y

mucho menos profundos. El llamado *valor de uso* era, en verdad, solo un concepto inadecuado de lo que hoy llamamos el *valor subjetivo*. Además estaba sometido a toda una serie de explicaciones que lo alejaban todavía más del valor subjetivo y por ello no debemos extrañarnos de que no fuera capaz de prestar a la teoría económica el mismo servicio que el otro. Los economistas no sabían que hacer con el concepto de valor de uso y acabaron ignorándolo casi por completo. Ni se tomaron la molestia de investigar en profundidad su naturaleza, ni se aprovecharon del mismo para hacer frente a las exigencias que les planteaba la investigación en otros campos. Lo situaron en la lista de los conceptos manejados, lo dejaron allí en una esquina y, poco a poco, se convirtió en una especie de supernumerario ocioso. Quedaba reservado a la investigación más reciente descubrir el importante papel que realmente tenía como uno de los principales conceptos económicos objeto, a su vez, de toda una serie de leyes económicas de la máxima importancia. En realidad, esas leyes tienen una importancia que transciende el marco de la teoría del valor, porque constituyen la base fundamental y el punto de partida de casi todas las explicaciones teóricas en el campo del análisis económico.

La teoría económica del valor cumple, por lo tanto, una doble tarea. De una parte desarrolla las leyes del valor subjetivo, de otra tiene que esclarecer las leyes que gobiernan el valor de cambio que, desde el punto de vista del análisis económico, es, con mucho, el aspecto más importante de este tema de los valores objetivos en general. Mi objetivo es abordar primero el tema del valor subjetivo en los diez capítulos que componen la parte I del Libro III y a continuación la teoría del precio en la parte II. Esto no quiere decir, en absoluto, que el concepto de precio y el de valor de cambio sean idénticos. El valor de cambio es la capacidad que tiene un bien para conseguir, a cambio, una cierta cantidad de los demás bienes y el precio es *esa cantidad de bienes*. Pero las leyes que gobiernan los dos son las mismas puesto que la ley del precio explica como un determinado bien se vende a un cierto precio y por qué es así. En el mismo acto de dar esa explicación proporciona automáticamente la razón por la que el bien tiene capacidad de obtener un cierto precio. La ley del precio contiene en sí misma la ley del valor de cambio.

Es deber del análisis económico tener en cuenta esta doble naturaleza del fenómeno del valor y explicar las consecuencias que surgen de ello. Pero los términos que emplea para hacerlo constituyen, después de todo, una cuestión de menor importancia siempre que la distinción misma esté realizada de manera clara y apropiada. Los términos de valor objetivo y subjetivo son la adaptación de un par de conceptos originalmente formulados por Neumann. Hace algún tiempo propuse utilizarlos para recoger esa diferencia y desde entonces han sido adoptados ampliamente. El único defecto que les encuentro, es que tienen un timbre ligeramente académico y apenas cabe esperar su general aceptación por parte del público lego. No obstante he sido incapaz de encontrar una pareja de términos que tengan un «timbre vernáculo» y al mismo tiempo cubran la distinción de modo preciso. Los términos

«valor de uso» y «valor de cambio» todavía se consideran adecuados por algunos escritores aislados pero están basados en una distinción diferente y en modo alguno resultan apropiados como expresión de la diferencia de la que están tratando, cosa fácil de ver considerando que existe un valor de cambio subjetivo, asunto que abordaremos en el capítulo v de la parte A.

Recientemente Wieser ha propuesto utilizar el término *personal* en lugar de subjetivo y *económico* en lugar de valor de cambio<sup>[3]</sup>. En cuanto a lo primero nada tengo que objetar y en cuanto a lo segundo tampoco puedo formular una objeción concluyente. La única que se me ocurre es que la terminología de Wieser fracasa a la hora de recoger una *división* auténtica porque lo que designa no agota el campo a dividir. El valor de cambio objetivo para el que Wieser propone la expresión alternativa de «valor económico» (pg. 500, ob. cit.) se sabe que es de la mayor importancia para la ciencia económica pero es solo un eslabón en toda la cadena de valores objetivos incluyendo, por ejemplo, «el valor objetivo de las ventas» y «el valor de la producción». Todos ellos son de interés para la ciencia económica y por lo tanto son especies estimables de valor económico. De esta forma la terminología de Wieser no hace innecesaria la clasificación exhaustiva y posterior de todos los valores en subjetivo y objetivo. Lo mejor que se podría decir de ella es que proporciona, dentro de ese tipo de clasificación, términos sinónimos, buenos para los dos grupos de fenómenos que se incluyen bajo esos calificativos.

Pero para mí existe un cierto peligro en esto. Utilizar el término valor económico para designar el valor de cambio objetivo tiene el riesgo, creo yo, de establecer una asociación con un supuesto desorientador, el de suponer que la única característica que distingue el valor «personal» del «económico» es la mayor amplitud del círculo que sirve para llegar a ese valor. Esto sería equivalente a decir que el valor económico refleja la importancia de un bien para la totalidad de la sociedad, de igual forma que el valor subjetivo refleja la importancia del bien para el bienestar de la persona y esto sería completamente erróneo. Por eso me he opuesto al término «valor económico» en mi *Grundzüge* (pg. 478). En aquel momento ese término prevalecía y por eso decidí que tenía que ser combatido, luego la cosa ha remitido. Sin embargo, el peligro no ha desaparecido del todo y aunque no considero mis objeciones tan urgentes como hace 25 años, sigo prefiriendo la vieja y buena costumbre de utilizar los términos, carentes de toda ambigüedad, de «valor subjetivo» y «valor objetivo».

Como conclusión me gustaría plantear una cuestión más, surgida en torno a los conceptos de valor subjetivo y objetivo, tal y como los he definido antes. La cuestión es ésta. ¿Se deben considerar conceptos completamente independientes y separados en su contenido o, en una palabra, relacionados exclusivamente como lo está cualquier pareja de «homónimos»?, ¿o se trata de subespecies de un concepto superior y más general? Aunque no pienso que la cuestión tenga demasiada importancia me inclinaría por la última alternativa y estaría a favor de considerarlos como conceptos que integran una categoría inferior de otro concepto de valor

unificado y superior. Mi visión del asunto es la siguiente: Hay ciertas características comunes presentes en ambos conceptos aunque no son especialmente esenciales y están limitadas a aspectos externos. Incluso me parece que no hay nada que impida, sobre la base de estas características comunes, configurar una definición común<sup>[4]</sup>. Pero de antemano parece claro que esta definición será un tanto pobre y tendrá que estar basada en características conceptuales elásticas e inseguras. Para configurar esta definición tendríamos que acudir necesariamente a conceptos como «importancia de los bienes para la vida económica» o «medida de las cosas en términos económicos», debidos a Wieser. Tan pronto como tratamos de averiguar qué significan estas vagas expresiones resulta evidente que estamos tratando, en el caso de los dos tipos de valor, con «importancias» de muy distinta especie que provienen de conjuntos de hechos también muy distintos. En resumen, resulta claro que estamos ante dos grupos de fenómenos netamente diferenciados. Sucede también que los hechos pertenecientes a uno de los grupos ejercen una influencia causal sobre los pertenecientes al otro. Es decir, las valoraciones subjetivas, como veremos luego, tienen una influencia decisiva en la determinación del valor de cambio objetivo. Pero todo esto es completamente irrelevante y no tiene nada que ver con la cuestión de si los dos grupos pueden ser clasificados bajo una sola rúbrica. No más, ciertamente, que el hecho de que la lluvia tiene influencia causal en la vida y el desarrollo de las plantas sirva para justificar la creación de una clasificación superior que incluya dos subespecies la «lluvia» y las «plantas»<sup>[5]</sup>.

## CAPÍTULO II

# NATURALEZA Y ORIGEN DEL VALOR SUBJETIVO

Por su misma definición todos los bienes poseen cierta relación con el bienestar humano. Pero hay, en esta relación, grados mayores y menores. Cuando el bien no posee capacidad alguna para promover el bienestar de los hombres esta relación es mínima. Cuando el bien no solo es la causa de ese bienestar sino su condición indispensable diremos que la relación es máxima. La obtención o la pérdida del bien determina la posesión o pérdida de la satisfacción que procura<sup>[1]</sup>. El lenguaje de los hombres ha sabido buscar dos vocablos para designar cada uno de estos grados y así hablamos de *utilidad* o *valor*. Es una distinción real y vamos a intentar aclarar su importancia para la teoría del valor.

Una persona está sentada junto a una fuente de la que fluye gran cantidad de agua para beber. Ha llenado su copa y observa el agua que corre y que permitiría llenar 100 copas por minuto. Y ahora veamos el caso de una persona que viaja por el desierto y a un día del próximo oasis tiene una sola copa de agua. ¿Cuál es la relación, en estos dos casos, entre la copa de agua y el bienestar de su poseedor?

Es evidente que, a primera vista, la relación entre los dos casos es completamente diferente. ¿Pero en qué consiste esta diferencia? Sencillamente en que en el primer caso la relación entre la copa del agua y el bienestar de la persona es mínima y es un buen ejemplo de la mera *utilidad*. En el segundo caso tenemos también un buen ejemplo de una cosa que tiene un *gran valor*. La copa de agua es útil tanto en el primer caso como en el segundo, puesto que es capaz de satisfacer una necesidad y es útil en el mismo grado, puesto que resulta evidente que las cualidades que posee para calmar la sed no son perjudicadas, lo más mínimo, por el hecho de que las demás copas de agua poseen también las mismas cualidades. Ni tampoco esa capacidad del agua para calmar la sed se ve incrementada, en el segundo ejemplo, por el hecho de que no hay más agua disponible. Pero en el segundo caso, el grado de relación con el bienestar de la persona —su condición de indispensable— hace que ambas cosas difieran de modo fundamental. En el primer caso sabemos que la posesión o la pérdida de la copa de agua no hace más o menos alcanzable la satisfacción de la necesidad de beber. Si tiene la copa llena de agua puede calmar su sed, si no la tiene puede hacer otro tanto con cualquiera de las 100 copas por minuto que es capaz de llenar en la fuente. En ningún caso la copa llena de agua es *indispensable* para cubrir su necesidad. Esa copa, en lo que a su bienestar se refiere, ni es indispensable ni importante sino indiferente.

El segundo caso es completamente distinto. Está claro que si nuestro viajero no dispone de esa copa de agua sencillamente no podrá, de ningún modo, calmar su sed,

tendrá que sufrir la tortura de la sed y al final acabará incluso sucumbiendo. Esa copa llena de agua no sólo sirve para procurar su bienestar, es indispensable, es una *conditio sine qua non*. La copa es, por consiguiente, de un gran valor para su bienestar.

No es exagerado decir que esta distinción es una de las más importantes y útiles de todo el análisis económico. No se precisa para verlo las lentes del académico, con esa su manía para diseccionar y analizarlo todo. Es un factor vital en los juicios de todos los hombres, todo el mundo lo sabe y lo utiliza como guía para su contacto con el mundo de las cosas. Tanto por razones relacionadas con la vida real diaria como por razones intelectuales se calcula el valor de las cosas. Desde el punto de vista de la persona que economiza la *simple utilidad* de los bienes resulta indiferente. El reconocimiento académico del hecho de que un bien puede ser de utilidad es incapaz de hacer surgir un interés efectivo por ese bien cuando, a la vez, se reconoce que la misma utilidad se puede conseguir sin ese bien. Desde el punto de vista práctico esa clase de bienes son como un cero a la izquierda para nuestro bienestar y como tal son tratados. Su pérdida no causa problema alguno ni esfuerzo para conseguirlos. ¿Quién se afligiría porque el agua se pudiese derramar en el arroyo o se esforzaría por impedir que se escapara un metro cúbico de aire atmosférico? Pero el conocimiento que nace de la práctica nos dice cuando determinada satisfacción depende de ese o aquel bien, y entonces el interés efectivo que tenemos por nuestro bienestar se traslada al bien en cuestión que pasa a ser visto como condición de nuestro bienestar. Entonces el bien pasa a estar ligado a nuestro bienestar, reconocemos su importancia para nosotros como *valor* y por último mostramos una ansiedad, proporcional a la magnitud de esa importancia, para adquirirlo o retenerlo. Así pues: *El valor es la importancia que un bien o complejo de bienes tiene para promover el bienestar de la persona*. En sentido estricto, resulta innecesario añadir a esta definición connotaciones relacionadas con la clase de importancia o la razón de ella, porque la importancia real de los bienes respecto a nuestro bienestar solo se puede alcanzar de una manera, la de llegar a convertirse en condición indispensable, en *conditio sine qua non* de algo que contribuye a nuestro bienestar. Pero tengo que contar con el hecho de que, con frecuencia, se define el valor por su «importancia», basada erróneamente en la mera utilidad o en la necesidad de incurrir en costes, cosa no menos errónea. Por eso quiero dotar a mi definición de una exactitud fuera de dudas diciendo que: «*Valor es la importancia que un bien o un conjunto de bienes adquiere cuando se les reconoce una utilidad qué de otra forma no tendrían para el bienestar de una persona»*<sup>[2]</sup>.

Todo los bienes tienen utilidad pero no todos los bienes tienen valor. Para que haya valor, la utilidad tienen que ir unida a la escasez. No escasez absoluta sino relativa a la demanda que pesa sobre el bien en cuestión. Para ser más exactos, los bienes adquieren valor cuando la oferta disponible de ellos es insuficiente para cubrir las demandas que pesan sobre esos bienes o están tan próximos a la insuficiencia que

la retirada de los bienes a valorar produce la insuficiencia de la oferta. Por otro lado, los bienes no tienen valor cuando abundan tanto que no solo satisfacen todas las necesidades para las que son aptos sino que además queda un exceso de bienes y ninguna necesidad por satisfacer; además el exceso tiene que ser lo bastante grande para que la retirada de los bienes en cuestión no impida la satisfacción de ninguna necesidad.

Después de lo dicho acerca de la naturaleza del valor esta proposición no sería difícil de probar. La oferta de bienes disponible puede ser inadecuada de manera que algunas de las necesidades cuya satisfacción depende de ellos tengan que quedar sin cubrir. En este caso la pérdida de una pequeña parte de esos bienes entraña la imposibilidad de satisfacer una necesidad que de otra forma estaría cubierta y a la inversa, la adición de una pequeña cantidad de esos bienes permite la satisfacción de una necesidad que, de otra manera, tendría que quedar sin satisfacer. En una palabra, una parte del bienestar depende de la existencia de ese bien. Lo contrario es también evidente. Cuando un bien es superfluo, la pérdida de una pequeña parte puede ser sustituida de inmediato y no causa daño alguno. De otra parte, la adición de una pequeña cantidad de ese bien a la oferta disponible no añade utilidad alguna puesto que el exceso, de acuerdo con nuestra hipótesis, no puede emplearse.

Supongamos, por ejemplo, que un agricultor consume diariamente 1.000 litros de agua en su finca. Aquí aparece incluido su consumo personal y el de su familia, el riego, etc. Supongamos además que no puede disponer de más de 800 litros. Evidentemente en estas condiciones la pérdida de solo 100 litros sería una restricción muy seria para sus necesidades y las actividades de la finca. En realidad esos 100 litros constituyen una condición para muchas de las actividades de esa finca. Lo mismo cabría decir si el agua disponible diariamente fuera de 1.000 litros. Sin embargo, si el flujo diario de agua aumentara a los 2.000 litros estaría claro que una pérdida de 100 litros no causaría ni el más ligero daño. Puesto que solo puede encontrar empleo útil para 1.000 litros de agua, tiene que dejar que los otros 1.000 litros fluyan sin ser utilizados. Si se pierden 100 litros el único efecto sería que solo 900 litros quedarían sin utilizar.

La escasez o la provisión inadecuada de ciertos bienes es lo que lleva a los hombres a considerarlos como objetivos de su actividad económica para adquirirlos y conservarlos, lo que no sucede cuando su provisión es superabundante y están a la libre disposición de todos. Por consiguiente, modificamos nuestras proposiciones anteriores y decimos: «*Todos los bienes económicos tienen un valor y los bienes libres carecen de valor*». No obstante, conviene tener siempre en cuenta que son exclusivamente consideraciones *cuantitativas* las que determinan si un bien es simplemente de utilidad o si además es una «condición previa» de utilidad para nosotros<sup>[3]</sup>.

Exactamente dije que todos los bienes libres carecen de valor. El aire de la atmósfera o el agua para beber son bienes libres y a pesar de ello no podemos vivir ni

cinco minutos sin respirar ni sin agua potable. Nuestro bienestar depende de manera total y absoluta de estos bienes libres. ¿Cómo se pueden compatibilizar estas dos proposiciones?

La inconsistencia es solo aparente. Para compatibilizar estas proposiciones es necesario considerar una circunstancia que repetidas veces ha ocupado nuestra atención en el curso de nuestra discusión sobre el valor y que proporcionará la clave a muchos misterios. Me refiero al hecho de que nuestras valoraciones de un mismo bien o de una misma clase de bienes pueden ser completamente diferentes incluso en un mismo instante y bajo las mismas circunstancias. Esta variación está estrechamente relacionada con el cambio entre hacer un juicio de valoración respecto a un ejemplar único y hacerlo con respecto a cantidades más grandes de un total unificado. Como veremos en el próximo capítulo, nuestros juicios al respecto pueden no simplemente variar sino ser directamente opuestos y afectar no solo al grado de valor sino incluso a la presencia o ausencia de valor. Por extraño que pueda parecer a primera vista, es fácilmente explicable, sobre la base de lo que se ha dicho respecto a las condiciones que rodean el surgimiento del valor, la razón por la que valor presupone escasez y la ausencia de valor superabundancia.

En realidad parece necesario ampliar esta última proposición y decir que la superabundancia tienen que ser lo bastante grande para que la pérdida de muchas de las cosas que se valoran no convierta la superabundancia en insuficiencia. Esta proposición suplementaria indica cómo un cambio en la magnitud de la unidad sometida a valoración puede producir una variación en el juicio de valoración. El que esta variación tenga o no lugar depende precisamente de la respuesta a una pregunta. ¿Es la magnitud de la unidad que se valora mayor o menor que ese exceso que origina el hablar de superabundancia que no cabe usar? Si es más pequeña entonces su pérdida no afecta negativamente a nuestro bienestar y por eso no tiene valor. Pero si fuera más grande entonces pasamos de la superabundancia a la insuficiencia. Es decir, si esa cantidad grande se perdiera entonces no solo la superabundancia dejaría de existir sino que la insuficiencia resultante haría que algunas de las demandas que antes habían sido satisfechas quedarían sin serlo. Se dan pues las condiciones para que esos bienes tengan un valor. Un ejemplo nos lo hará ver con claridad. Si nuestro agricultor necesita 1.000 litros de agua diarios y dispone de 2.000 litros, entonces 100 litros no tendrán valor alguno pero 1.500 litros sí lo tienen porque no solo comprenden esos 1.000 litros que el agricultor puede mirar con indiferencia sino esos otros 500 de los 1.000 litros que para él constituyen una necesidad absoluta para explotar su finca. No podemos renunciar a esos 1.500 litros sin ocasionar un perjuicio a la satisfacción de necesidades.

Puede parecer que todo esto es un tanto caprichoso y priva a las valoraciones de los hombres de una base firme. Puede parecer como si el que un bien tenga un valor alto o bajo dependiera de si la unidad de cantidad elegida, para hacer las valoraciones, fuera grande o pequeña. Pero esta clase de dudas no son adecuadas

porque los hombres no pueden elegir arbitrariamente la unidad a valorar. Ciertas circunstancias externas determinan en todo caso si hay o no necesidad de valorar. Como norma hay algo inherente en esas mismas circunstancias que nos dice qué cantidad constituirá la unidad a valorar. Si necesito comprar un caballo, no tengo necesidad alguna de hacer un juicio sobre el valor que hayan de tener cien caballos o todos los caballos del mundo y formarme así un criterio sobre cuánto estoy dispuesto a ofrecer. Naturalmente tendré que formar un criterio precisamente acerca del valor de un sólo caballo. En cada caso hay inherente una especie de fuerza que nos lleva a hacer justamente la valoración que la situación económica concreta exige. El hecho de que en situaciones diferentes seamos capaces de hacer juicios distintos no es perturbador sino inevitable. Imaginemos un molinero que recibe dos peticiones simultáneas de sus vecinos. Uno le pide permiso para sacar un jarro de agua de la corriente que alimenta y mueve el molino, el otro le solicita permiso para desviar esa corriente. Si con respecto al agua solo tuviera abierta la posibilidad de hacer un juicio de valoración, nos encontraríamos con que, considerada «valiosa» el agua, se vería obligado a rechazar una petición tan inocua como la de un cubo de agua y al contrario, considerada «sin valor» permitiría que desviaran la corriente y, sin embargo, esto le perjudicaría mucho. En la vida real nuestro molinero correctamente hará dos juicios de valoración distintos en cada caso. Uno de ellos le dirá que un jarro de agua no tiene valor y dará su consentimiento, sin más, a que lo tomen de la corriente y el otro le dirá que esa corriente de agua es para él imprescindible y esto le llevará a prohibir cualquier desviación.

Una simple aplicación de los principios establecidos lleva a la resolución de la aparente inconsistencia en la valoración de los bienes libres. Los bienes libres están disponibles en completo exceso. Todas aquellas cantidades, grandes o pequeñas, que no acaben con esa superabundancia tienen, de acuerdo con lo dicho, que carecer de valor y de hecho no lo tienen. La evidencia empírica de todos los días así lo prueba. Por otra parte, si el total considerado como unidad es una cantidad tan grande de esos bienes libres que su pérdida acabaría con esa superabundancia es natural, de acuerdo con lo que venimos diciendo, que se adscriba un valor a esa unidad. Esto es exactamente lo que sucede cuando decimos que el hombre no puede vivir sin aire y agua. Lo que la gente tiene entonces en cuenta es la totalidad del aire para respirar o del agua para beber. Y pensando en esa unidad, como presente o ausente, es como cabe adscribir lógicamente valor al aire o al agua.

Por razones absolutamente evidentes, en la vida práctica tratamos solamente con cantidades limitadas de bienes libres y por esa razón consideramos que no tienen valor. Virtualmente la única oportunidad de una decisión contraria surge en una discusión académica como la suscitada aquí. Solo en casos excepcionales o raros se da la ocasión de tener que hacer, en la práctica, un juicio de valoración sobre grandes totales de bienes libres y con frecuencia el juicio tiende a ser positivo. Una colonia en un bosque primitivo puede considerar un árbol como un bien libre sin valor. Pero si

se enfrentase a la propuesta de ceder o quitar de en medio todo el bosque del que depende su combustible, seguramente le atribuiría un gran valor y un alto precio.

Hay un ejemplo que se da con mucha frecuencia en la vida práctica de la Europa moderna. Hay casos que implican el control completo de una parte importante de recursos acuíferos y con independencia de que, a escala individual, se pueda considerar que 1.000 litros de agua para regar o beber apenas tienen valor, las partes en conflicto asignan a esos recursos un considerable valor y se exigen grandes sumas por los derechos de beber agua o utilizar su potencial. Ejemplos como éste demuestran que esta discusión acerca del valor o la ausencia de valor, en el caso de cantidades variables de bienes libres, no está basada en un puñado de sutilidades sino en fundamentos sólidos que tienen su apoyo en cosas de la vida real.

Las primeras teorías sobre el valor fracasaron a la hora de proponer una solución al problema presentado. Observaron, con todo acierto y exactitud, que el juicio de valoración conduce a resultados completamente distintos cuando se aplica a todo un conjunto y cuando se aplica a cosas concretas del mismo. Pero no entendieron que estaban tratando con la aplicación especializada y selectiva de un principio único. En lugar de esto postularon dos clases de valor diferente. Uno abstracto, poseído por la categoría como tal, el otro concreto poseído por cantidades concretas y parciales en situaciones económicas también concretas<sup>[4]</sup>.

Considero algo completamente descabellado la creación de este «valor categórico abstracto». Sencillamente no hay tal cosa, en la medida que por valor se entienda algo que los hombres atribuyen a una parte de bienes, porque cualquier valor que exista es un valor concreto<sup>[5]</sup>. La mera pertenencia a una categoría o especie no otorga a los bienes más que las características objetivas de esas especies y por consiguiente todas las *aptitudes* que son peculiares de ellas. Pero esto no es suficiente para sentar las bases de lo que importa al bienestar del hombre, incluso *in abstracto* y con respecto a algún «ser humano medio y abstracto». La importancia económica siempre presupone que el bienestar de los hombres depende de los bienes en cuestión y que esa dependencia presupone, a su vez y como sabemos, que haya cierta escasez de esos bienes. Pero esta última característica nunca es peculiar a las especies como tales. Solo se desarrolla a partir de una situación en la que los bienes son «escasos». Hablando del «agua de beber», por ejemplo, yo no puedo ir más allá, con propiedad, de decir que sirve para calmar la sed de los hombres, pero la cuestión no es esa sino otra muy distinta. ¿Existe o no una superabundancia de agua de beber, de manera que el apagar la sed pueda considerarse algo problemático?

De acuerdo con la situación que prevalezca en cada caso concreto, algunas aguas de beber tendrán importancia económica para el hombre y otras no. Bajo estas circunstancias es una generalización impermisible sostener que toda el agua de beber tiene importancia y posee valor. Solo en un sentido se puede sostener que la categoría «agua para beber» tiene valor y es el caso de que entendamos por categoría, la totalidad del agua de beber que existe o al menos de todo el agua de beber que está

disponible. Pero tiene que hacerse notar que «toda el agua existente» o «toda el agua disponible» es también una cantidad concreta de agua que debe su valor no a las cualidades específicas del agua sino a la circunstancia de que, a causa de su enorme magnitud, no cabe renunciar sin más a ella. De todo esto cabe deducir dos conclusiones. La primera es que el valor de las cosas, en su totalidad, es un valor normal concreto. La segunda que no cabe imputar a cada bien aislado, dentro de una especie, el valor que, con propiedad, cabe atribuir al agregado. Este es el error cometido por los teóricos que propusieron el «valor categórico abstracto». Evidentemente cayeron en este error debido a la ambigüedad que siempre se da cuando utilizamos términos como el de «categoría en su conjunto». Si yo digo que la «categoría en su conjunto tiene valor» lo mismo me puedo estar refiriendo a *toda el agua combinada o a cada porción de agua*. Como se vio que la conclusión en el primer sentido era completamente correcta y en el último insostenible, se adoptó la práctica errónea de adscribir un «valor categórico abstracto» al agua en su conjunto y ninguno a las porciones de agua.

Declaraciones incidentales de diversos partidarios de la teoría parecen indicar que ese «valor categórico abstracto» no es un valor genuino. Consideremos, por ejemplo, la afirmación de Wagner según la cual ese valor abstracto «necesariamente no nos lleva a adquirir o retener el bien»<sup>[6]</sup>. Aquí ciertamente hay un reconocimiento indirecto de que el valor de la categoría no está basado en su significación o importancia para el bienestar del hombre, puesto que de ser así se verían impulsados a modificar sus acciones en base a ello. De hecho, lo único que los bienes poseen por su pertenencia a una especie concreta es la utilidad concreta que deriva de las características peculiares de esa especie. El valor, como categoría, no es más que otra forma de designar su utilidad. El que este segundo nombre se haya de incorporar o no a la terminología económica es eso, una pura cuestión de conveniencia terminológica. Creo que existen razones suficientes para pronunciarnos en sentido negativo. Como un mero sinónimo de «utilidad» el término «valor categórico abstracto» es superfluo y como competidor es, para empezar, ambiguo y además conduciría a la confusión y el error. Puesto que la ciencia económica no lo necesita lo mejor es prescindir por completo del término. Esto sería lo más fácil, habida cuenta de que nunca ha gozado de popularidad y siempre ha aparecido como algo injertado, de manera artificial, en el lenguaje académico y a fuerza de hacer abstracciones académicas.

## CAPÍTULO III

# LA MAGNITUD DEL VALOR —EL PRINCIPIO GENERAL— LA LEY DE LA UTILIDAD MARGINAL

Cuando tratamos de establecer el principio que gobierna el valor de los bienes entramos en el campo donde reside la principal tarea de la teoría pero también donde se encuentran las dificultades mayores. Estas últimas son el resultado de una peculiar concentración de circunstancias. Por otra parte, el principio correcto parece que surge, por sí mismo, casi automáticamente. Si el valor es la importancia que los bienes tienen para el bienestar humano y si esa importancia se basa en la ganancia de bienestar que depende de la disposición de esos bienes, entonces es claro que la magnitud del valor tiene que estar determinada por la ganancia de bienestar que depende del bien en cuestión. Un bien tendrá un valor elevado cuando dependa de ello una ventaja importante para nuestro bienestar y tendrá un valor bajo cuando la ganancia de bienestar sea insignificante.

Por otra parte, ciertos hechos del mundo de las economías parecen apoyar esta explicación evidente y natural. Todo el mundo sabe que en la vida económica las joyas tienen un valor alto y bienes como el pan o el hierro alcanzan un valor modesto. El aire o el agua no tiene ninguno. Pero todo el mundo sabe también que sin aire para respirar y agua para beber la existencia sería imposible, que ese pan y ese hierro procuran servicios que son extremadamente importantes para nuestro bienestar, mientras que las joyas son un ornamento que por lo que se refiere a nuestro bienestar, ciertamente, son de importancia menor. Supongamos entonces una persona adherida al principio de que la magnitud del valor viene determinada por la importancia de la contribución de los bienes a nuestro bienestar. Esta clase de persona es de esperar que atribuyera a las joyas un valor pequeño, al pan y al hierro un valor importante y al aire y el agua el valor máximo. Sin embargo los hechos demuestran exactamente lo contrario.

Este fenómeno, incuestionable y sorprendente a la vez, se convirtió en la cuestión clave de la teoría del valor. La utilidad máxima y el valor mínimo a un tiempo constituyen, sin duda, una paradoja. La razón por la que esta situación ni se percibió ni se describió de manera correcta radica en la confusión que prevalecía entre «utilidad» y «valor de uso». Asignando (erróneamente) un alto valor de uso al hierro y uno bajo a los diamantes la paradoja se resolvía estableciendo que para el caso de estos bienes el «valor de cambio» sigue leyes radicalmente diferentes. Pero naturalmente esto era simplemente cambiar de nombre a las cosas que suscitan la paradoja sin alterar su intensidad lo más mínimo. No faltaron enrevesados

expedientes que trataron de salvar la violenta contradicción pero todos fallaron. No tiene pues nada de particular que desde los días de Adam Smith hasta los nuestros, un sinnúmero de teóricos se hayan literalmente desesperado para encontrar la esencia y la medida del valor para el bienestar humano y para ello trataron de valerse de otras líneas de explicación como la del trabajo o tiempo de trabajo empleado, los costes de producción, las «dificultades de adquisición», la «resistencia de la naturaleza al hombre» y otros muchos. Pero puesto que no podían desembarazarse del todo del sentimiento de que existe una conexión entre el valor de los bienes y su contribución al bienestar, configuraron esa falta de armonía entre «utilidad» y «valor» como una extraña paradoja o enigma, una «contradicción económica».

En lo que sigue trataré de probar que las primeras teorías del valor abandonaron innecesariamente la explicación más natural de todas. Como regla general<sup>[1]</sup> *la medida del beneficio que se deriva del bien es, a la vez, la medida del valor de ese bien*. Al objeto de convencernos de la verdad que encierra esta afirmación lo único que tenemos que hacer es actuar con prudencia y de una manera selectiva, a la hora de investigar la cuestión de qué ventaja se deriva para nuestro bienestar de un bien en una situación determinada. He dicho «actividad selectiva» deliberadamente, porque realmente toda la teoría del valor subjetivo no es sino una elección aplicada a cómo depende la promoción de nuestro bienestar de un bien y cuando, y bajo qué circunstancias, se manifiesta esa dependencia. Un hecho destacable es que el hombre ordinario es infalible en las decisiones de elección que está llamado a hacer en la vida práctica. Rara vez comete un error e incluso entonces nunca en principio. Puede cometer el error de confundir un diamante con un vidrio y por lo tanto asignarle un valor bajo, pero nunca, en principio, cometerá un error al estimar el valor, por ejemplo, del agua potable. Es decir, la circunstancia de que el hombre no puede vivir sin agua es, en principio, irrelevante. El hombre no se ve inducido a cometer el error de que toda el agua que saca del grifo de su cocina es un tesoro de inmenso valor que puede adquirir a bajo precio. Nuestra tarea consistirá ahora en seguir observando como se toman las decisiones de elección en la vida diaria y descubrir las reglas que el hombre ordinario aplica de manera intuitiva con absoluta garantía. Entonces las percibiremos con la misma garantía pero tendremos de ellas un conocimiento mayor.

Como regla general siempre que la promoción de nuestro bienestar depende de un bien, esta promoción consiste en la satisfacción de una *necesidad*<sup>[2]</sup>. Hay ciertas excepciones de importancia menor y de las que nos ocuparemos después. La decisión selectiva correcta respecto a cuanto depende nuestro bienestar de un bien realmente se resuelve por sí misma dando una respuesta a dos cuestiones que son complementarias:

1. ¿Qué necesidades, entre las numerosas y diversas existentes, dependen de un bien?
2. ¿Qué importancia tiene la necesidad, o mejor dicho, su satisfacción?

Por razones de conveniencia vamos a considerar primero la segunda de estas cuestiones.

Es conocido que nuestras necesidades varían mucho en importancia. Tenemos la costumbre de determinar su grado de importancia por la gravedad de las consecuencias adversas que se seguirían para nuestro bienestar cuando las necesidades no se satisfacen. Por lo tanto, asignaremos la máxima importancia a aquellas necesidades que de no resultar satisfechas nos causarían la muerte, a continuación situaríamos aquéllas cuya no satisfacción pudiera ocasionar un grave perjuicio a nuestra salud, honor, felicidad. Si seguimos descendiendo en la escala estarían todas aquellas necesidades que implican solo pesares, privaciones o penas transitorias. En el fondo de todo situaríamos aquellas necesidades cuya no satisfacción no representa más allá de una ligera incomodidad o renuncia pequeña o sin importancia. De acuerdo con esto resulta posible elaborar una escala de necesidades, por orden de importancia, que naturalmente variará de unas personas a otras, porque evidentemente sus propensiones intelectuales y materiales varían entre ellas. Incluso la misma persona variará la escala de sus necesidades en épocas diferentes. Toda persona que se vea en la disyuntiva de elegir la aplicación de sus medios limitados, de una forma inteligente; es decir «economizando», tiene que tener más o menos clara en su mente la escala de sus necesidades. Ha habido incluso teóricos que han formulado escalas graduadas sobre bases científicas objetivas<sup>[3]</sup>.

Todo este sería sencillo si no fuera por la ambigüedad inherente a la expresión «ordenación de necesidades». La expresión puede significar ordenación de *categorías de necesidades* o de *necesidades concretas*, es decir, de necesidades individualmente sentidas. Las dos escalas pueden diferir materialmente la una de la otra. Si las categorías de necesidades, tomadas como unidades, son asignadas a clases relacionadas por su importancia para el bienestar humano no hay duda de que el primer lugar lo ocuparía la alimentación, y poco después la de vivienda y vestido. Solo a un nivel mucho más bajo encontraríamos la necesidad de beber alcohol, fumar tabaco o disfrutar de la música. Por último, la necesidad de adornarse y otras parecidas ocuparían los lugares más bajos.

No obstante, la graduación de necesidades concretas conduciría a un resultado materialmente diferente porque dentro de cada categoría de necesidades las necesidades personales no son igualmente intensas y no todas las satisfacciones son igualmente importantes. Consideremos, por ejemplo, el caso de una persona que no ha comido en una semana y que está a punto de morir de hambre. Su necesidad de alimentarse es, sin duda, mucho más urgente que en el caso de una persona que se sienta en su comedor para cubrir la jornada normal de tres comidas y se dispone a iniciar la tercera de ellas. Esto hace que la ordenación concreta de las necesidades personales sea cuestión completamente diferente e introduce una enorme variabilidad. Cuando hacíamos una ordenación por categorías de necesidades, la de alimentarse iba claramente por delante de la de fumar tabaco o tomar bebidas

alcohólicas, pero ahora unas se entrecruzan con las otras y puede resultar que necesidades menos importantes por categorías pasen ahora a ocupar un primer plano. Esto es lo mismo que sucede cuando clasificamos las montañas europeas de acuerdo con su altitud, Alpes suizos, Pirineos, Sudetes y... Una cosa es clasificar esas montañas de acuerdo con su altitud conjunta y otra muy diferentes es clasificar sus distintas cimas o picos de acuerdo con su altitud. En conjunto las Alpes Suizos son más altos que los Pirineos y éstos que los Sudetes, pero considerando las cimas habrá muchas en los Alpes suizos inferiores en altitud a las de otras en los Pirineos, etc. La cuestión que surge entonces es qué escala usar a la hora de valorar los bienes para determinar la importancia de las necesidades que dependen de ellos. ¿Qué utilizaremos, la escala por categorías de necesidades o la escala de las necesidades concretas?

Al llegar a esta encrucijada —la primera que ofrecía la oportunidad de equivocarse— la vieja teoría del valor eligió el camino equivocado y se decantó por la escala de las «categorías». En esta clase de escala la «necesidad de alimentarse» ocupa un lugar elevado y la «necesidad de adornarse» uno muy bajo. Y entonces, naturalmente, se encontraban con el hecho sorprendente de que en la vida real la valoración que se hacía de una y otra cosa era exactamente la inversa.

Este veredicto es una equivocación. La racionalización que determina la selección discurre como sigue. Con un trozo de pan en mi poder puedo calmar una u otra sensación de hambre, tal y como se manifiesta en mí, pero nunca me encontraré en un mundo donde todo el conjunto de las posibles sensaciones de hambre, presentes y futuras, que constituyen lo que hemos llamado la necesidad de nutrición, estén satisfechas. Por esa razón no cabe medir la contribución de ese trozo de pan a mi bienestar personal considerando si la necesidad general de alimentarse es o no de una gran importancia. Esto sería comparable a un hombre que preguntado por la altura del pico Kahlenberg en los Alpes suizos (una colina sin importancia) contestara por referencia a la altura de los Alpes en su conjunto. De hecho, nadie en la vida práctica considera como un tesoro de importancia suprema la posesión de un trozo de pan. Ni nadie dará saltos de alegría porque haya podido salvar su vida mediante dos monedas de diez centavos con las que poder comprar una barra de pan, ni tampoco condenaría a su vecino por arriesgar su vida al entregar, sin mayor cuidado, un trozo de pan a un vagabundo o incluso por desperdiciarlo alimentando a un perro. No obstante, esto es lo mismo que las gentes harían si atribuyeran la misma importancia a cada una de las cosas que nos sirven para alimentarnos como si se tratara de una cuestión de vida o muerte.

Por lo tanto resulta claro que la valoración de los bienes no tiene nada que ver con el orden en que cabe clasificar a las distintas categorías de necesidades, sino con el orden de las necesidades concretas. Cuando tengo hambre no me enfrento a la alternativa de estar plenamente saciado o morir de hambre. Puedo simplemente calmarla consumiendo un poco de alimento, disfrutando más adelante con una

segunda comida e incluso una tercera o contentándome, a la fuerza, con una sola. Esta parcial satisfacción de una necesidad concreta tiene una importancia para mi bienestar diferente y más pequeña que la completa satisfacción de la misma necesidad. Esta circunstancia, por sí sola y hasta cierto grado, sería suficiente para la existencia de un fenómeno mencionado antes y según el cual dentro de una misma categoría de necesidades, las concretas necesidades personales (incluidas las necesidades parciales) manifiestan un grado distinto de importancia. Pero hay una circunstancia adicional que se añade a ésta. Una de las facetas de la experiencia humana, tan conocida como profundamente arraigada en nuestra naturaleza, es que el mismo acto repetido de manera continua proporciona placer hasta un cierto punto, a partir del cual se transforma en un sentimiento opuesto de disgusto y repulsión. Todo el mundo sabe por experiencia propia que al cuarto o quinto plato de un banquete nuestro apetito no es igual que en el primero y que si nos siguen sirviendo platos llega un momento que sentimos hasta repugnancia. Lo mismo nos sucede en el curso de un concierto, una lectura, un paseo o un juego que se prolonga indebidamente. En realidad esto se aplica virtualmente a todos los placeres físicos e intelectuales<sup>[4]</sup>.

Para expresar la esencia de estos hechos, bien conocidos en el lenguaje técnico del análisis económico, podemos formular la siguiente proposición: *Las fracciones concretas en que pueden dividirse nuestras sensaciones de necesidad o las sucesivas satisfacciones parciales de esas necesidades que pueden conseguirse a base de cantidades iguales de bienes son, por lo regular, de importancia diferente y esa importancia diferente disminuye progresivamente hasta cero*. Este principio explica un gran número de proposiciones anteriores que fueron presentadas como simples afirmaciones. En primer lugar, encontramos aquí una explicación del hecho de que dentro de la misma categoría de necesidades las necesidades concretas y parciales poseen grados diferentes de importancia. Realmente no solo *puede* ser así sino que *tiene* que ser forzosamente así, como un fenómeno imperativo orgánico, simplemente por la razón de que esta es una característica evidente de las necesidades divisibles que es lo que son las necesidades. En segundo lugar, encontramos aquí una explicación de que incluso para las categorías más importantes de necesidades se dan grados de importancia o intensidad descendentes. La única diferencia real entre las categorías más importantes y las que lo son menos es que las «cimas» de las primeras son más elevadas. La base para todas las categorías se encuentra al mismo nivel. Y, por último, encontramos aquí una explicación para un hecho que no es una mera *posibilidad*, como se dijo antes, sino un fenómeno regular, usual y orgánico. Me refiero a la circunstancia de que aunque una categoría, en su conjunto, puede ocupar una posición muy elevada en la escala de importancia comparativa, una necesidad concreta dentro de esa categoría puede ser catalogada con un grado de importancia perteneciente a una categoría más baja en la escala. Habrá en todo momento innumerables necesidades de alimentación de menor importancia e intensidad que algunas necesidades concretas de categorías sin importancia como las de engalanarse,

ir a fiestas y bailes, fumar tabaco o domesticar pájaros que cantan...

Sobre la base de lo que venimos diciendo cabe confeccionar un cuadro que sirva de ejemplo a una clasificación típica de nuestras necesidades<sup>[5]</sup>.

CUADRO III										
I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	
10	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
9	9	-	-	-	-	-	-	-	-	
8	8	8	-	-	-	-	-	-	-	
7	7	7	7	-	-	-	-	-	-	
6	6	6	-	6	-	-	-	-	-	
5	5	5	-	5	5	-	-	-	-	
4	4	4	4	4	4	4	-	-	-	
3	3	3	-	3	3	-	3	-	-	
2	2	2	-	2	2	-	2	2	-	
1	1	1	1	1	1	-	1	1	1	
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	

Los números romanos I a X se refieren a las categorías de necesidades por orden descendente de importancia. El número I, por ejemplo, se referiría a la necesidad de alimentación, el número V, por ejemplo, haría referencia a una necesidad de importancia media como la de tomar bebidas alcohólicas mientras que el X representaría una categoría sin apenas importancia. Los números árabes del 1 al 10 representan las necesidades concretas y parciales dentro de cada una de las categorías. La máxima importancia en la clasificación de necesidades concretas viene representada por el número 10 y así de manera descendente hasta el 1 que representaría una necesidad de la mínima importancia, previa a la no existencia de necesidad en absoluto. El cuadro nos sirve para visualizar el hecho de que la categoría más importante alberga también a la necesidad concreta mayor por orden de importancia. Pero esto también ilustra además todos los sucesivos grados de importancia hasta su punto de desaparición. Las categorías IV y VII son excepciones a esta regla y allí ciertos grados del orden descendente se omiten. Con ello se trata de ilustrar el caso, poco frecuente, en el que por razones técnicas la satisfacción sucesiva de necesidades parciales es, en parte o por completo, impracticable; es decir, donde la satisfacción de las necesidades tiene que tener lugar de modo completo o no satisfacerse de ninguna forma. La necesidad de calentar la vivienda, por ejemplo, se satisface de forma completa mediante una *instalación* que se usa o no se usa. Existe un tercer punto final a visualizar por medio de nuestro cuadro. En la categoría más importante, la número I, se dan necesidades concretas de un rango mínimo 1 y a la

vez en categorías de menor importancia hay necesidades concretas que tienen un rango superior a l<sup>[6]</sup>.

Volvamos ahora a la primera de las dos preguntas principales que nos hicimos antes y que decía así: ¿Qué necesidades, entre las numerosas y diversas existentes, dependen de un bien?

Esta pregunta podría no plantearse si las condiciones de la vida económica fueran tales que a cada necesidad concreta y singular le correspondiera un bien que la cubriese. Si un bien es apropiado para la satisfacción precisamente de esa necesidad concreta y si al mismo tiempo es el único de su clase o el único disponible, entonces resultaría claro, sin más, que del poder de disposición sobre ese único bien depende la satisfacción de la única necesidad que el bien es capaz de cubrir. Pero en la práctica la cuestión no es tan simple. Al contrario, se complica en dos direcciones. En primer lugar, un mismo bien sirve para satisfacer varias necesidades concretas que presentan grados de importancia diferentes. Y, en segundo lugar, hay numerosas muestras de una misma clase de bien disponible y por lo tanto resulta puramente arbitraria la elección de la que es utilizada para satisfacer una necesidad importante u otra que no lo es tanto. Pongamos un ejemplo tan sencillo como resulte posible. Me encuentro en una expedición de caza y el único alimento con el que cuento son dos barras idénticas de pan. Una es para mí y otra para mi perro. Es absolutamente claro que mi alimentación es mucho más importante para mí que la de mi perro. Es también claro que puedo elegir arbitrariamente cual de las dos barras me comeré y cual entregaré a mi perro. Es aquí cuando se plantea la cuestión de cual de las dos necesidades depende de la existencia disponible de pan.

Uno estaría tentado a contestar, sin más, diciendo que la necesidad que la barra de pan satisface. Pero es fácil ver, de inmediato, que ésta sería una decisión errónea porque significaría que estando las dos barras de pan destinadas a satisfacer necesidades de importancia diferente, tendrían también un valor distinto. A la vez se encuentra la cuestión de que dos bienes idénticos, disponibles en idéntica situación, tienen que ser absolutamente idénticos en valor.

De nuevo aquí una racionalización simple y selectiva nos lleva al objetivo deseado. El camino más sencillo para determinar cual de las distintas necesidades depende de un bien es observar qué necesidad dejaría de satisfacerse si el bien a ser valorado no estuviera presente, porque ésa sería la necesidad dependiente y evidentemente, sería fácil demostrar que la elección recaerá siempre sobre la menos importante de todas las necesidades que se satisfarían por medio de la provisión total de bienes de esa clase, incluida la muestra a valorar.

Por su propio interés, tan evidente como compulsivo, toda persona razonable que economiza se verá inducida a mantener un cierto orden de prioridades en la satisfacción de sus necesidades. Nadie será tan estúpido que gaste todos los medios disponibles en satisfacer necesidades sin importancia o prescindibles, dejando sin cubrir otras. Todo lo contrario, comenzará dedicando los medios disponibles a cubrir

las más importantes y así irá, poco a poco, cubriendo las menos urgentes que no serán atendidas hasta que queden satisfechas las anteriores y así hasta que se agoten los medios a su disposición. Evidentemente estas normas se cumplen incluso cuando la dotación de medios anterior sufre alguna disminución. Esto naturalmente perturba el plan de gasto seguido hasta ese punto. No todas las necesidades que previamente han sido seleccionadas para ser cubiertas lo podrán ser ahora y una reducción en el número de necesidades cubiertas resulta inevitable. Pero una persona que economice, de forma razonable, tratará de que la disminución tenga lugar en el punto menos sensible. Esto quiere decir que si la pérdida implica a un bien cuya misión era cubrir la necesidad más importante no renunciará a cubrirla, aferrándose obstinadamente al primitivo plan que preveía la cobertura de necesidades de menor importancia. En su lugar cubrirá la más importante y dejará sin cubrir la que, entre todas las anteriores, tenía asignado un grado de menor importancia.

Volviendo al ejemplo que utilizamos antes, si el cazador pierde la barra de pan que se había asignado a sí mismo para comer, nunca se expondrá al riesgo de morir de hambre alimentando con la otra a su perro. Todo lo contrario, modificará con rapidez su plan inicial comiéndose la que estaba destinada a su perro y haciendo recaer la pérdida en el punto menos sensible, la alimentación del perro. El argumento puede formularse de la manera siguiente. Todas las necesidades que son más importantes que la llamada «última» no se ven afectadas por la pérdida de una de las piezas, porque su satisfacción sigue asegurada por sustitución. Ni tampoco resultarán afectadas aquellas necesidades que todavía son menos importantes que la llamada última porque, con pérdida o sin ella, nunca iban a ser cubiertas. De todas las necesidades la única afectada será la última entre las que se habían previsto cubrir. Esta necesidad se cubre cuando el bien está presente y queda sin satisfacer cuando el bien está ausente. Esta es pues la necesidad dependiente que estábamos buscando.

Esto nos lleva al objetivo de nuestra actual investigación. *La magnitud del valor de un bien viene determinada por la importancia de la necesidad concreta o parcial que tiene el grado menor de urgencia entre todas las necesidades que pueden ser cubiertas por la provisión de bienes disponibles de la misma especie.* El valor está pues determinado no por la máxima utilidad que un bien proporciona, ni por la utilidad media que esa clase de bienes proporcionan sino por el grado de utilidad menor, al que resulta aconsejable racionalmente aplicar el bien, en una situación determinada. Tal vez todo esto resulte demasiado largo y prolijo y para ser exactos tendríamos todavía que alargarlo aún más. En lo sucesivo tendremos que serlo menos y cuando queramos referimos a esa *utilidad mínima* que establece la frontera de lo económico admisible podemos hablar concisamente y siguiendo el ejemplo de Wieser<sup>[7]</sup>, de «utilidad marginal del bien». De esta manera podemos formular la ley que determina la magnitud del valor de los bienes de la manera siguiente. *El valor de un bien viene determinado por la magnitud de su utilidad marginal.*

Esta proposición es el eje de la teoría del valor. Pero es algo más que esto.

Constituye, en mi opinión, la llave que abre la puerta a un conocimiento de los fundamentos más amplios que subyacen en la conducta económica de los hombres respecto a los bienes. Esto se aplica igualmente bien a los casos más simples y a los más complicados que abundan, en las multiformes manifestaciones de la vida económica moderna. Por todas partes podemos ver a las personas realizando sus valoraciones de los bienes sobre la base de su utilidad marginal y gobernando sus *acciones* de acuerdo con los resultados de aquellas estimaciones. Y en vista de ello la doctrina de la utilidad marginal puede considerarse como el eje no solo de la teoría del valor sino de toda explicación de la conducta económica del hombre y por tanto de la *teoría económica*<sup>[8]</sup>. Esto no es una exageración y confío que todo el que entienda el arte de observar la vida puntualmente se convencerá de su exactitud. El observar e interpretar las observaciones acertadamente es un arte que en ocasiones no resulta sencillo. Para practicar este arte tenemos que saber aprovecharnos bien de la teoría del valor, en la medida que esta práctica cae dentro de los dominios de esta teoría. En las páginas que siguen me propongo seguir este consejo y comenzaré con un ejemplo de gran simplicidad.

Un agricultor pionero, cuya solitaria cabaña de leños ha quedado asentada en un primitivo bosque lejos de las rutas comerciales, ha cosechado exactamente cinco sacos de grano. Lo que tiene que hacer hasta la próxima cosecha es precisamente configurar metódicamente un plan para decidir su aplicación. Un saco es absolutamente esencial para mantenerlo vivo hasta la próxima cosecha. Un segundo saco es el suplemento necesario para mantener su estado de salud y de vigor plenos. Probablemente no desea comer más grano en forma de panes de lujo y pasteles pero tal vez le agradara añadir algo de carne a su harinosa dieta. Por lo tanto decide destinar el tercer saco a criar aves. Destina el cuarto saco a elaborar aguardiente. A la vista de que sus modestas necesidades personales están cubiertas al completo de esta manera, puede pensar que no hay mejor uso para su último saco que alimentar un número determinado de papagayos cuyas travesuras le divierten. Se da perfecta cuenta de que todas esas utilizaciones no tienen para él la misma importancia. Para ordenarlas de alguna manera vamos a elaborar una escala numérica con 10 órdenes de importancia. En cualquier caso nuestro pionero asigna un 10, al grado de importancia máxima, a la preservación de su vida, a la preservación de su salud y vigor físico le asigna, por ejemplo, un 8, y así de manera descendente podía asignar un 6 a la mejora de su cocina, un 4 a disfrutar del aguardiente y por último asigna un 1 a la cría de papagayos. Y ahora pongámonos en la posición del pionero y hagámonos la pregunta de qué vale para nosotros; es decir, qué importancia tiene para nosotros *un* saco de grano.

Sabemos ya que la forma más sencilla de dar una respuesta es determinar la pérdida de utilidad que comporta la pérdida de un saco de grano. Apliquemos pues esta norma o criterio. Es absolutamente evidente que nuestro hombre sería un inepto si la pérdida de ese saco dejara que afectara a su salud o su vida y continuase

destilando aguardiente, criando aves o papagayos lo mismo que antes. Después de reflexionar solo cabe una solución. Nuestro pionero usará los cuatro sacos que le quedan en cubrir las necesidades más urgentes y renunciará a la menos importante, a la última, a la que proporciona una «utilidad marginal». En este caso, el mantenimiento de papagayos. El tener o el dejar de tener ese quinto saco no representa para él más que la diferencia entre gozar de las travesuras del papagayo o dejar de hacerlo. Y esta utilidad sin importancia proporciona una base racional para estimar el valor que tiene un saco aislado de su cosecha de grano, cualquiera de ellos porque si los cinco sacos son iguales dará lo mismo que sea el saco A o el B el que se pierda, siempre quedarán los otros cuatro para satisfacer las necesidades más importantes.

Ahora vamos a modificar nuestro ejemplo. Supongamos que nuestro pionero, en las mismas circunstancias, posee solamente tres sacos de grano ¿Cómo valorará un saco de grano? La contestación es de nuevo absolutamente fácil. Si nuestro pionero tiene tres sacos él puede cubrir los tres grupos de necesidades más importantes. Y esto es lo que hará. Si tiene solo dos sacos se limitará a satisfacer los dos grupos de necesidades más importantes y prescindirá del tercero, consumir carne. La posesión del «tercer saco» de grano representa para él, nada más y nada menos, que satisfacer o no ese tercer grupo de necesidades. Pero este «tercer saco» no es un saco determinado de grano sino cualquiera de los tres, sabido que le restan otros dos. Valorar ese tercer saco de otra manera a su utilidad última o marginal sería contrario a los hechos y por lo tanto una equivocación.

Hagamos un último supuesto y dejemos a nuestro pionero, bajo idénticas circunstancias, con un solo saco de grano. Ahora resulta tan claro como si de un cristal se tratara que cualquier otra disposición de este único saco está fuera de cuestión y ese saco se destinará a cubrir su mera supervivencia. Es absolutamente claro que si nuestro pionero pierde ese saco no será capaz de mantenerse con vida. Su posesión significa su vida y su pérdida su muerte. Ese único saco es pues de la máxima importancia para su bienestar y, una vez más, su valoración tiene lugar de acuerdo con el principio de la utilidad marginal. En este caso la utilidad máxima, la preservación de la vida, es ahora la única utilidad en juego y por consiguiente la utilidad última, *la utilidad marginal*.

Todas estas valoraciones de acuerdo con el principio de la utilidad marginal, no son meras elucubraciones «académicas». Todo lo contrario. Nadie pondrá en duda que la conducta práctica de nuestro pionero estará gobernada por este principio cualquiera que sea la situación que se presente. Supongamos que alguien le hace una oferta para comprar su grano. No hay duda que cualquiera de nosotros, en esa situación, se prestaría a vender *uno de los cinco sacos* a un precio relativamente barato, en armonía con su pequeña utilidad marginal. Estaríamos dispuestos a vender *uno de los tres sacos* a un precio considerablemente más alto y *el único saco* disponible e imposible de reemplazar con su enorme utilidad marginal no sería

vendido a ningún precio por alto que fuera.

Vamos a cambiar de escenario pasando del primitivo bosque aislado a la algarabía de una economía moderna desarrollada. Aquí la situación está dominada por la conocida proposición de que el valor de los bienes está en proporción inversa a su cantidad. Cuanto más bienes de una determinada especie están disponibles, menor será su valor individual, a constancia de todo lo demás y al revés. Esto es algo que todo el mundo sabe y que la teoría económica ha utilizado como proposición empírica elemental de su teoría del precio, formulando la llamada ley de la «oferta» y la «demanda». Pero esta proposición es válida también con independencia del intercambio y el precio. El ejemplar único de una determinada categoría se cotizará mucho más alto siempre que si existe una docena de ejemplares del mismo. Se puede demostrar fácilmente que estos hechos, que la experiencia nos confirma, son la consecuencia natural del principio de la *utilidad marginal*, porque cuantos más ejemplares hay de una misma categoría de bienes, mejor se cubrirán las necesidades cuya satisfacción depende de ellos y menos importancia se atribuirá a la última de las necesidades que satisface o a la que deja de cubrirse, precisamente a consecuencia de la pérdida de una unidad de ese bien. En otras palabras, a mayor número de unidades de un determinado bien más baja será la utilidad marginal que determina su valor. Y para completar el cuadro, si hay tantas unidades que todas las necesidades dependientes de ese bien están cubiertas y todavía queda un excedente al que no puede encontrársele uso, entonces la utilidad marginal será cero y esos bienes carecerán de valor.

Ahora es cuando hemos conseguido explicar, de una manera perfectamente natural, algo que al principio parecía sorprendente, que cosas que tienen poca utilidad, tales como las perlas y los diamantes, poseen un elevado valor, mientras que otras tan útiles como el pan o el hierro, tienen un valor bastante más bajo o ningún valor, en absoluto, como el agua o el aire. Sencillamente las perlas y los diamantes son tan escasos, en relación a las necesidades que cubren, que su utilidad marginal desciende hasta un punto que sigue siendo relativamente elevado. Por otra parte y afortunadamente, el pan y el hierro, el aire y el agua, están normalmente disponibles en tales cantidades, especialmente para los ricos que pueden comprar las perlas y los diamantes, que la satisfacción de las necesidades más importantes dependientes de esos bienes están prácticamente aseguradas. Y hay muy pocas necesidades o ninguna que dependan de la disponibilidad del ejemplar único de un bien o de una cantidad parcial concreta. Naturalmente, en condiciones anormales, como el caso de una ciudad sitiada o un viaje por el desierto, el agua y el pan se convierten en bienes escasos. En estos casos, la limitada provisión de esta clase de bienes determina automáticamente la imposibilidad de satisfacer necesidades importantes como las de comer y beber. Esto hace subir la utilidad marginal de esos bienes y de acuerdo con el principio eleva su valor. La conclusión lógica alcanzada está corroborada por la verdad empírica de los precios exorbitantes que se alcanzan en esa clase de

situaciones<sup>[9]</sup>. Y de esta manera podemos, una vez más, ver que aquellos hechos que, a primera vista, ridiculizan nuestro principio de la utilidad marginal, resulta que en lugar de estar en conflicto con esa teoría lo que hacen es corroborarla con brillantez.

Los casos que hemos considerado hasta ahora eran relativamente fáciles de interpretar. Pero la vida real ofrece, a menudo, complicaciones que resultan muy difíciles de comprender por el investigador teórico, aunque el lego en la materia trata de ellas con una consumada facilidad en la práctica<sup>[10]</sup>. La solución de los problemas que se presentan depende por completo de la exactitud con la que hayamos llegado a determinar el rango de la utilidad marginal bajo las condiciones dadas alcanzadas. Para la solución de los problemas más difíciles del valor cabe dar la siguiente regla universal a seguir. La posesión económica de la persona llamada a hacer la valoración en cuestión se tiene que considerar desde dos ángulos. Desde el primero de ellos el bien a valorar se tiene que imaginar bajo la posesión del sujeto económico y hay que estimar cuál es la necesidad concreta a satisfacer de rango más bajo. Desde el segundo de ellos tenemos que imaginar la exclusión o pérdida del bien en cuestión y hacer una nueva estimación entonces del grado que tiene la necesidad concreta que todavía encontrará satisfacción. Las dos operaciones revelarán un cierto estrato de las necesidades que es dejado de satisfacer y que lógicamente será el más bajo del total de necesidades cubiertas por ese bien. Pues bien, *ese estrato más bajo indica la utilidad marginal que determina la valoración*<sup>[11]</sup>.

Una aplicación inmediata de esta fórmula resulta evidente con prontitud y no deja de tener importancia teórica. En ocasiones la valoración de un bien se hace en conexión con una única necesidad y en otros casos respecto a muchas necesidades concretas que tienen que ser consideradas como una suma integral. Por la misma naturaleza de las cosas la profundidad del estrato de las necesidades dependientes puede variar mucho de acuerdo con la naturaleza del bien a valorar. Cuando se trata de una pieza de un bien perecedero, como es el caso de los alimentos, la utilidad marginal de ordinario abarca solo una necesidad concreta única o incluso una necesidad parcial. Si lo que hacemos es valorar un bien duradero, capaz de prestar toda una serie de servicios útiles o una cantidad relativamente grande de bienes en su conjunto, entonces el estrato dependiente de necesidades será tan profundo como para abarcar un gran número de necesidades. En la realidad y bajo estas condiciones este número puede llegar a ser muy elevado. Por ejemplo, cientos de necesidades serán dependientes de la posesión o no posesión de un piano o de diez barricas de vino de reserva. En el primer caso estaremos hablando de los placeres de la música y en el segundo de la degustación del vino pero en ambos su importancia tiene que ser recogida de manera integral para poder hacer la valoración de los respectivos bienes.

En estos casos se puede dar un fenómeno que, a primera vista, puede parecer incongruente, pero que un examen más detenido permite explicar. Puede suceder que la valoración de una cantidad relativamente grande difiera ampliamente de la valoración de una unidad singular de ese mismo bien y la cantidad grande sea

valorada en un valor más alto<sup>[12]</sup>.

Los «cinco sacos de grano», por ejemplo, pueden ser valorados no cinco veces lo que vale un saco sino diez y hasta cien veces más. Como una cuestión de hecho este suele ser el caso cuando la cantidad grande a valorar, como un todo, constituye una fracción considerable de la cantidad total disponible del bien en cuestión, de manera que su desaparición pueda provocar serios trastornos en la satisfacción de las necesidades de la persona que hace la valoración, dejando insatisfechas algunas necesidades de importancia material más elevada que la necesidad última o marginal. En este caso, como es natural, la cantidad integral que se valora atiende a toda una serie de necesidades de importancia muy distinta que se distribuyen a lo largo de toda una serie de estratos, uno de los cuales es el «más bajo». Un simple cálculo aritmético nos desvela que si los grados de importancia de los estratos son, por ejemplo, de 5, 4, 3, 2, 1 entonces la suma de todos ellos  $5+4+3+2+1$  es siempre superior al producto de multiplicar el número de estratos por el rango de utilidad del último.

El ejemplo anterior del pionero nos permite ver, con toda claridad, el fenómeno que consideramos. Mientras tenía cinco sacos de grano uno de ellos tenía el valor asignado a la contemplación de los papagayos. Pero cuando tiene solamente tres sacos, nos encontramos con que la satisfacción de las necesidades dependientes de ellos no es equivalente a multiplicar por tres la utilidad derivada de la tenencia de papagayos. Cuando tiene tres sacos, la pérdida de uno de ellos le hará prescindir no solo del placer de tener papagayos y beber aguardiente sino también de variar su dieta comiendo además carne y cuando los cinco sacos se consideran como una unidad integral a valorar, no estamos hablando ya de las tres necesidades citadas sino además de nuestra salud y vigor físico y hasta la misma vida. La suma de todo esto no será, con seguridad, el resultado de multiplicar por cinco el placer de criar papagayos para que nos diviertan.

Imaginemos que se le pide a nuestro pionero que asigne un valor a los «tres sacos» o a los «cinco sacos» como una unidad integral. Esta clase de situación puede surgir si un segundo pionero deseara establecerse en las proximidades y se ofreciera a comprar una cantidad o la otra. No sería sorprendente que nuestro pionero estuviera dispuesto a venderle uno de sus cinco sacos al moderado precio de, por ejemplo, 25 dólares. Pero no cabría esperar que considerase venderle la cantidad de «tres sacos» a menos que recibiese a cambio más de tres veces el precio de un saco. Y, por último, con toda seguridad no estaría dispuesto a venderle los «cinco sacos» a ningún precio por alto que fuese<sup>[13]</sup>.

El valor subjetivo de una cantidad de bienes no es equivalente por lo tanto a la utilidad marginal de una de las unidades multiplicado por el número de las que integran aquella cantidad. Está determinado por el valor total derivado de sumar las utilidades marginales de todas aquellas unidades y, en realidad, mientras la cantidad a valorar no sea la total disponible ese valor viene determinado, de acuerdo con el principio de la utilidad marginal, por la menor utilidad combinada que es todavía

económicamente factible. En nuestro ejemplo el valor de los «tres sacos de grano» no es tres veces la utilidad marginal de un saco, ni tampoco es equivalente a la utilidad total que los «tres sacos» proporcionarían; es decir, la de los tres grupos más importantes de necesidades, la preservación de la vida, el mantenimiento de la salud y el vigor físico y la ingestión de carne, sino que viene determinada por la utilidad marginal que cabe derivar de los «tres últimos sacos» cuando se emplean en las tres últimas finalidades que todavía son económicamente justificables. En nuestro ejemplo esto equivaldría a la utilidad agregada derivada de la posesión de papagayos, la bebida de aguardiente y la ingestión de carne. Solamente cuando la cantidad a valorar coincide con la totalidad de los bienes disponibles o existentes, la utilidad total de esta cantidad coincide con su utilidad marginal. Esto es comparable a la valoración de bienes que están disponibles solo en la cuantía de un ejemplar único de esa clase de bien. Pero esto naturalmente no es una excepción a la ley de la utilidad marginal, significa sencillamente que, a causa de la limitación de número, no hay espacio para que la ley se manifieste. Como tampoco cabe hablar de violación a la ley de primogenitura cuando *un solo hijo hereda todas las propiedades de su padre*<sup>[14]</sup>.

En la práctica diaria hay numerosos ejemplos de estimaciones del valor subjetivo. Probablemente la gran mayoría de ellos se refieren a unidades de un bien o a cantidades pequeñas de bienes, incluso cantidades parciales de un instante de esto o aquello. Por esta razón la valoración de acuerdo con el principio de la utilidad marginal de un ejemplar único no es lo más común y sin embargo hay casos —por supuesto una minoría— en los que nos vemos obligados a considerar grandes cantidades de bienes o incluso la totalidad de los disponibles de una determinada especie. Estas minorías de casos incluyen algunos especialmente importantes e interesantes. Por consiguiente es mi deber desarrollar el argumento de la utilidad marginal hasta un punto que nos dé la clave para entender estos casos también<sup>[15]</sup>.

Creo que estoy autorizado para no tratar en este libro todas las complicaciones que presenta la racionalización selectiva<sup>[16]</sup>. Algunas de ellas serán tratadas en capítulos separados y concebidos para tratar detalladamente de ellas. En este punto retomo a la *ley fundamental del valor* porque necesito ampliarla en una determinada dirección.

Por lo que hemos dicho hasta ahora la magnitud de la utilidad marginal explica la magnitud del valor de un bien pero podemos ir más lejos y dar un paso más en nuestra investigación de las causas del valor de las cosas, haciéndonos la siguiente pregunta. ¿De qué depende, a su vez, la magnitud de la utilidad marginal? La contestación aquí sería de *la relación entre las necesidades y lo que tenemos para satisfacerlas*. La forma en que estos dos factores influyen en la utilidad marginal ha sido ya comentada antes y esto me libera de hacer ahora un análisis más extenso por lo que voy a limitarme a formular brevemente la regla pertinente que dice así: Cuanto más necesidades hay y más urgentes son y, *por contra*, menor es la cantidad de bienes disponibles para satisfacerlas, mayor será la utilidad marginal. A la inversa, cuanto

menores y menos urgentes sean las necesidades y mayor la cantidad de bienes disponibles para satisfacerlas, menor será la utilidad marginal y menor también el valor resultante. De manera aproximada, aunque menos precisa, podemos decir lo mismo como sigue: *La utilidad y la escasez* son los determinantes últimos del valor porque la utilidad de un bien indicará si ese bien, por naturaleza, es capaz de contribuir al bienestar con mayor o menor importancia y a la vez proporciona las bases para enjuiciar el rango máximo que la utilidad marginal puede alcanzar bajo las condiciones más favorables. Pero la escasez determina el punto más elevado que la utilidad marginal puede realmente alcanzar en un caso concreto<sup>[17]</sup>.

La proposición de que el rango de la utilidad marginal viene determinado por la relación entre la necesidad y su cobertura tiene numerosas aplicaciones. Me bastará con seleccionar dos de las que tendré que hacer uso más adelante cuando lleguemos a la teoría del valor objetivo de cambio. La primera es que las relaciones entre la necesidad y su cobertura varían tanto en los casos individuales que el mismo bien puede tener un valor subjetivo completamente distinto según las personas. En realidad, si no fuera así el intercambio no sería concebible de ninguna forma. La segunda es que las mismas cantidades de bienes tienen un valor completamente distinto para un potentado y para un indigente. Como el potentado está mejor dotado de toda clase de bienes puede satisfacer hasta las necesidades más insignificantes de la escala y como resultado, la pérdida o ganancia de satisfacción que atribuye a una muestra singular de un bien es relativamente menos importante. Los pobres, sin embargo, solo pueden cubrir las necesidades más imperiosas y por lo tanto dependen de manera esencial de cualquier *unidad* de un bien y la experiencia nos demuestra que los pobres celebran las ganancias y lamentan las pérdidas de una suma de bienes allí donde los ricos se muestran indiferentes. Comparemos el estado emocional de un pobre empleado que el primer día del mes pierde todo su salario de 250 dólares con el de un millonario que pierde idéntica cantidad jugando al «póker». Para el primero esa pérdida supone toda una suerte de privaciones durante todo el mes mientras que para el último supone apenas la renuncia a un lujo superfluo.

## CAPÍTULO IV

### EL VALOR DE LOS BIENES QUE SE PUEDEN ADQUIRIR EN CUALQUIER CANTIDAD DESEADA

Como norma la utilidad de la última unidad disponible de un bien es diferente de las derivadas de las unidades anteriores. En el ejemplo anterior el valor de cada saco de grano —por ejemplo el primero— viene determinado no por la utilidad que derivamos del mismo sino por la del último<sup>[1]</sup>. En esta sencilla relación de utilidad el valor, aunque determinado por otro bien, lo es por uno de su misma categoría (sacos de grano). Pero cuando el sistema de intercambios está bien desarrollado las cosas se complican porque, en este caso, siempre es posible cambiar bienes de una clase por los de otra. Cuando se pierde una unidad de un determinado bien (saco de grano), en lugar de dejar de cubrir la necesidad menos importante que atendía, es posible detraer bienes de otra clase distinta y cambiarlos por aquél para sustituirlo. Lo que perdemos en este caso es la utilidad que ese sustituto cubría, que naturalmente sería la más baja de las atendidas por esa categoría de bienes diferentes; es decir, la utilidad marginal. Por lo tanto, cuando es posible el intercambio, el valor de un bien viene dado por la utilidad marginal de una cantidad de un bien de clase distinta que actúa como sustituto.

Pongamos un ejemplo. Me roban durante el invierno el único abrigo que tengo. No hay posibilidad alguna de sustitución directa mediante otro abrigo parecido porque, como ya he dicho, se trata de mi único abrigo. Ni tampoco puedo soportar esa pérdida y pasarme sin abrigo, habida cuenta de la estación del año en que ha tenido lugar la sustracción. Se trata de una necesidad sumamente importante y que tengo que cubrir, dadas las consecuencias que lo contrario puede tener para mi salud. Por lo tanto trataré de que la pérdida se traspase a otras categorías de bienes y me compraré otro abrigo con los bienes que en otras circunstancias se hubieran dedicado a otros usos. Naturalmente yo extraigo los bienes sustitutos de aquellos usos que para mí tienen una utilidad marginal menor. Si estoy bien situado probablemente me limitaré a pagar con un cheque de 150 dólares un abrigo nuevo y veré como se reduce mi cuenta en el banco y tengo entonces que prescindir de uno o dos lujos. Si no lo estoy, pero tampoco soy un indigente, tendré que estirar el dinero y a lo mejor lo que se resiente es el sostenimiento de mi casa durante unos pocos meses. Si mis medios son tan limitados que no puedo pagarme el abrigo sacándolo de mi sueldo mensual tendré que vender o empeñar algo y, por último, si soy tan pobre que no puedo hacer nada de eso y tengo lo justo para sobrevivir, entonces no puedo transferir la pérdida a otra clase de bienes y tendrá, de buen o de mal grado, que «sonreír y aguantarme».

Si somos capaces de imaginarnos en la misma posición que el propietario del

abrigo y nos preguntamos como afecta a nuestro bienestar su robo, encontraremos las siguientes respuestas: En el primer caso tendríamos que prescindir de uno o dos gastos en artículos de lujo, en el segundo tendríamos que economizar en los gastos de sostenimiento de la casa, en el tercer caso tendríamos que empeñar o vender algo, en el cuarto lo que se resentiría sería nuestra salud. Solo en este último caso el valor del abrigo de invierno viene determinado por la utilidad marginal de los bienes de su misma categoría. En definitiva, cuando la categoría viene representada por un ejemplar único, la utilidad marginal de la categoría coincide con la del ejemplar. En los otros tres casos el valor del abrigo viene determinado por la utilidad marginal de bienes y necesidades no relacionadas.

La modificación del argumento selectivo que he descrito encuentra una amplia aplicación en nuestra economía, caracterizada por un sistema de intercambio altamente desarrollado. Yo diría que la mayoría de las estimaciones subjetivas de valor que se hacen son de esta clase<sup>[2]</sup>.

Por razones fácilmente deducibles de lo que he dicho, casi nunca estimamos el valor de los bienes que nos son indispensables conforme a su utilidad directa sino que, en casi todos los casos, lo hacemos de acuerdo con la «utilidad de sustitución» de categorías distintas de bienes. No obstante, me gustaría puntualizar de manera explícita, que incluso aunque apliquemos este último método de estimación con mucha frecuencia lo hacemos así solo bajo ciertas condiciones. Esas condiciones no son invariables incluso cuando el intercambio está altamente organizado. El método de sustitución se emplea cuando los precios de los bienes y, a la vez, las condiciones de cobertura de las necesidades son tales que ante la pérdida de una unidad de un bien de una determinada clase, su sustitución por otra unidad de su misma clase dejaría sin cubrir necesidades más importantes que las que dejarían de ser atendidas al emplear, como sustituto, una determinada cantidad de un bien diferente. Cualquiera que sean las complicaciones que se presenten, es siempre el grado de utilidad *más bajo*, directa o indirectamente asignado a un bien, el que nos indica su utilidad marginal genuina y por tanto su valor.

Pueden surgir también complicaciones en el proceso de selección, similares a las que atribuimos a las facilidades del intercambio, a consecuencia de la posibilidad de la rápida sustitución de los medios de producción. Las complicaciones de esta clase también poseen mucha importancia para la teoría del valor, puesto que nos dan la clave para explicar la influencia de los costes de producción en el valor. Como esto exige una cuidadosa atención dedicaré una sección específica a estudiar esta y otras complicaciones. Pero antes quisiera detenerme brevemente en lo que estamos tratando y hacer unas observaciones complementarias.

Soy plenamente consciente de que lo que se ha dicho hasta ahora no constituye una explicación concluyente del proceso de valoración, en el caso de bienes que puedan adquirirse en cualquier cantidad que se desee porque está el tema del precio al que pueda adquirirse las unidades a sustituir y que constituye el fundamento para la

valoración subjetiva, por ejemplo los 150 dólares que cuesta un nuevo abrigo de invierno. Hasta ahora el precio ha sido tratado como si fuera una cantidad fija y determinada. De momento y para evitar la anticipación de cosas que vendrán luego éste es un supuesto legítimo que, no obstante, no puede mantenerse hasta el final. Todo lo contrario, la explicación del precio será una de las tareas más importantes de un capítulo posterior. Si se me permite adelantarme a lo que luego se explicará con más detalle, todo esto revelará la existencia de influencias causales del precio sobre las valoraciones subjetivas así como relaciones que ejercen su influencia en la dirección opuesta. Esto me obligará a hacer una descripción de todo el entramado de relaciones causales que ejercen su influencia de un lado y otro, para dar así una solución exhaustiva y satisfactoria<sup>[3]</sup>.

Es más, he señalado que lo característico de esta complicación radica en la circunstancia de que la utilidad marginal que determina el valor pasa de bienes de una misma especie a los de otra. Me gustaría resaltar, a modo de explicación, que ésta es una de las razones por las que añadí a mi definición de la «utilidad marginal» un comentario adicional según el cual la definición «prolija», para ser exacta, lo debía ser aún más<sup>[4]</sup>.

En el caso elemental considerábamos la oferta de bienes que «cubren» la necesidad de bienes de una determinada clase como si fuera una magnitud determinada o dada de una forma definitiva. Las condiciones de nuestros hipotéticos ejemplos postulaban cantidades fijas e inalterables. Esto era así para el ejemplo de los trozos de pan y para el de los sacos de grano. Pues bien, ahora tenemos que abandonar esta clase de postulado y vamos a tratar las ofertas de una determinada clase de bienes como son en la mayoría de los casos en la vida económica, una magnitud elástica que dentro de ciertos límites puede ampliarse, ser suplementada o aumentada en cantidades discretas. Por lo tanto, ahora planteamos el problema de la utilidad marginal con una dificultad añadida inevitable, el hecho de que con una oferta variable su punto terminal se convierte también en variable; es decir, se desplaza también el lugar de la «última unidad» de la oferta o provisión de bienes, lo que, en último término, significa que la utilidad marginal que determina el valor es variable. Nuestro auténtico punto de apoyo, cuando la oferta de bienes es fija, se convierte en una «incógnita» susceptible de determinación, pero que tiene que ser determinada. Los elementos que se precisan para su determinación están siempre inherentes en la situación total. Incluso la oferta capaz de aumentar está limitada por condiciones que son el resultado de una especie de «turno» que se produce con las otras clases de necesidades y bienes. Podemos, en efecto, aumentar la oferta poco a poco, pero solo a costa de otras categorías de necesidades y bienes. Podemos agrupar algunas condiciones de cobertura, pero solo hasta un punto donde la sustitución conduzca a un equilibrio en la relación entre la necesidad y la cobertura de las distintas necesidades, de manera que se logre armonizar la utilidad marginal de las cantidades de bienes fungibles entre las distintas categorías de bienes. La situación es

parecida a aquella en la que consideramos el nivel del agua entre las vasijas de distinto tamaño que están, una al lado de la otra, comunicadas por válvulas que se pueden abrir a voluntad o automáticamente, de manera que se permita la libre intercomunicación de unas vasijas con otras. El nivel del agua en *una* de las vasijas no está determinado exclusivamente por la masa del agua que pueda haber en un momento determinado en una vasija, no por lo que suceda en esa vasija. Si extraemos un tercio del agua que es capaz de contener la vasija, el nivel del agua de esa vasija no caerá un tercio. En lugar de ello y abiertas las válvulas de comunicación entre las vasijas, se producirá una serie de flujos entre ellas que terminarán igualando el nivel en todas ellas. Este nivel del agua ciertamente no es algo arbitrario o fortuito sino algo que, de acuerdo con las condiciones de entrada y salida del agua a través del conjunto de vasijas, se puede determinar.

De igual forma el intercambio abre las válvulas que permiten provisiones parciales de bienes en otras categorías. Lo mismo sucede en la producción, como tendremos ocasión de ver, porque la producción permite renovar o incrementar la oferta de cualquier clase de bienes. En ambos casos tenemos una serie de datos y hechos añadidos que ejercen una determinada influencia en la magnitud de la utilidad marginal pero que no cambian su naturaleza. «Necesidad y cobertura» no son ya necesidades aisladas de bienes de una clase absolutamente definida, ni la correspondiente oferta aislada de esos bienes, los términos se aplican ahora a datos de necesidades y coberturas que están comunicados a través de toda una serie de lazos. Pero incluso en este campo sigue siendo cierto que una determinada magnitud de necesidades combinadas se enfrenta a una cantidad total fija y limitada de oferta combinada. Y de nuevo la relación entre las dos magnitudes nos proporciona el fundamento para seguir nuestra conocida regla y determinar para cada cantidad concreta parcial de bienes, la utilidad marginal aplicable a la oferta total de ese bien. Cualquiera que sea la capacidad para aumentar la oferta está claro que nunca podremos sustraemos por completo a la limitación que supone la escasez. Nadie podrá sorprenderse de que la relación básica que mueve la conducta económica es esa inadecuación fundamental para satisfacer las necesidades. En realidad, tenemos que recordar que la destrucción de esa relación de insuficiencia significaría la desaparición de toda actividad económica<sup>[5]</sup>.

# CAPÍTULO V

## CONSIDERACIONES ESPECÍFICAS QUE AFECTAN AL VALOR CUANDO SON POSIBLES USOS ALTERNATIVOS —VALOR DE USO Y VALOR SUBJETIVO DE CAMBIO—

Con frecuencia un mismo bien se puede utilizar de dos formas completamente diferentes. La madera, por ejemplo, se puede utilizar como combustible o como material de construcción, el grano se puede utilizar como alimento, como semilla o para fabricar licores, la sal puede utilizarse para sazonar alimentos o como una materia auxiliar en la fabricación de productos químicos. En estos casos el bien sirve para satisfacer necesidades distintas en áreas muy variadas de utilización y naturalmente de importancia muy diferente. Además la relación entre necesidad y cobertura varía con frecuencia de un campo de necesidades a otros y, por último, el bien aunque puede ser utilizado de formas muy distintas no posee capacidad de igual grado en todos los campos. Por estas tres razones y como puede verse con facilidad, el aumento de utilidad que el bien podría procurar en virtud de su utilización en los distintos campos y la utilidad marginal que puede proporcionar en esos campos puede variar mucho. Por ejemplo, es perfectamente posible que una pila de tablones utilizada como material de construcción proporcione a su propietario una utilidad marginal de 8 y la misma pila utilizada como combustible proporcione solamente una utilidad de 4. La cuestión que se plantea entonces es cual es la verdadera utilidad marginal económica que determina el valor del bien.

La contestación es fácil. En este caso el criterio es siempre la utilidad marginal *más elevada*. Vimos con todo detalle en un capítulo anterior<sup>[1]</sup> que la utilidad marginal auténtica de un bien es siempre igual a la utilidad más pequeña que se deriva de aquello en que, *desde el punto de vista económico, puede ser utilizado*. Ahora bien, si existe competencia entre distintos usos que son mutuamente excluyentes, es evidente que una sabia administración económica nos dice que el más importante entre ellos tendrá preferencia. Esto es lo único económicamente justificable, todo menos que usos importantes sean descartados y por lo tanto puedan dejar de tener influencia en la valoración del bien porque en ningún caso sean atendidos. Para volver a nuestra pila de tablones. Supongamos que nuestro granjero ha satisfecho ya todas sus necesidades de materiales de construcción y combustibles y todavía le quedan dos por satisfacer, una de ellas de utilidad 8 y otra de utilidad 4, pero solo puede atender una de ellas. Evidentemente atenderá la más importante y dejará sin atender la otra. Mientras pueda atenderá la de utilidad 8 y dejará la de 4.

Por consiguiente, lo que depende de la posesión o no posesión de ese excedente de madera es la consecución o no de la utilidad superior de 8.

Enunciemos pues esta regla en términos generales. *Cuando los bienes son susceptibles de usos alternativos y pueden proporcionar más o menos utilidad marginal en ellos, aquella utilización que tenga la utilidad marginal más alta proporciona la medida de su valor económico.* Esta norma se ve corroborada a diario por la experiencia. Nadie valorará un mueble de palisandro por sus «unidades térmicas», ni un excelente caballo de montar por su peso en carne ni una buena pintura al óleo como una tela vieja.

La terminología utilizada en la regla enunciada antes puede dar lugar a conclusiones erróneas que me gustaría evitar antes de seguir adelante. En efecto, hay algo que podría deducirse de aquella norma y que contradice lo que he dicho antes. Lo que estoy diciendo es que ante la posibilidad de usos alternativos que tienen una utilidad marginal determinada prevalecerá el criterio de la *más favorable*. Pero previamente<sup>[2]</sup> he dicho que si la utilidad marginal directa de un bien (es decir la utilidad de la última unidad dentro de su propia categoría) es superior que su utilidad indirecta (la de los bienes de otra categoría que actúan como sustitutos) entonces el criterio que sirve es el de la utilidad marginal *menor*. La contradicción es solo aparente y no real porque en la formulación primera estábamos tratando de una decisión entre varios usos, *todavía* cubiertos por la oferta disponible de bienes, mientras que en la última tomamos una decisión referente a usos que, *de otra manera, no se cubrirían*. Recordemos que en la ocasión anterior<sup>[3]</sup> señalé que el menos importante de los usos que *todavía están cubiertos por un bien* siempre coincide exactamente con el más importante de los usos que, *en ausencia del bien, no serían cubiertos*.

Por lo tanto si la fórmula establecida antes habla de *varios* usos alternativos que procuran una utilidad marginal, estaba empleando una frase que tomada literalmente posiblemente no sea exacta porque, naturalmente, solo *uno* de esos usos que compiten entre sí puede ser el último económicamente permisible y el que procura la utilidad marginal genuina. Todos los demás tienen que pertenecer al número de los usos económicamente excluidos. No obstante, llaman poderosamente nuestra atención porque son los principales y los más destacados de la totalidad de los usos. Tan pronto como consideramos toda esta clase ocupan el primer plano de nuestra atención y hacemos una especie de elección preliminar entre todas las clases de usos, «construir y quemar» en el caso de la madera, «montar y sacrificar» en el del caballo y así sucesivamente. Este es el proceso sicológico que seguimos y que la fórmula anterior, creo yo, recogía de la forma más apta y sucinta.

Y, no obstante, hay que puntualizar, con énfasis, que esta clase de usos marginales espurios meramente tienen una posición preferencial formal en el curso de nuestra deliberación, pero no reciben el beneficio de toda decisión económica favorable. *En cualquier caso la circunstancia de que los usos de un bien puedan ser clasificados en*

*categorías separadas realmente no ejerce la más ligera influencia en el resultado de nuestras valoraciones.* Porque precisamente como no valoramos los bienes de acuerdo con las categorías de necesidades también evitamos clasificarlos en rígidas y firmes ramas de empleo<sup>[4]</sup>. En lugar de hacer esto, cada uso concreto, *como tal*, es tenido en cuenta de acuerdo con el rango que alcanza, en virtud de su importancia entre los distintos usos que compiten y, por consiguiente, observamos el principio de la conducta genuinamente económica y seguimos un procedimiento uniforme. Asignamos la oferta de bienes disponibles a cada uno de los usos concretos por orden de importancia y el último de todos es el que determina la utilidad marginal y el valor del bien.

Algunas veces sucede que solamente se tienen en consideración los usos de una rama. Este es el caso naturalmente de aquellos bienes de los que existe a nuestra disposición un ejemplar único. Pero puede darse también cuando la totalidad de los usos de una rama supera en importancia a las de los demás y es lo bastante amplia, cuando la oferta disponible de bienes es tan pequeña, que no es suficiente para atender a los usos de menor importancia. Si, por ejemplo, en una rama de utilizaciones hay 100 oportunidades de empleo cuyo rango de importancia es 8, mientras que en otra rama las oportunidades de uso tienen una importancia de 6 y además la oferta disponible solo permite atender 50 utilizaciones, es evidente que solo se cubrirán los usos catalogados en el primer rango y entonces su valor vendrá determinado en función a ese rango. Pero también sucede a menudo que las necesidades de las distintas ramas se satisfacen a la vez. Entonces la relación numérica existente entre bienes y oportunidades decide qué ramas de las necesidades suscita el «último» uso; es decir el uso que determina la valoración. Supongamos que en una rama hay cuatro oportunidades de utilización que tienen asignada una importancia de 10, 8, 6 y 4 y que en una segunda rama hay también cuatro oportunidades con rangos de 9, 7, 5 y 3. Si bajo estas circunstancias tenemos disponibles solo cinco unidades es indudable que se asignarán a los usos con rangos de 10, 9, 8, 7 y 6. El último de ellos pertenece a la rama *primera* de utilizaciones y constituye la genuina utilidad marginal que determina el valor del bien. El siguiente en la línea pertenece a la segunda rama, está clasificado con un rango de 5, por lo tanto excluido y, de acuerdo con nuestra fórmula, es una «utilidad marginal espuria».

En conexión con esto se ha dicho que tenemos que considerar una aplicación concreta que tiene su fundamento en un fenómeno muy extendido. Hasta el momento hemos adscrito la capacidad de un bien para ser aplicado a distintas clases de uso a su peculiar versatilidad técnica. No obstante, y con independencia de esto, prácticamente todos los bienes tienen una segunda especie de utilidad que se manifiesta en presencia de un sistema de intercambio bien desarrollado. Este segundo uso se basa en su posibilidad de intercambio por otros bienes. Ha llegado a ser una costumbre el aparejar esta clase de utilidad de cada bien con todas las demás combinadas, designándolas con los términos «uso individual» y «uso de intercambio» a los que se

asigna una pareja de valores «valor de uso» y «valor de intercambio».

En cierto sentido —a mí me gustaría adherirme a esto— cada uno de estos valores, incluso el de intercambio, es un valor subjetivo. El valor de uso es la importancia que el bien tiene para el bienestar de una persona, suponiendo que esa persona lo utilice personalmente para dar respuesta a sus objetivos. De igual forma, el valor de cambio subjetivo es la importancia que el bien tiene para el bienestar de la persona pero en función de su capacidad para procurarse otros bienes por medio del intercambio. De acuerdo con las reglas conocidas, el valor de uso viene determinado por la utilidad marginal que proporciona el bien que se valora a la persona que lo utiliza. La magnitud del valor de intercambio (subjetivo) coincide evidentemente con la magnitud del valor de uso de aquellos bienes recibidos a cambio. Si utilizamos un bien para intercambiar, yo aporto a mi bienestar exactamente la utilidad que deriva de los bienes que acepto a cambio. El valor de intercambio, pues, viene medido por *la utilidad marginal de los bienes por los que se cambia*.

Ahora bien, es bien sabido que el valor de uso y el valor de cambio son magnitudes desiguales para el propietario de un bien. Para un profesor el valor de uso de un libro, por regla general, será superior a su valor de cambio, lo contrario de lo que le sucederá al librero. Ahora bien, la cuestión que surge entonces es la de cual de los dos valores es el auténtico en estos casos<sup>[5]</sup>.

Al tratar esta cuestión lo hacemos con un caso especial perteneciente a un grupo para el que ya hemos arbitrado una regla general. El empleo de una cosa en nuestro uso personal y su empleo en el intercambio son dos formas diferentes de utilizar la misma cosa. Si el bien proporciona una utilidad marginal distinta en los dos usos, entonces la utilidad marginal más alta determina su valor económico. Si entonces el valor de uso y el valor de cambio subjetivo son desiguales, el más alto de los dos es el auténtico valor económico y el que gobierna nuestra conducta en la vida práctica. Nosotros siempre dedicamos nuestros bienes a aquel uso que tiene una mayor utilidad y ese es su verdadero valor. El profesor guarda sus libros, el librero los vende. O el académico puede venderlos también si siente el aguijón de la pobreza porque en este caso, aunque no hay variación en el valor de uso ni en el valor de cambio subjetivo de los libros, su valor de intercambio subjetivo se ha elevado, puesto que hay necesidades de otras categorías que no pueden dejar de satisfacerse, de manera que la posibilidad de hacerlo mediante la venta de los libros sobrepasa con facilidad el valor de uso de éstos.

Hay, por consiguiente, un valor subjetivo de intercambio y esto es algo completamente distinto a lo que los economistas prefieren llamar *valor de cambio objetivo*. El reconocimiento de este hecho es algo que tiene una importancia fundamental para nuestro análisis del fenómeno del valor. Por esta razón quiero dedicar unas pocas palabras a este tema. El ejemplo del profesor y sus libros es bastante claro y nos muestra que la importancia subjetiva de un bien, basada en la posibilidad de cambiarlo, puede seguir un curso que no es, de ninguna forma,

paralelo al tomado por la capacidad objetiva de intercambio y el precio, pues sin variación alguna en el precio, el valor subjetivo de intercambio de los libros puede aumentar. Pero es posible que los dos valores de intercambio se muevan en direcciones opuestas. Imaginemos una persona joven y pobre cuya última y única posesión es un billete de banco inglés de cinco libras, con la libra cotizando a 2,50 dólares en Nueva York. No cabe duda que sus 14 dólares tendrán una elevada importancia subjetiva para la satisfacción de sus necesidades y tampoco habrá duda que se tratará de una importancia como *valor de cambio*, puesto que el billete de banco, como tal, no tiene ningún valor de uso. Ahora bien, de repente resulta que nuestro hombre hereda 100.000 dólares y además la cotización de la libra sube a 2,90 dólares. ¿Qué sucede al «valor de cambio» de su billete de cinco libras? La diferencia entre los dos conceptos se pone ahora de manifiesto. El valor de cambio *objetivo* de su billete ha pasado de 14 a 14,50 dólares. Pero la importancia que tiene su posesión, de cara a la satisfacción de sus necesidades, ha caído. Su valor de cambio subjetivo ha descendido en picado a causa de la variación en la relación que tiene para la cobertura de sus necesidades. Si nuestro joven hubiera perdido ayer su billete de cinco libras, lo hubiera lamentado amargamente como la pérdida de su último recurso, lo único que podía salvarle de morir de hambre y la miseria. Hoy, a pesar de su aumento de valor, podría entregarlo alegremente como propina del pago de un servicio.

Esta diferencia profunda e intrínseca entre los dos conceptos de valor de cambio es la razón principal por la cual la diferenciación entre valor de uso y valor de cambio nunca puede servir como fundamento importante y supremo de clasificación para el fenómeno del valor. El concepto de valor de cambio subjetivo es mucho más cercano al de valor de uso subjetivo que al de valor de cambio objetivo. Por lo tanto, cualquier paso para trazar la distinción principal de acuerdo con la línea «valor de uso» versus «valor de cambio» sería una ruptura a la fuerza de conceptos relacionados y una mezcolanza de elementos heterogéneos para los que resultaría difícil ingeniar una definición común. Para orientamos con claridad, en lo que hemos querido llamar el fenómeno del valor, tenemos que hacerlo precisamente como lo hemos hecho, situando el valor objetivo a un lado de la línea divisoria y el subjetivo al otro. Solo después de hacerlo podemos subdividir, a su vez, este último en «valor de uso» y «valor de cambio subjetivos».

## CAPÍTULO VI

# EL VALOR DE LOS BIENES COMPLEMENTARIOS

Sucede a menudo que la utilidad económica solo puede derivarse por medio de la combinación de varios bienes que cooperan de forma tal que si uno de ellos falta, las series de utilidad no se logran o lo hacen solo de manera imperfecta. El término que utilizamos para los bienes que se combinan de esa forma es el de *bienes complementarios* y se debe a Carl Menger. Por lo tanto el papel, la pluma y la tinta son bienes complementarios y también lo son el hilo y la aguja, los caballos y los carros, el arco y las flechas, el par de guantes y el de zapatos y así sucesivamente. Esta característica de complementariedad es propia de un gran número de bienes de producción cuando no de casi todos.

Es fácil de comprender que la íntima relación recíproca en la que los bienes complementarios proporcionan su utilidad se refleja también en la formación de su valor. En el caso de los bienes complementarios esta relación recíproca de valor conduce a un número de resultados peculiares que, no obstante, están de acuerdo con la ley general de la utilidad marginal. Al trazar esta clase de peculiaridades tendremos que distinguir entre el valor que adscribimos al grupo en su conjunto y a cada uno de los elementos que lo forman.

*El valor del grupo entero como norma viene regulado por la utilidad marginal que es capaz de proporcionar a través de su funcionamiento como unidad.* Si tres bienes A, B y C constituyen un grupo complementario y si la utilidad económicamente permisible más baja que se puede obtener por medio de la utilización combinada de los tres bienes es 100, entonces esa combinación de A, B y C tendrá un valor de 100.

La única excepción a esta norma ocurre cuando, de acuerdo con el principio que ya conocemos, el valor de un bien no viene determinado por su utilidad marginal directa dentro de su propia categoría sino por la utilidad marginal de especies de bienes distintos y que entran en juego por vía de sustitución. En nuestro caso especial esto solamente tendrá lugar si cada uno de los bienes complementarios son sustituidos por compra, producción o detrayéndolos de otro uso aislado. Una condición adicional es que, a la vez, la pérdida de utilidad que tiene lugar, como resultado de la sustitución, sea inferior a la que proporciona la acción combinada de los complementarios. Si ésta, por ejemplo, es de 100 y en contraste la «utilidad de sustitución» de los tres miembros del grupo complementario equivale individualmente a 20, 30 y 40 respectivamente (en total 90) entonces lo que depende de los tres juntos no es la utilidad combinada de 100 (porque ésta podía procurarse en todo caso haciendo una sustitución) sino solamente una utilidad más pequeña de 90,

que es todo lo que dejaríamos de cubrir si recurriéramos a la sustitución. Pero puesto que, en estos casos, la complementariedad no ejerce ninguna influencia real en el juicio de valoración y éste último sigue las reglas ya conocidas, es innecesario hacer una consideración especial de ello. En las páginas que siguen me ocuparé solo de la clase de ejemplo principal donde la utilidad marginal lograda, mediante la utilización común, es al mismo tiempo la verdadera utilidad marginal, la que determina el valor.

Como dijimos antes, la utilidad marginal determina el valor integral de todo el conjunto. Pero la manera en que ese valor se distribuye entre los miembros individuales varía completamente de un caso a otro, dependiendo de un principio que surge como pertinente en cada caso.

La *primera* posibilidad puede ser como sigue. Si ningún miembro del grupo se puede adaptar a otro uso que no sea en combinación y si, a la vez, ningún miembro puede ser sustituido a la hora de prestar esa utilidad combinada, entonces cada unidad singular tiene el valor que tenga todo el agregado completo y aislada carece de valor. Por ejemplo, si mi par de guantes tiene un valor objetivo agregado de tres dólares y si uno de ellos se pierde, la utilidad entera del conjunto se pierde y ese guante aislado no tiene valor alguno.

Naturalmente solo las exigencias de cada situación concreta nos podrán decir cual es el guante que sirve para completar el par y lo vale todo, y cual es el «ejemplar único» que no vale nada. Casos de esta clase son relativamente raros en la vida práctica.

Una *segunda* posibilidad, más frecuente, es la que sigue. Los elementos que componen el grupo son capaces de proporcionar utilidad por separado aunque de rango más bajo. En estos casos el valor de una unidad individual no es el resultado de una elección entre «todo» y «nada». El valor estará situado entre *el rango de la utilidad marginal que es capaz de proporcionar por separado, como un mínimo, y la utilidad marginal combinada menos las utilidades marginales separadas de los restantes miembros, como máximo*. Si los tres miembros A, B y C combinados proporcionan una utilidad marginal de 100 y si las utilidades marginales por separado de cada uno de ellos son 10, 20 y 30, entonces el valor de A se establece como sigue. Si A es poseído de forma aislada entonces su utilidad marginal será de 10 solamente y de acuerdo con ello vale 10. Pero si se poseen todos ellos y de lo que se trata es de vender A o prescindir del mismo, entonces el razonamiento es como sigue: Con el bien A podemos conseguir una utilidad combinada de 100. Si prescindimos de A solo cabe obtener las utilidades separadas que derivan de los otros dos elementos 20 de B y 30 de C, en total 50. De acuerdo con ello, de la posesión o no posesión de A depende una diferencia de utilidad de 50. Cuando lo incluimos como miembro del grupo vale pues  $100 - (20+30) = 50$  y cuando se posee de forma aislada vale solo 10<sup>[1]</sup>. La distribución del valor cae aquí dentro de límites menos extremos que los del primer caso pero bastante amplios.

Una *tercera* posibilidad, más frecuente que la de los casos primero y segundo, es

la siguiente. Los elementos del grupo no sólo se pueden adaptar a la cobertura de otros objetivos sino que además pueden ser *sustituidos* por otras unidades de su misma especie. Si estoy construyendo una casa, mi parcela, mis ladrillos, mis vigas y mi trabajo son bienes complementarios. Si se destruyen mil o dos mil ladrillos o si alguno de los obreros contratados para trabajar en la obra decide dejarlo, en ningún caso se obstaculiza el objetivo común perseguido, la terminación de la casa. Sencillamente el obrero y los ladrillos se sustituyen por otros. Esto afecta a la formación del valor de los bienes complementarios de la manera siguiente:

1.—Los elementos que pueden ser sustituidos, pero que se utilizan de manera complementaria, podrán alcanzar un valor superior al que deriva de la pérdida de utilidad que se produce en aquellos usos de los que son detraídos los «sustitutos» y podemos llamar «valor de sustitución».

2.—Esto reduce considerablemente los límites entre los que se mueve el valor del elemento en cuestión tanto cuando se utiliza como complemento de otros o por separado. Y esa reducción es tanto más acusada cuanto más carácter de artículo negociado regularmente tenga el elemento en cuestión. Cuanto mayor es la cantidad de unidades disponibles y las oportunidades de empleo, menor será la diferencia entre el valor máximo de utilizarlo como complemento substituible y el valor mínimo que sería posible conseguir de su utilización aislada.

Por ejemplo, supongamos que la categoría A comprende el bien complementario  $A_1$  y otras unidades que llamaremos  $A_2$  y  $A_3$ . Supongamos que además de su utilización complementaria con otros bienes, existen oportunidades de utilización aislada que tienen rangos de importancia descendentes de 50, 20, 10, etc. En este caso, las unidades  $A_2$  y  $A_3$  cubrirán rangos de importancia de 50 y 20. Si  $A_2$  o  $A_3$  tienen que ser detraídos de sus usos actuales para sustituir a dejaremos de cubrir una utilidad de 20 que se perderá. Supongamos, por otro lado, que el grupo complementario se rompe y el elemento tiene que buscar su propio empleo aislado, cuya única oportunidad alcanzará entonces un rango de importancia de 10. Bajo estas circunstancias su valor fluctuará siempre, pero solo entre 10 que es la utilidad derivada de su empleo aislado y 20 que es su valor como bien complementario susceptible de sustitución. Ahora bien, si en lugar de solo tres hay 1.000 ejemplares u oportunidades de uso, la diferencia involucrada sería la que se encuentra entre el 1.000 y el 1.001. El uso 1.000 sería del que necesitamos detraer la unidad de sustitución y el uso 1.001 sería el atendido en el caso de que la utilidad  $A_1$ , como complemento, no tuviera lugar, dejando ocioso y sin empleo al elemento  $A_1$ . Es muy probable que esa diferencia entre el uso 1.000 y el 1.001 se vea reducida a una cifra insignificante.

Por supuesto es poco probable que una persona posea dentro de los límites de su economía 1.000 ejemplares de una clase de bien y 1.000 oportunidades de utilizarlos<sup>[2]</sup>. Pero el hecho que esta situación hipotética no se dé en la práctica no

quiere decir que lo anterior no sea exacto. Simplemente nos lleva de un teatro de operaciones, la economía individual, a otro, la economía del mercado. La economía individual compra lo que necesita y vende lo que le sobra en el mercado. Por lo tanto todas las provisiones existentes y las distintas oportunidades de utilización se dan cita en el mercado. Y ahora, de una forma completamente análoga a la aplicada antes, todo depende de si los bienes son o no escasos respecto a las oportunidades de utilización. Si un bien es muy escaso, la determinación del precio estará materialmente afectada por la contestación a esta pregunta: ¿Es un comprador o un vendedor el que trata de hacer la transacción de la unidad implicada?

Supongamos, como en el ejemplo anterior, que hay tres unidades y tres compradores potenciales que tratan de cubrir con su adquisición usos que proporcionan utilidades de 50, 20 y 10 respectivamente y supongamos además que una de las unidades nunca accede al mercado porque se la precisa como bien complementario de otros. Entonces las dos unidades restantes serán adquiridas para cubrir los usos que proporcionan utilidades de 50 y de 20 y, de acuerdo con las leyes que desarrollaremos en el próximo capítulo, el precio de adquisición se situará en un punto entre el precio de 10 y el de 20, por ejemplo en 15. Pero ahora supongamos que, por alguna razón, las cosas cambian, la utilización como complemento desaparece y esto hace que una tercera unidad acceda al mercado. Para que esa unidad pueda venderse tenemos que tener en cuenta que la única oportunidad de utilización que resta proporciona una utilidad de solamente 10 y como consecuencia, el precio de mercado descenderá y ciertamente por *debajo* de 10.

Como vemos, los dos casos varían mucho en el precio y el valor de cambio subjetivo basado en ello. Por otra parte, si se trata de un bien del que existen 1.000 unidades a la venta que se enfrentan a otras tantas demandas de compra es muy probable que la influencia ejercida en el precio por la presencia como comprador o vendedor del que hace el número 1.001 sea insignificante. En este caso el bien demanda un precio y recibe un valor que a todos los efectos es independiente de la dedicación o no de una de las unidades a un uso como complemento de otros bienes<sup>[3]</sup>.

Bajo los presupuestos enunciados el valor de los bienes que pueden ser sustituidos se fija en un punto que no tiene relación concreta con su utilización como bienes complementarios. Así es también para el valor que cabe asignar distribuyendo el valor integral del grupo entre sus elementos componentes. El método de hacer la distribución es como sigue: *El valor integral del grupo, como un todo, se determina primero de acuerdo con la utilidad marginal de la utilización combinada. Del valor integral se asigna a los elementos substituibles su «valor de sustitución» y el resto, que variará de acuerdo con la utilidad marginal del conjunto, se asigna al elemento o elementos no susceptibles de sustitución como valor individual.* En términos de nuestro ejemplo, si A y B tienen un «valor de sustitución» de 10 y 20 respectivamente y si la utilidad combinada es 100, entonces al elemento C no substituible se le asigna

un valor de 70, o de 90 si la utilidad combinada fuera 120<sup>[4]</sup>.

Hemos considerado tres posibles variantes de situaciones de bienes complementarios donde tiene que aplicarse el razonamiento selectivo. De ellas la tercera es la más frecuente en la práctica. De acuerdo con ello, el método de valoración de bienes complementarios que se aplica con más frecuencia es el que sigue la última fórmula presentada. Su aplicación más importante es la determinación de las oportunidades relativas de cada uno de los elementos que colaboran en la producción. Como casi todo *producto* es el resultado de la cooperación de bienes complementarios, alguna forma de tierra, trabajo y capital fijo o circulante, la abrumadora mayoría de bienes complementarios consistirán en bienes negociables en un mercado y que podrán sustituirse a voluntad, como trabajo ejecutado por personas a sueldo o por salario, las materias primas, combustibles, utensilios, etc. Solo una pequeña parte sería imposible de sustituir, como el suelo que el agricultor labra, el yacimiento minero, el sistema de ferrocarriles, el propio empresario que presenta características muy definidas.

Como puede verse con facilidad esos mismos factores que gobiernan la selección operan también aquí, lo que da validez a la fórmula de distribución presentada. Y, en verdad, nuestra fórmula actúa con absoluta precisión en la práctica, porque en la realidad el primer paso es deducir los «costes» del producto total y una investigación exhaustiva demuestra que no todos los costes están incluidos, cosas que tienen valor como la utilización de la tierra o la actividad del empresario no se incluyen. Los costes que son deducidos son el gasto en *medios de producción substituibles que tienen un valor de sustitución determinable*, como los salarios, las materias primas, la depreciación del equipo, etc. El saldo resultante se asigna a los elementos no susceptibles de sustitución como un «rendimiento neto» que el agricultor asigna a la tierra, el propietario de la mina al yacimiento, el industrial a su fábrica y el comerciante a su actividad empresarial.

Si el rendimiento combinado sube, nadie se hace la ilusión de acreditar el aumento a los elementos substituibles. Simplemente se dice que la tierra (o la mina) «ha producido más». De la misma forma, si el rendimiento combinado desciende a nadie se le ocurrirá computar costes inferiores. La reducción será interpretada simplemente como un rendimiento menor de la tierra, la mina, etc. Esto es algo completamente lógico y correcto, porque realmente la única cosa que depende de los elementos de coste que son substituibles es, en todo caso, la utilidad fija del sustituto, el saldo completo que resta de utilidad total depende de bienes que no tienen posibilidad alguna de ser sustituidos.

Por último, tenemos que considerar la situación que se produce cuando son varios, a la vez, los elementos no «substituibles». Como cuestión práctica se trata de una combinación un tanto extraña pero si sucede estaremos en el caso, ya estudiado al comienzo, de lo que resta de los «elementos substituibles». La «primera posibilidad» y una «segunda posibilidad». Si C con un valor fijo de sustitución 30 es reemplazable

y si A y B no lo son y tampoco pueden adaptarse a otros usos, entonces cada uno, dependiendo de la situación, valdrán 70 y el otro cero. Supongamos además que existe una oportunidad de empleo para A que proporciona una utilidad de 10 y también para B y que vale 20. Entonces A tiene dos valores, uno de 50 como bien complementario y el otro 10 como bien aislado; y B lo mismo, uno de 60 como bien complementario y otro de 20 aislado.

La teoría del valor de los bienes complementarios ofrece solución a uno de los problemas más importantes y difíciles del análisis económico. Me refiero al problema de la distribución de bienes, tal y como se lleva a cabo en la organización actual de la sociedad en la que los precios se determinan mediante contratación, más o menos, de libre competencia. Todos los productos surgen de la cooperación de «tres factores complementarios de producción», trabajo, tierra y capital. Nuestra teoría nos dice qué cantidad del producto conjunto es económicamente<sup>[5]</sup> atribuible a cada uno y por consiguiente qué parte del valor integral del producto se asigna a cada uno de ellos.

Pero al mismo tiempo esto nos revela el fundamento para determinar la remuneración que obtienen, por su contribución a la producción, cada uno de los tres factores que intervienen y aunque, como es bien sabido, el «capital factor de producción» no es lo mismo que el «capital fuente de renta», nos indica, de modo aproximado, como se distribuye la renta entre salarios, renta o interés, aunque no directamente. Es decir, aquellas porciones que reciben los trabajadores o el propietario de la tierra sin duda son el salario y la renta. Pero lo atribuible al capital no es el interés como se ha supuesto precipitadamente desde los días de Say. No, es solamente *la remuneración bruta de la colaboración del capital*, es la nuez que producirá el llamado *interés* solo después de quitar la cáscara que consiste en el valor del capital consumido. Solo si queda algo después de hacer esto habrá un *interés neto* y constituye un problema independiente determinar por qué existe ese interés neto<sup>[6]</sup>.

Aclaremos la cuestión mediante un ejemplo. Supongamos que el producto conseguido por medio de la colaboración de los tres factores vale 100. La ley de los bienes complementarios nos permite determinar que la participación del trabajo directamente empleado en la producción vale 20, la de la tierra 10 y la del capital 70. Pero esa ley no nos dice si después de deducir la depreciación del capital quedará algo bajo la forma de *interés neto* ni a cuanto ascenderá. Por el contrario, nos llevaría a suponer que no queda nada porque, de acuerdo con el espíritu de esa ley, se podía suponer que aquellos componentes del capital cuya colaboración se ha valorado en 70 son consumidos y su consumo debe valorarse en 70. Si este supuesto fuera válido, la rentabilidad del capital estaría compensada por su desgaste. El que esto no sea así es, por así decirlo, una «cuestión interna», algo que se determina dentro de la porción bruta atribuida al capital por la ley de los bienes complementarios y que, como tal, constituye un problema independiente, *el problema del interés*. Pero antes de entrar en esta cuestión tenemos otras muchas cosas que aclarar<sup>[7]</sup>.

## CAPÍTULO VII

# EL VALOR DE LOS BIENES DE PRODUCCIÓN Y EN GENERAL DE LOS «BIENES DE ORDEN SUPERIOR». LA RELACIÓN ENTRE VALOR Y COSTES

La doctrina generalmente proclamada es que el valor de los bienes está regido por los costes de producirlos. Se trata de una doctrina que rara vez fue atacada<sup>[1]</sup>, sucedió no obstante que a base de enunciar excepciones a este principio y añadir toda suerte de cláusulas modificativas y limitativas, la validez de la doctrina se fue reduciendo a un área cada vez más pequeña. En cualquier caso dentro de ese área la autoridad de la doctrina permaneció casi incuestionada hasta nuestros días<sup>[2]</sup> y además está fuera de duda que las experiencias de todos los días en la vida práctica le prestan una cierta clase de apoyo. Y también es cierto —y ésta es la circunstancia más difícil de las tres— que la teoría de los costes parece estar en contradicción con la teoría que yo defiendo. Los «costes de producción» no son otra cosa que el total de los bienes de producción gastados para producir un bien, los bienes de capital, el trabajo, etc. que han sido consumidos en el proceso. En respuesta a las cuestiones de por qué un bien tiene valor y cuánto valor tiene, mi teoría dice: «Depende de la utilidad marginal que el bien es capaz de proporcionar, en otras palabras, *de su utilización futura*». La réplica de la teoría de los costes es ésta: «Depende del valor de los bienes de producción gastados en producirlo, en otras palabras *de las condiciones de su producción*».

Olvidémonos, por un momento, de esta contradicción y de todo lo que nos han enseñado en el colegio acerca de los costes y analicemos, con imparcialidad, lo que nuestra teoría de la utilidad marginal, seguida con consistencia, nos enseña respecto al valor de los bienes de producción y, por tanto, respecto a los costes.

Para poder llevar a cabo esta investigación, con toda claridad, parece aconsejable someter su objeto, los bienes de producción, a una definición más exacta. En contraste con los bienes de consumo que sirven para satisfacer directamente necesidades, todos los bienes de producción tienen una característica común y es que sirven para satisfacer necesidades solo de forma indirecta. Y en esto, difieren unos de otros; es decir, son más o menos indirectos.

La harina que sirve para fabricar el pan está más cercana a la satisfacción final de la necesidad de comer que el campo donde se cultiva el grano y que sirve para fabricar la harina. Pues bien, estas diferencias son importantes para la teoría y para la práctica y con objeto de expresarlas Carl Menger propuso dividir los bienes distintos

en órdenes<sup>[3]</sup>. Los bienes de primer orden serían los que de forma directa satisfacen las necesidades, en otras palabras los bienes de consumo como el pan. El segundo orden comprende todos aquellos bienes que ayudan a producir los de primer orden, ejemplos como la harina, el trabajo de panadero y todas las demás cosas que colaboran en la fabricación del pan. El tercer orden comprendería los bienes que sirven para fabricar los de segundo orden, por ejemplo el grano que es molido para fabricar la harina, el molino, los materiales con los que se construye el horno para cocer el pan y así sucesivamente. Los bienes de cuarto orden serían aquellos que sirven para producir los de tercer orden, por ejemplo la tierra donde el grano crece, el arado con el que se trabaja esa tierra, el trabajo del agricultor, los materiales para construir el molino, etc. Así sucesivamente se puede hablar de un quinto, un sexto, un décimo orden. En resumen, todos aquellos bienes cuyos servicios útiles consisten en la producción de bienes de órdenes sucesivos más bajos o próximos a los bienes de consumo.

A la vista de lo que sabemos sobre el valor de las cosas es evidente que un bien de producción, como cualquier otro bien, adquiere valor para nosotros cuando percibimos la ganancia o pérdida de utilidad, en orden a la satisfacción de alguna necesidad, que deriva de la posesión o no posesión del bien. Es evidente que para nosotros el valor será elevado si la necesidad cuya satisfacción depende del bien es importante y bajo cuando carece de importancia. Hay solo una diferencia entre los bienes de consumo y los bienes de producción. El bien de consumo y la satisfacción de la necesidad se encuentran en una relación causal directa el uno respecto del otro. Por el contrario, el bien de producción y la satisfacción de la necesidad se encuentran separados por toda una sucesión, más o menos larga, de elementos intermedios, la serie de productos sucesivos de esos mismos elementos. La lejanía y extensión de esa conexión viene a terminar en un aumento del material y de la distancia donde se desarrollan relaciones que son nuevas en naturaleza, pero que siguen leyes regulares de desarrollo. Se trata, sobre todo, de relaciones entre el valor de los medios de producción y el de sus productos. Pero ninguna viola o entorpece la principal ley del valor. Sigue simplemente que, de manera análoga a como se aplica en el caso de los bienes complementarios, la ley se ve como cubierta por tantas estipulaciones adicionales que parece un fenómeno de lo más intrincado y difícil.

Esto es, pues, lo que tenemos que investigar. Con este propósito imaginemos el típico caso de la producción en serie. Un bien de consumo que vamos a llamar A se obtiene a base de combinar una serie de bienes de producción de segundo orden que vamos a llamar  $G_2$ . Estos, a su vez, son el resultado de una serie de bienes de producción de tercer orden que llamaremos  $G_3$  y por último estos proceden de otros de cuarto que llamamos  $G_4$ . Para hacer las cosas más fáciles vamos a suponer que cada uno de estos bienes de producción se gastan por completo en la obtención del producto de que se trate y que no queda remanente alguno. Supongamos también que ésta es la única utilización posible de los bienes en juego. Pues bien, se trata de saber

como se ve afectado el bienestar del poseedor de cada uno de los elementos de la serie antes enunciada.

Sabemos ya que el valor del elemento final de esta serie, el bien de consumo, no es otra cosa que su utilidad marginal. Nuestra investigación tiene que comenzar pues con el elemento  $G_2$ . Si no tuviéramos a nuestra disposición esa combinación de bienes de producción a la que hemos llamado  $G_2$  no conseguiríamos ese bien de consumo al que hemos llamado A, sino tal vez una cantidad menor de esa clase de bienes A y esto significa una pérdida en la cobertura o satisfacción de la necesidad correspondiente. De otra forma dicho, habría una pérdida que nos viene dada por la utilidad marginal de A. Por lo tanto, lo que depende de  $G_2$  es lo mismo que lo que depende del consumo de A, su utilidad marginal.

Si continuamos nuestra investigación y nos preguntamos qué sucedería si no tuviéramos a nuestra disposición la combinación de bienes de producción  $G_3$  llegaríamos a la conclusión que esto afectaría a la producción de  $G_2$  y en último término a la de A y lo mismo para el caso de  $G_4$  de manera que cabe enunciar la proposición siguiente: *Cuando una combinación de medios de producción de un orden superior se transforma y va pasando sucesivamente a órdenes más bajos, lo que está en juego es la utilidad marginal del bien de consumo final.* Nadie puede sorprenderse de esta clase de resultado. Se trata de una conclusión inevitable, desde el momento en que los bienes de producción se relacionan con nuestro bienestar a través de los bienes de consumo final. Cada uno de los eslabones sucesivos de la cadena de producción no persiguen otra cosa que la utilidad que deriva del consumo final. Se trata, en suma, de viajar a lo largo de una carretera desde el punto en que nos encontramos al siguiente hasta alcanzar la utilidad final.

De todo lo anterior cabe deducir los siguientes principios generales respecto al valor de los medios de producción:

1. Puesto que las distintas combinaciones de medios de producción que se van sucediendo en el proceso dependen de la misma clase de utilidad, el valor de los medios de producción, por principio, tiene que depender también de esa utilidad.
2. Esa utilidad no es otra, en último término, que la utilidad marginal proporcionada por el producto final listo para ser consumido. Hago hincapié en la expresión «en último término» porque
3. El valor de los medios de producción también está determinado directamente por el valor del producto del orden más bajo siguiente que deriva de esos medios. Inicialmente, la utilidad del servicio que presta cualquier medio de producción consiste en el producto que de su combinación deriva y este proceso agota toda su capacidad de servicio: nuestra valoración de la importancia del servicio y de su fuente variará en proporción a la importancia y el valor que el producto tenga para nosotros.

En esencia, los puntos segundo y tercero coinciden exactamente porque en los bienes de cada uno de los sucesivos órdenes más bajos está reflejada la utilidad marginal del producto final. Hago dos observaciones para transmitir la idea de que aunque el valor de todas las combinaciones de medios de producción deriva del que tiene el producto final, la derivación es un proceso por etapas. En la primera etapa se trata de una derivación directa, la magnitud de la utilidad marginal viene expresada por el valor del producto final. A su vez, ese valor determina el de los bienes de los que procede, que determina el de los de la tercera combinación y éstos, a su vez, los de la cuarta. Los nombres de cada uno de los productos variarán, pero tras esa diversidad de nombres actúa una misma cosa, la utilidad marginal del producto final.

A pesar de que los dos últimos principios coinciden en su contenido la expresa formulación del tercero no es superflua. Tiene las ventajas de una fórmula abreviada que se usa en la vida práctica con más frecuencia que la misma fórmula completa. Cuando valoramos la contribución de los medios de producción a nuestro bienestar, naturalmente miramos primero al producto que deriva de ellos y entonces consideramos como afecta a nuestro bienestar. Si no lo podemos hacer de una sola vez, naturalmente tenemos que ir revisando todo el curso que la utilidad recorre pasando de un miembro a otro de la serie completa hasta llegar finalmente a la utilidad marginal del producto disponible para consumir. Pero con mucha frecuencia esto no es necesario. La experiencia nos dice que tenemos un juicio siempre a mano sobre el valor de los productos y entonces, sin más dificultades, hacemos de ese juicio el fundamento para valorar los medios de producción. Un hombre de negocios que quiere comprar madera para fabricar duelas de barril no tiene que deliberar demasiado acerca de lo que para él vale la madera. Simplemente hace un cálculo sobre cuantas duelas puede fabricar con una determinada cantidad de madera y sabe, por el mercado, cual es el precio de la duela. No necesita saber mucho más que esto.

Las proposiciones anteriores acerca del valor de los medios de producción se han desarrollado simplemente como postulados de la lógica económica ¿Qué nos dice la experiencia acerca de estos postulados? Los confirma y para verlo podemos retornar a la misma «ley de los costes» que, en apariencia, es tan hostil a nuestra teoría de la utilidad marginal. La experiencia nos dice que el «valor» de la mayoría de los bienes es igual a sus «costes». Pero los «costes» no son otra cosa sino el valor agregado de los bienes de producción —trabajo, bienes de capital, utilizaciones de la riqueza y cosas así— que han sido gastados en fabricar los bienes. Por lo tanto la conocida identidad de «costes» y «valor» es simplemente otra manera de expresar la identidad de valor de las combinaciones de bienes de distintos órdenes que emanan sucesivamente unos de otros. Por supuesto me doy perfecta cuenta de que, en base a esa identidad, la ley de los costes es, por lo regular, objeto de una interpretación exactamente opuesta a la mía. En lugar de decir, como digo yo, que el valor de los medios de producción; es decir de los costes, viene determinado por el valor de los productos, los que defienden o proponen la *ley de los costes* dicen que el valor de los

productos está determinado por la cuantía de los costes, es decir por el valor de los medios de producción de los que están hechos los bienes. Un poco más adelante tendremos ocasión de ir al fondo de este tema de la identidad. En este punto simplemente quiero confirmar que la identidad existe realmente, sea por la razón que sea. Me estoy refiriendo a la identidad en valor de las combinaciones de medios de producción que sucesivamente van pasando de un estado al siguiente.

Sin duda, la igualdad de valor es solo aproximada más que absoluta. Uno puede realmente hablar solo de *una tendencia a la igualdad en valor*. La divergencia respecto a la identidad absoluta es de dos clases una *regular*, la otra *aleatoria* y ambas son atribuibles al hecho de que la producción consume tiempo. A menudo transcurrirá un largo periodo de tiempo hasta que los bienes de orden sexto u octavo pasen a través de todas las etapas intermedias antes de convertirse en bienes finales disponibles para ser consumidos y durante este tiempo las personas y las cosas pueden cambiar. Las necesidades pueden cambiar y por tanto las relaciones entre la necesidad y su cobertura y sobre todo la forma de ver esas relaciones cambiarán. Naturalmente las estimaciones del valor de las cosas en las distintas fases que atraviesan los bienes, hasta llegar a su maduración en forma de bienes de consumo, variará también. Esta clase de fluctuaciones en el valor pueden ser al alza o a la baja, extremas o ligeras. Son desviaciones que no conocen una regla. A la vez percibimos una desviación que es constante y regular. Se puede observar que el valor de un conjunto de bienes que pertenecen a un orden superior o remoto es inferior al de su producto según pautas regulares, relacionadas con el tiempo que se necesita para que esos medios se conviertan en producto. Si el valor del producto es, por ejemplo de 100 dólares, entonces el valor agregado de los medios necesarios para la producción, trabajo, utilización de la tierra, capital fijo y circulante será, por experiencia, algo menor que 100, por ejemplo 95 dólares si el proceso de producción es de un año completo y posiblemente 97 o 98 si el proceso dura solo medio año. Esta diferencia en valor es, como si dijéramos, la envoltura en la que el interés subyace oculto. La explicación de esto es, por sí misma, un problema y uno de los que nos ocuparán por completo en los próximos capítulos. Pero no tenemos que mezclar este problema y nuestra discusión actual que trata de la relación general existente entre el valor de los medios de producción y sus productos. Por lo tanto, de momento, vamos a ignorar por completo la existencia de esta diferencia de valor.

Hasta ahora la discusión se ha desarrollado bajo una hipótesis simplificadora, según la cual cada una de las combinaciones de medios de producción admiten solo una clase de utilización. Esta es una hipótesis que muy rara vez se da en la vida real. La producción de bienes más que el consumo de bienes se caracteriza por una extraordinaria heterogeneidad. La gran mayoría de los medios de producción serán susceptibles de utilización en distintas áreas de la producción, algunos son adaptables a miles de servicios productivos. Tenemos ejemplos de ello en el hierro, el carbón y sobre todo en el trabajo humano. Naturalmente todas estas circunstancias se tiene que

tener en cuenta a la hora de llevar a cabo nuestra investigación teórica. Tenemos que estudiar qué modificaciones, si es que existe alguna, afectan a la ley según la cual el valor de los medios de producción de orden remoto o superior viene gobernado por el valor de sus productos.

Alteremos el orden de los supuestos de nuestro ejemplo de acuerdo con ello. Alguien posee una cantidad relativamente grande de medios de producción de segundo orden ( $G_2$ ) con los que puede producir tres clases de bienes de consumo AoBoC. Naturalmente desea conseguir por anticipado una provisión equilibrada de las distintas necesidades y por consiguiente dedicará partes diferentes de su dotación de medios a producir las tres categorías de bienes de consumo, de acuerdo con sus necesidades. Si quiere conseguir una provisión equilibrada producirá aquellas cantidades que hagan aproximadamente igual la utilidad marginal de los bienes producidos<sup>[4]</sup>. A pesar de que pueden existir diferencias —tal vez muy considerables — en las utilidades marginales a causa, como ya sabemos<sup>[5]</sup>, de que la gradación de las necesidades concretas no es siempre ni uniforme ni continua. La primera estufa de mi habitación me proporcionaría una considerable utilidad que, por ejemplo, podemos designar con un índice de 200. Una segunda estufa no me proporcionará utilidad alguna. Como resultado, dejaríamos de producir o procurarnos estufas aunque su utilidad marginal sea de 200 y la utilidad de otros bienes que satisfacen necesidades en áreas diferentes puede descender en promedio, a 120 o 100. Por consiguiente es lícito suponer, si queremos que nuestro ejemplo sea real, que la utilidad marginal en cada una de las categorías de bienes sea diferente. Por ejemplo 100 para A, 120 para B y 200 para C<sup>[6]</sup>.

Como resultado se plantea la siguiente cuestión. ¿Cuál es el valor, bajo estas condiciones, de los medios de producción de segundo orden  $G_2$ ? Tenemos ya tanta práctica en materia de decisiones similares que podemos dar una respuesta sin dudar. El valor será de 100 porque si uno de esos medios de producción se perdiera su propietario trasladaría la pérdida al área menos sensible. No dejaría de producir B puesto que entonces sacrificaría una utilidad de 120 y ciertamente tampoco dejaría de producir C pues entonces sacrificaría una utilidad mayor de 200. Se limitaría a dejar de cubrir la necesidad que satisface la producción de A que le supondría una pérdida de bienestar de solo 100. En términos generales diríamos: *El valor de una unidad de medios de producción viene gobernado por la utilidad marginal y el valor de aquel producto que tiene la utilidad marginal mínima, entre todos aquellos bienes que se pueden producir con los medios de producción de que se trate.*

Todas las relaciones que habíamos formulado como rigurosamente válidas, con respecto al valor de los medios de producción y sus productos, bajo el supuesto simplificador de que existe una sola forma posible de disposición de estos medios, son, por consiguiente, generalmente válidas respecto a las que se dan entre el valor de los medios de producción y el valor de sus productos menos valiosos. ¿Cuál es entonces la situación respecto a los otros productos como B y C? Esta cuestión nos

lleva al origen de la «ley de costes».

Si bajo todas las circunstancias la utilidad marginal que puede alcanzar un bien, dentro de los de su clase, fuera determinante, entonces las categorías B y C tendrían que recibir un valor divergente no sólo de la categoría A, sino también del valor de sus costes  $G_2$ . B tendría entonces un valor de 120 y C un valor de 200. Pero aquí nos vemos enfrentados con uno de esos casos en los que, mediante sustitución, una posible pérdida en una categoría se traslada a la otra y como resultado, la utilidad marginal de la última se convierte también en determinante para la otra<sup>[7]</sup>. Por lo tanto si se pierde una unidad de la categoría C esto no significa que vayamos a perder necesariamente una utilidad de 200 que es lo que esa unidad proporciona directamente porque siempre sería posible dejar de producir A para producir C, es decir dejaríamos de producir el bien que proporciona la utilidad mínima, para producir, en su lugar, el que proporciona una utilidad más alta. Por tanto, a consecuencia de la posibilidad de sustitución que se da en la producción, el bien C no es valorado de acuerdo con su propia utilidad marginal de 200 sino de acuerdo con la utilidad marginal del bien menos valioso relacionado, el producto A. Su valor es pues de 100. Lo mismo se aplica naturalmente al valor de categoría B y se aplicará por regla general a toda categoría de bien que esté «productivamente relacionado»<sup>[8]</sup> con A y cuya utilidad marginal directa sea mayor que la de A.

Esto nos lleva a algunas consecuencias importantes. La primera es que, de esta forma, el valor de los bienes que tienen una utilidad marginal más alta ocupa el mismo rango que el valor del «producto marginal»<sup>[9]</sup> y *por consiguiente también el mismo rango de los medios de producción de los que proceden ambos. Por consiguiente la identidad que existe en principio entre «valor» y «costes» se da en este caso también*. Pero se tiene que hacer notar cuidadosamente que aquí la coincidencia se produce de una forma completamente distinta a como se producía en el caso de los costes y el producto marginal. En el último caso, los dos coinciden porque el valor de los medios de producción se ajusta, por sí mismo, al valor del producto. El valor del producto es el factor determinante y el de los medios de producción el determinado. En nuestro caso actual es al revés y es el valor del producto el que tiene que ajustarse. En último término, se acomoda solamente al valor de otro producto, pero inicialmente se acomoda también al valor de los medios de producción de los que emana y que, por sustitución, los conecta con el «producto marginal». Por así decirlo, la transmisión de valor actúa a lo largo de una línea quebrada. Primero desde el producto marginal a los medios de producción establece el valor de estos últimos y entonces asciende en dirección opuesta desde los medios de producción a los restantes bienes que se pueden producir con ellos. Entonces los productos que tienen una utilidad marginal inmediata más alta derivan su valor de sus medios de producción.

Traduzcamos a términos prácticos concretos esta fórmula abstracta. El bien B o el C tienen, en general, una utilidad marginal inmediata más alta. Si ahora nos

preguntamos qué valen B o C para nosotros nuestra primera respuesta es: «*Exactamente tanto como los medios de producción con los que, en cualquier momento, podemos sustituir el producto*». Si analizamos más y preguntamos cuánto valen los medios de producción llegamos a la conclusión de que la utilidad marginal del «producto marginal» A. Pero en innumerables ocasiones nos podemos ahorrar este análisis adicional. Con mucha frecuencia sabemos ya el valor de los bienes que incorporan costes, sin necesidad de investigar desde el principio y siguiendo progresivamente, caso a caso. En todas estas ocasiones simplemente determinamos el valor de los productos por sus costes y al hacerlo de esta forma estamos aprovechándonos de una abreviación que es exacta y conveniente.

Y ahora es cuando se nos revela la verdad completa acerca de la celebrada *ley de los costes*. Solo tenemos que ser conscientes de los límites dentro de los cuales esta «ley» es válida y del origen del que derivan sus virtudes. *En primer lugar* es solo una ley *especial*, que solo es válida mientras sea posible, por medio de la producción, la sustitución en cualquier cantidad y en cualquier momento que queramos. Si no se da esa posibilidad entonces el valor de cada producto viene determinado, dentro de su propia categoría, por su utilidad marginal inmediata en su propia categoría. En este caso su valor ya no coincide con el del «producto marginal» y el de los medios de producción intermedios. En esto radica la explicación del principio empírico establecido de que la ley de costes es válida solamente para los bienes que son «reproducibles a voluntad» y esta es una ley de validez aproximada porque no mantiene ligados los bienes a los que se aplica meticolosa y servilmente. Por el contrario permite fluctuaciones por encima y por debajo de los costes, dependiendo de si la producción, en ese momento, va por detrás o por encima de la demanda.

Una segunda y todavía más importante consideración es que incluso cuando la ley de los costes es válida, esos costes no son la causa última del valor de los bienes sino una causa intermedia. Ellos no dan el valor a los productos, lo reciben de ellos. Esto es claro y diáfano como el cristal en el caso de la producción de bienes donde solo es posible una única utilización de los medios. Seguramente nadie querrá negar que sería erróneo afirmar que el vino Tokay es valioso porque los viñedos de Tokay tienen valor, todos estarán de acuerdo en que lo contrario es lo verdadero y que esos viñedos tienen valor porque sus vinos tienen un alto valor. Es imposible negar que el valor de una mina de mercurio depende del valor del mercurio, el valor de un campo de trigo del valor del trigo, el valor de un homo de ladrillos del valor de los ladrillos y no al revés. Solo a causa de las múltiples facetas que presentan la mayoría de los costes de los bienes es posible aparentar lo contrario, pero un examen detenido seguramente revelará que esto es solo una apariencia. Así como la luna refleja la luz del sol sobre la tierra, las múltiples facetas de los costes de los bienes reflejan el valor que ellos reciben de su producto marginal. El principio del valor no está *dentro de ellos* sino fuera, en la utilidad marginal de sus productos.

Simplemente lo que tenemos aquí es la gran contrapartida a la ley de los bienes

complementarios. Esta última desenreda las enmarañadas relaciones del valor que surgen de la *yuxtaposición* causal y temporal de la colaboración simultánea de distintos bienes hacia un objetivo útil común. Exactamente igual, la ley de los costes proporciona el mismo servicio de iluminar y clarificar las relaciones de aquellos bienes que operan en *sucesión* causal y temporal, actuando uno tras otro en la consecución de un objetivo último. Si pensamos en las relaciones de valor entre la maraña de bienes que actúan unos sobre otros como en las mallas de una extensa red, entonces podíamos decir que la ley de los bienes complementarios desenreda las mallas en anchura y la ley de los costes en profundidad. Pero ambas operaciones tienen lugar en el seno de una ley que lo abarca todo, la ley de la utilidad marginal de la que las demás leyes no son otra cosa que una aplicación a problemas especiales.

## CAPÍTULO VIII

# EL VALOR Y LA ONEROSIDAD DEL TRABAJO (DESUTILIDAD DEL TRABAJO)

Antes hice la reserva de que aunque, *como regla general*, la ganancia de bienestar dependiente de un bien consiste en la satisfacción de una necesidad, esta norma está sujeta a ciertas excepciones<sup>[1]</sup>. Para evitar dejar una laguna en mi exposición tengo que considerar ahora esas excepciones y evaluar su importancia para la teoría del valor.

La línea de demarcación entre la excepción y la norma puede deducirse de las siguientes observaciones. Cuando la cantidad de bienes de la persona que los valora es de una magnitud definida la satisfacción de las necesidades depende siempre de ella<sup>[2]</sup>, de forma tal que la eliminación del bien que se evalúa provoca una reducción definida en los medios de satisfacción y por tanto en las satisfacciones mismas. En este caso un bien más o menos significa una satisfacción más o menos. No obstante, cierta combinación de circunstancias pueden modificar esto. Es posible que la eliminación de un bien pueda provocar una especie de sustitución muy especial, mediante la cual se adquiera el sustituto necesario sin reducción alguna en la cantidad de bienes poseídos a costa exclusivamente de algún trabajo, esfuerzo o molestia que no se hubiera producido en ausencia de esta incitación especial. En estos casos la eliminación del bien no significa la eliminación de la satisfacción de la necesidad porque el hueco que deja en la cantidad de bienes poseídos es cubierto por medio de la especial sustitución que se emprende con este propósito específico. Por otra parte, la eliminación del bien significa una disminución de bienestar, en la medida que obliga a un trabajo, esfuerzo o molestia que, de otra forma, no hubiera tenido lugar.

Veamos un ejemplo. Se celebra la ceremonia final de un festival a la que se accede exclusivamente mediante invitaciones que no son transferibles y que se consiguen gratis previa solicitud. Yo poseo una de esas invitaciones y si la pierdo no puedo disfrutar de la asistencia a esa ceremonia sino que tendría que solicitar una nueva invitación, lo cual es una molestia.

Para que se produzca esta clase de caso excepcional se tienen que dar dos condiciones: 1) Tiene que caber la posibilidad de adquirir un sustituto a un precio consistente en sufrir algún género de onerosidad que de otra forma se hubiera evitado. 2) El detrimiento sufrido tiene que ser menor que la utilidad marginal positiva del bien. Si, por ejemplo, el inconveniente que me supone el pedir una nueva invitación es superior a la utilidad que derivo de asistir al festival entonces sencillamente no la pediré y como consecuencia de la pérdida me veré privado de la satisfacción positiva de asistir a esa ceremonia.

Estas dos condiciones pienso que se dan relativamente poco en la vida económica práctica y si tienen lugar, en toda su pureza, probablemente será en casos poco importantes. Naturalmente en principio siempre cabe la posibilidad de aumentar la cobertura de nuestras necesidades a base de trabajar voluntariamente más<sup>[3]</sup>. Esto lo podemos hacer de dos maneras. Una es aumentar el número de horas que trabajamos al día lo que implica un mayor esfuerzo y fatiga. El otro es hacerlo con más intensidad, energía y continuidad, haciendo menos pausas de las que hacemos de ordinario durante las mismas horas. En cada caso la cobertura de necesidades por medio de bienes concretos cabe hacerla sustituyéndolos o aumentándolos a base de hacer un esfuerzo adicional. No se precisa verificar la menor o última satisfacción positiva de una necesidad que depende de un bien concreto, se trata simplemente de evitar el esfuerzo adicional de trabajo que supone esa satisfacción.

Pero la posibilidad teórica de una combinación de esta clase probablemente se convierte en una realidad solo en raras ocasiones. Dentro de un sistema de división del trabajo como el que prevalece en los procesos modernos, antes de que una persona lleve a cabo un esfuerzo voluntario adicional para satisfacer una necesidad definida, que de otra manera no se haría, tienen que darse dos condiciones. Primero tiene que tener disponible un tiempo de ocio que normalmente utiliza para recuperarse y estar dispuesto a prescindir de ese tiempo. Segundo tiene que tener la oportunidad de poder ejecutar ese trabajo adicional en su tiempo libre. Estas dos condiciones probablemente no se darán para la mayoría de nuestra población. Atados por los grilletes de los contratos de trabajo o como mínimo por costumbres y hábitos, hace tiempo establecidos, nuestros trabajos profesionales se llevan a cabo durante un número de horas al día definido y rara vez estaremos dispuestos o seremos capaces de ampliar ese número de horas por alguna necesidad especial. En una fábrica donde se trabajan ocho horas al día es poco probable que su dirección «mantenga la tienda abierta» porque alguien quiera trabajar nueve horas para sustituir un mueble de su casa que se ha estropeado. El trabajo que hacemos en el curso de nuestro empleo habitual nos procura una determinada cantidad de dinero y bienes que cubren una cantidad definida de necesidades. Cualquier deterioro de esa cobertura no da como resultado una elevación de la penosidad de nuestro trabajo sino una eliminación de satisfacción y como ya hemos demostrado, esto último, por regla general, nos da la medida del valor de los bienes<sup>[4]</sup>.

A la inversa, rara vez sacrificamos nuestras horas de ocio para adquirir bienes que no estaríamos inclinados a comprar con las ganancias de nuestros trabajos. En mis paseos de placer reúno flores que utilizo para adornar mis habitaciones con ramos de flores secas. Cuando uno de esos ramos es destruido no pierdo la satisfacción de una necesidad. Todo lo que tengo que hacer de nuevo es reunir otras flores, secarlas y así sucesivamente, siempre que considere que el trabajo que esto me exige es menor que la utilidad que derivo de ello.

A la luz de lo que se ha dicho estos casos excepcionales me parece que en

conjunto tienen una importancia relativa menor. Podían ustedes preguntarme entonces cual es el criterio por el que se determina el valor de esos bienes. Su importancia para nuestro bienestar depende, en definitiva, del hecho de que su posesión nos evita un esfuerzo. Cuanto mayor sea ese esfuerzo naturalmente mayor será su valor para nosotros. Como consecuencia atribuiremos a esos bienes más importancia para nuestro bienestar o en otras palabras mayor valor según sea el esfuerzo que nos eviten.

¿Cuál es la relación entre esta norma y la ley anterior de la utilidad marginal? Un análisis precipitado podía inclinarnos a concluir que estamos violando el principio que nos ha guiado hasta aquí e incluso que nos estamos basando en un principio que no solo difiere del anterior sino que incluso lo contradice. Podía parecer que antes estábamos basando el valor en la utilidad y ahora lo estamos basando en el esfuerzo y la molestia que supone el trabajo. Tengo que rechazar con energía esta visión del tema. Nuestra teoría basa la explicación del valor en el mismo principio. En todo caso la base es la ganancia de bienestar relacionada con la posesión del bien. Pero las situaciones que se presentan en la vida económica son complicadas y heterogéneas y como resultado, las oportunidades de ganancia de bienestar que se nos ofrecen son muy variadas. Con mucha más frecuencia toman la forma de una ganancia positiva de bienestar que la de evitarnos una molestia o esfuerzo. Desarrollando nuestro principio y adaptándolo a las condiciones cambiantes de la vida seguimos siendo consistentes y lejos de abandonarlo le damos su más plena significación.

Pero es posible llevar este tema de la consistencia aún más lejos. La característica distintiva de *la teoría de la utilidad marginal* radica en el hecho de que establece como determinante de la magnitud del valor de una cosa la menor ventaja que derivamos de ella y esta misma característica es la que se afirma aquí, de nuevo, con toda su fuerza porque, como hemos demostrado antes, los casos excepcionales que estamos discutiendo pueden ocurrir solamente si las fatigas que la posesión de los bienes nos evitan son menores que la satisfacción que esperamos obtener del bien. Esta fatiga o molestia que nos ahorraremos es, en realidad, la auténtica utilidad marginal del bien. En todo caso, la esencia misma de la utilidad marginal consiste no en la utilidad del bien, en sí mismo, sino la ventaja inherente en su posible sustituto. Sabemos que, de acuerdo con la especial concatenación de circunstancias, el sustituto se encuentra algunas veces entre bienes de la misma categoría y en otras, por medio del intercambio, se traslada a bienes de una clase completamente distinta. De la misma forma, cuando la concatenación de circunstancias es especialísima, el sustituto viene dado por alguna experiencia que tiene carácter penoso o molesto, que implica esfuerzo. Afirmar que, en estos casos, el valor de esos bienes está dado por el esfuerzo que evitan no es apartarse de *la ley de la utilidad marginal* sino, como muestran los casos descritos, sencillamente se trata de un ejemplo enteramente correcto de aplicación de esa ley<sup>[5]</sup>.

## CAPÍTULO IX

### RESUMEN

Las normas generales y específicas de las páginas anteriores para la valoración pueden ser resumidas como sigue:

Hay un principio general que creo carece de excepción. Este principio es que el valor de los bienes está determinado por la ganancia de bienestar que la persona que calcula económicamente obtiene de su poder de disposición sobre los bienes. Esta ganancia de bienestar se puede describir de una forma más exacta como una diferencia de bienestar; es decir, la diferencia entre el grado de bienestar conseguible con y el grado de bienestar sin, los bienes sometidos a valoración<sup>[1]</sup>.

La ganancia dependiente de bienestar puede ser de dos clases:

A) En la mayoría de los casos consiste en una ventaja positiva que emana de los bienes y que procura la *satisfacción de una necesidad* que de otra manera no hubiera sido posible. De esta forma, estimamos los bienes de acuerdo con la magnitud de la utilidad que depende de ellos, de su «utilidad marginal» como ha sido aclarado detalladamente. Allí donde solo se dispone de un ejemplar disponible de un bien o cuando un agregado de bienes tiene que ser valorado como una unidad combinada, la utilidad marginal puede coincidir con la «utilidad total».

B) Hay una segunda ganancia de bienestar característica de algunos casos que, en mi opinión, son minoría y no tienen una gran importancia. Esta ganancia consiste, en realidad, en una evitación de esfuerzos o trabajos de magnitud inferior a la utilidad marginal positiva que si quisieramos nos procuraría un bien cuando, en libertad para elegir, decidimos hacemos con el mismo incurriendo en esos trabajos o esfuerzos. En esta minoría de casos valoramos los bienes de acuerdo con la magnitud del esfuerzo que eludimos o que se hubiera requerido para adquirir el bien. A esto se le llama «coste» en el sentido del sacrificio personal que hay que pagar en forma de esfuerzo, trabajo, molestias y cosas así. En el capítulo anterior me he referido al pequeño ámbito de aplicación de esta norma, señalando que los casos a los que se aplica pueden ser considerados como excepciones a la norma principal A. Esta clase de casos pueden ser definidos brevemente como aquellos que implican bienes que son libremente substituibles al precio de sacrificios personales.

Volviendo a la norma principal A de valoración, de acuerdo con la utilidad marginal, admite las siguientes subdivisiones:

1. Cuando la provisión de bienes está limitada de una manera definida, los valoramos de acuerdo con la utilidad marginal inmediata de esa categoría de bienes. Este criterio se aplica *con carácter general y en todos los casos* de

bienes cuya cantidad no puede aumentarse y que llamamos raros o monopolizados. Además, en *ciertas ocasiones* este criterio es aplicable a bienes cuya cantidad se puede aumentar a voluntad. Es decir, es aplicable cuando y en la medida que la provisión de bienes sustitutos va por detrás de la demanda y por consiguiente de los «costes».

2. No obstante, la mayoría de los bienes puede aumentar su cantidad según queramos y tienen substitutivos. Suponiendo que no hay obstáculos de sustitución, la estimación de su valor se hará de acuerdo con su «coste», es decir por el valor de los bienes que tienen que ser detraídos de otras utilizaciones para realizar la sustitución. Y este último valor se extiende a través de una o más conexiones intermedias de una utilidad marginal a otra. En este caso, nunca tendremos una valoración de acuerdo con la utilidad marginal directa de la categoría de bienes que se valoran. En lugar de eso la valoración procede de manera indirecta de acuerdo con la utilidad marginal, pero esto es ahora una cuestión de la utilidad marginal (valor) de los sustitutos por medio de los «costes». Fundamentalmente este tipo de valoraciones se aplica a bienes que pueden ser reproducidos en la cantidad que queramos para sustituir a los que están ahora disponibles. Entonces esta clase de valor es calculada al «coste de producción» que es el valor total de todos los bienes necesarios para la producción, inferior a la utilidad marginal inmediata del bien en cuestión.
3. No obstante, dentro de la primera regla se incluyen también otros casos porque cubre valoraciones de bienes que por medio del intercambio pueden ser sustituidos por bienes adquiridos a un precio menor que su utilidad marginal inmediata. Cuando una cosa se puede comprar en cualquier tienda por diez dólares es completamente razonable estimar su valor en diez dólares, de acuerdo con su «coste de adquisición» y deberíamos hacerlo así incluso si la utilidad marginal inmediata de esta cosa, para nuestra economía personal, excediera de esa cantidad. Pero, en último término, siempre subyace en el fondo y tras ese «coste de adquisición» *alguna utilidad marginal*, la utilidad marginal poseída por el precio de adquisición que proviene de nuestros medios limitados.

En una economía donde el mercado está muy desarrollado, en una economía que se basa en la división del trabajo las valoraciones del tipo 3 forman una alta proporción de las valoraciones reales que se llevan a cabo todos los días. Pero este hecho no deja sin sentido las de tipo 1 porque la influencia de estas últimas subyace en el fondo siempre, incluso en aquellos casos que cabe enmarcar dentro de la valoración de los tipos 2 y 3. En otras palabras, la valoración está basada en la *utilidad marginal directa* que es la que determina nuestra decisión y hasta qué punto estaremos dispuestos a hacer el sacrificio que implica la sustitución de los bienes en cuestión por medio del intercambio o la producción<sup>[2]</sup>. Esto es particularmente cierto

para el «coste de adquisición» que surge en las valoraciones del tipo 3. En apariencia se nos presente como una magnitud objetivamente impuesta a la economía personal por las condiciones del mercado. En realidad es un producto —y yo intento demostrar esto a su debido tiempo— de todas aquellas valoraciones subjetivas que actúan unas sobre otras en el mercado abierto para determinar la intensidad de la oferta y la demanda y que tienen sus bases últimas en la estimación de la utilidad marginal directa.

Por último, hay un caso especial de valoración que los economistas ingleses y norteamericanos destacan mucho y que discuto fuera de este texto y de manera exclusiva en mis *Further Essays on Capital and Interest* (Ensayo IX). Se caracteriza por dos condiciones. La primera es la completa movilidad y la libre divisibilidad no solo del esfuerzo laboral sino también del incremento de la cantidad de bienes que se puede obtener a través de ese esfuerzo. Es más, en estos casos, la utilidad marginal que determina el valor tiende a ser igual a lo que estos autores llaman la «desutilidad final». Sin embargo estos casos, hablando con propiedad, no pueden ser clasificados bajo la norma B sino bajo la norma A. La razón para esto es que en estos casos también, el valor de los bienes viene determinado por la magnitud de su utilidad marginal. Pero incluso dentro de las valoraciones de la clase A, no incluyen una cuarta clase, coordinada con la 1, 2 y 3, por la sencilla razón que no cae fuera de los límites de estas tres sino que atraviesa las líneas divisorias entre ellas. Sus condiciones pueden estar presentes en el caso de los bienes que son reproducibles a voluntad del caso 2 o de los bienes claramente monopolizados del tipo 1 o incluso en los del tipo 3 que se pueden adquirir en cualquier cantidad deseada. Un ejemplo de esto último sería el caso de un trabajador, a destajo o por contrato, que aumenta diariamente su esfuerzo, o la fatiga que está dispuesto a soportar, justo hasta el punto en que la última cantidad adicional de esfuerzo iguala a la utilidad marginal del incremento de salario o renta conseguido de esa forma y, por tanto, también del precio de adquisición que él se procura más allá de los límites de su renta.

# CAPÍTULO X

## CONSIDERACIONES SICOLÓGICAS SUPLEMENTARIAS SOBRE NUESTRA TEORÍA DEL VALOR<sup>[1]</sup>

### I EL HEDONISMO Y LA TEORÍA DEL VALOR

La teoría de valor que he presentado suele ser inadecuadamente calificada de teoría en esencia «hedonística» o «utilitaria»<sup>[2]</sup> y puesto que el hedonismo es considerado, en muchas partes, como una filosofía anticuada se podría pensar que esta teoría del valor está viciada pues se apoya en una filosofía que no puede ofrecer un fundamento sólido. Al mismo tiempo se ha dicho, en repetidas ocasiones, que era absolutamente innecesario para la teoría quedar expuesta a la crítica de sus fundamentos, puesto que sus principios de importancia económica podían ser defendidos con igual éxito sin importar que sus aspectos sicológicos estuvieran formulados en términos utilitarios o antiutilitarios.

Quisiera expresar mi posición al respecto mediante las tres manifestaciones que siguen:

1. Participo por completo de la última opinión presentada. Es decir, la explicación de los fenómenos económicos a la que llega esta teoría puede ser correcta o incorrecta, pero su corrección no se ve afectada por la interpretación de ciertas premisas sicológicas. La teoría, a la vista de su veracidad de hecho, está completamente justificada confiando en esas bases sicológicas, pero su corrección o incorrección como teoría económica es la misma con independencia de si las conclusiones adicionales, deducidas de las premisas en el campo de la sicología, son interpretadas desde un punto de vista utilitario o antiutilitario<sup>[3]</sup>.
2. Yo *abjuro* de cualquier clase de adhesión a los principios hedonistas y en la presentación de mi teoría del valor deseo evitar cualquier manifestación que pueda ser interpretada como expresión de una adhesión de esta clase.
3. La terminología que empleo recurre con frecuencia a expresiones como las de «bienestar», «ganancia de bienestar», «placer», «molestia», «dolor», «sacrificio», y cosas así. Es verdad que se trata de términos que han venido utilizando los economistas que por sus ideas serían clasificados sin rebozo de

utilitaristas. ¡Pero sin duda se trata también de términos utilizados por economistas sin adscripción filosófica! No obstante y a pesar del riesgo que corro de ser calificado de hedonista, tengo buenas razones para negarme tímidamente a eludir el uso de esos términos. Por el contrario los mantengo deliberadamente porque facilitan la claridad de mi exposición.

Pero no deberíamos permitirnos discutir un nombre hasta que no tuviéramos claro lo que lleva aparejado. ¿Cuál es pues el criterio que nos autoriza a calificar de «hedonista» la teoría presentada?

Por lo regular una doctrina se califica de «hedonista» si sostiene que no hay bienes o valores fundamentales distintos del placer y la liberación de todo sufrimiento. De aquí deriva la doctrina según la cual no puede haber otros objetivos del esfuerzo humano que no sean los de maximizar el placer y evitar todo sufrimiento<sup>[4]</sup>.

Desde el bando opuesto ha llegado a ser habitual argumentar diciendo que hay varios hechos que no se acoplan con la proposición hedonista de que la motivación de toda acción humana es la de perseguir el placer y evitar el dolor. No se niega ni sería posible negar que una proporción extraordinariamente grande de las acciones humanas realmente persigue este objetivo. Lo que se niega, no obstante, es que ésta sea la *única* motivación y esto se apoya haciendo referencia a toda una serie de casos en la que son otros factores de motivación los que actúan. En conexión con esto se hace referencia, a veces, a las *acciones altruistas*, en otras a las *acciones instintivas* y cosas así, que son ejecutadas de manera habitual y sin una deliberación puntual en cada caso o mediante un cálculo «hedonístico» del beneficio o perjuicio que acarrea<sup>[5]</sup>. Pero fundamentalmente suele hacerse referencia a aquellos casos en los que el «valor u objetivo primario» es algo distinto al placer o el dolor y se citan ejemplos como el de los ideales de perfección religiosa o moral y de desarrollo de la personalidad propia y cosas parecidas.

No quiero entrar en la cuestión de hasta qué punto estos hechos constituyen la base que refuta la doctrina hedonística. Pero sí deseo hacer las siguientes observaciones preliminares desde el punto de vista económico y de forma específica desde el punto de vista de la teoría del valor que propongo.

No ha sido mi intención nunca limitar los motivos de las acciones económicas a meras consideraciones sobre el beneficio o perjuicio personal. Al contrario, he puntualizado desde el principio que en mi teoría del valor las palabras «nuestro bienestar» o con «propósitos de bienestar» deben ser entendidas en el sentido de que incluyen no sólo los intereses propios del sujeto económico sino también todo lo que pueda parecerle que merece la pena esforzarse por conseguir. En realidad he indicado que estas palabras se refieren especialmente no sólo al bienestar de una persona en concreto sino también a todas esas otras personas a las que, de forma permanente u ocasional, extendemos nuestra atención económica<sup>[6]</sup>. Por consiguiente mi definición,

formalmente y de hecho, considera que las bases sicológicas de mi teoría del valor abarcan también los motivos altruistas. De pasada cabe observar que esto es lo que hacen también algunos escritores genuinamente hedonistas como el mismo Bentham. Bien es verdad que se puede argumentar que incluso en el caso de las acciones altruistas su promotor experimenta un placer al llevarlas a cabo y desde este punto de vista se podría decir que también el objetivo, en este caso, es el placer que se deriva de ello.

Tampoco tengo el propósito de negar la existencia de un segundo grupo de acciones que son instintivas o simplemente espontáneas. Pero en la medida que estamos tratando de acciones no deliberadas, este grupo no juega papel alguno por lo que hace a la teoría del valor, porque un acto que se lleva a cabo con total ausencia de reflexión teleológica o deliberación es imposible que tenga nada que decir respecto a cómo se alcanzan las valoraciones económicas, puesto que éstas consideran los bienes como medios a considerar y valorar e inevitablemente presuponen cierta reflexión o deliberación sobre la importancia a este fin. Siempre que no haya una valoración, en efecto, mi teoría del valor no tiene nada que explicar y cualquier otra tampoco. Por esta razón nunca me ha correspondido establecer relación entre esas acciones espontáneas y mi explicación de como se llevan a cabo esas valoraciones. Para mí es pues indiferente el que se den o no se den esa clase de acciones. Es posible que su presencia pueda servir para refutar el hedonismo sicológico pero esto no afecta a lo que es mi obligación, la explicación, de hecho, de los criterios de valoración.

Pero es también posible que aquellos que se refieren al conjunto de acciones espontáneas puedan tener en mente otra cosa porque, en cierto sentido, hacemos valoraciones genuinas de manera un tanto automática o sin deliberación. Como ya he indicado hace tiempo<sup>[7]</sup> y como intento explicar una vez más en el lugar apropiado en este libro, nuestras valoraciones económicas no son siempre construidas «desde una base y hacia arriba». Es decir no necesitamos, en todos los casos en los que emprendemos una acción económica, reflejar de nuevo todos los factores elementales implicados en nuestra valoración. Todo lo contrario, en numerosas ocasiones volvemos a hacer nuestras valoraciones de manera completamente mecánica y sobre las bases de nuestra memoria que ha venido almacenando valoraciones que son fruto de reflexiones y experiencias anteriores. Es incluso posible que no se trate de nuestras propias experiencias y reflexiones sino de las de otros. En esa clase de casos nuestras valoraciones son simplemente un asunto de hábito y repetición. Ahora bien, si los que objetan mi teoría del valor se refieren a estas valoraciones<sup>[8]</sup> que se hacen sin reflexión, sencillamente mi réplica es que esta clase de argumentos son superficiales porque las valoraciones que se van acumulando en nuestra memoria y que luego se van aplicando de una forma automática o como simple costumbre tienen que haber sido objeto de razonamiento y reflexión en algún momento anterior. Un cálculo de esta clase, que se ha efectuado en alguna ocasión, sirve o se aplica no sólo a este primer caso que lo ha suscitado sino a otros muchos que se benefician de los

resultados de esta acumulación en nuestra memoria o del carácter habitual de la reacción. Pero esto no quiere decir que se elimine el cálculo de bienestar original. Significa, por el contrario, que la influencia del proceso reflexivo se prolonga y multiplica.

En el caso de las acciones instintivas nos enfrentaríamos a una situación que es una simple variante donde el objetivo perseguido lo es de manera puramente instintiva sin que medie una ponderación hedonística de ventajas e inconvenientes y donde, sin embargo, se interpola un proceso de reflexión subsiguiente que tiene en cuenta los medios de alcanzar el objetivo, y la importancia de esos medios deriva de la importancia del objetivo. Citemos un ejemplo extremo. Una persona que está considerando la posibilidad de suicidarse, mediante un proceso de deliberación hedonística que tome en cuenta las ventajas e inconvenientes para su bienestar, llega a la conclusión de que la vida le procura más dolores y sufrimientos que satisfacciones, como consecuencia decide suicidarse y se arroja a unas aguas de gran profundidad. En ese momento entra en juego su instinto de conservación y, por casualidad, aparece en las cercanías un tablón de madera flotando, ese tablón que es la salvación de su vida adquiere de repente, para el suicida, un elevado valor y el objetivo de asirse al mismo cobra para él una importancia suma. Ahora bien, puesto que casos como éste nos llevan a hacer valoraciones genuinas son, en alguna medida, de interés para una teoría económica del valor. Como consecuencia esta última está obligada a construirse sobre bases sicológicas lo bastante amplias que permitan acomodarse a esta clase de casos. Pero esto no significa que la teoría económica tiene que establecer una categoría especial de valoraciones que no tienen naturaleza deliberativa y son instintivas. Es cierto que en estos casos tiene lugar algún género de deliberación que incluso puede no tener carácter hedonístico, pero esta clase de casos lo único que hacen es llamar nuestra atención, una vez más, respecto a un tercer conjunto de hechos de la máxima importancia. Se plantea así la cuestión de si además del placer o la ausencia de dolor cabe perseguir y valorar algún otro «objetivo fundamental». En realidad, el primer conjunto de hechos, el de las acciones y motivaciones altruistas estaría también incluido aquí. Concedamos la existencia de acciones y motivos altruistas (sería difícil que alguien no lo hiciera) pero al mismo tiempo se niega la explicación intermedia según la cual el preocuparse por los demás es una forma de aumentar nuestro propio bienestar personal. En este caso lo que necesitamos dilucidar es la cuestión de si resulta posible considerar como bienes primarios (o males) tanto el propio placer o sufrimiento personal como el de los demás. En este caso todo el interés sobre los principios sicológicos se concentra en este tercer grupo.

Ahora bien, no tengo razón alguna ni inclinación para negar la existencia y la fuerza motivadora de otros bienes primarios además de la satisfacción o el placer personal. Hace veinticinco años yo mismo puse de manifiesto este efecto<sup>[9]</sup> en una observación hecha sin énfasis especial y que por tanto pasó a menudo desapercibida.

Deseo pues reproducirla aquí con toda la claridad posible. El que la disputa sicológista se decida a favor o en contra de la tesis hedonística es algo que no tiene importancia alguna para la validez de la teoría del valor que he adelantado. Para el economista y para la teoría económica del valor de los bienes es absolutamente indiferente el que la gente ame y odie, busque o trate de eludir, y el que con más o menos intensidad traten de conseguir o escapar de algo. Lo que importa no es el placer o el sufrimiento o si hay además otras cosas que merece la pena desear u odiar. Lo único que importa es que la gente ama y odia *algo*, que buscan con más o menos intensidad conseguir o evitar algo para lo que su economía está dotada de medios y que sus «opiniones doradas», sobre cual de los objetivos son más o menos estimables, transmite su color a los medios económicos para lograrlos. Bajo estas consideraciones la teoría económica del valor tiene un objetivo fundamental. Para todos los variados ejemplos que la vida ofrece tiene que explicar qué objetivos, con qué grado de deseo o estima por alcanzarlos, cómo se transfiere a los bienes concretos el valor incorporado a los objetivos como su «valor». En la ejecución de esa función el razonamiento que subyace en la teoría de la utilidad marginal no pierde ni una pizca o ápice de su solidez a causa del carácter del objetivo. El cumplimiento de cualquier objeto del deseo humano está sujeto siempre a la limitación de que la oferta de bienes sea inadecuada para el logro completo de todos ellos. Pero una teoría del valor no se ve afectada, en su validez, por el hecho de que alguno de esos objetivos no tenían naturaleza de placer. La utilidad marginal puede derivarse tanto de la satisfacción más pequeña racionalmente alcanzable como de cualquier otra que pueda competir con éstos y que puedan ser deseados y buscados por otros motivos adecuados.

Mi presentación de la teoría del valor podría haber cubierto este aspecto de la situación de dos maneras. Podría haber tirado por la borda toda la terminología que nos recordara el hedonismo, prescindiendo de términos como placer, sufrimientos, ganancias de bienestar y cosas parecidas. Podría entonces haber sustituido esta terminología por otra que dejara más espacio a objetivos de naturaleza algo distinta. Por ejemplo, en lugar de «ganancia de bienestar» podía haber hablado de «ganancia en lograr lo que se desea y evitar lo indeseable» o «ganancia en el cumplimiento de los deseos»; en lugar de satisfacción o placer podría haber dicho «lo que es deseable» y en lugar de sufrimiento o dolor podría haber utilizado «lo que es indeseable» o «lo que es contrario al deseo». Podría haber definido el valor como la importancia que posee un bien para los objetivos que son altamente considerados por una persona y así sucesivamente. La alternativa era utilizar la terminología tradicional de «bienestar» y todo lo demás y, al mismo tiempo, cuando la situación así lo exigiera, añadir un comentario. Este comentario establecería que los términos no fueran entendidos en un sentido hedonístico rígido sino lo bastante amplio como para incluir todos los demás objetivos que pueden ser buscados y deseados por las personas, además de su propio placer.

Tenía amplias y sólidas razones para elegir la última alternativa. Entre todas ellas destacaba el hecho de que la consecución del bienestar, incluso aunque no sea el único objetivo del esfuerzo del hombre, ciertamente es una parte muy importante e influyente del mismo. Y todavía lo es más si lo que estamos considerando de manera específica es el valor *económico* de los bienes. El entusiasmo por los ideales nobles y elevados y la explosión de los instintos primarios es mucho más probable que se manifieste en conexión con actividades no económicas o extraeconómicas que en conexión con las consideraciones frías y calculadas que adscriben valor económico a un bien, sobre la base de la forma más racional de hacer uso del mismo. En este último proceso llega a ser manifiesto, como nos dice Wieser, que «el límite *inferior* de la línea donde la utilidad termina es el punto en el que el valor comienza». No es en los estratos más elevados del esfuerzo humano sino en las regiones inferiores donde la utilidad marginal habita y cumple su función de determinar el valor de los bienes. En estas profundidades de las necesidades prosaicas y corrientes de los humanos es donde, con mayor o menor intensidad, se experimenta la satisfacción y el goce. Hay probablemente muy poca gente para la que los últimos zarcillos de sus necesidades no desciendan hasta la vulgar región de la «necesidad de disfrutar». Tiene que haber muy pocos que, incluso en las cosas más prescindibles o sin importancia, no hagan una elección entre platos más copiosos o apetitosos, ésta o aquélla otra bebida, esta o aquella clase de tabaco, ropas más estilosas o más cómodas que otras, este o aquel mobiliario. En resumen, una elección entre las distintas formas de vivir implicadas en los más mínimos detalles.

Hay una estrecha interrelación entre los valores de todas las cosas, debido a la posibilidad de «sustituciones» que lleva aparejado el intercambio y la producción. Esta interrelación crea una situación que hace universal e infaliblemente efectiva la influencia de los distintos grados de satisfacción y esfuerzo en la determinación del valor. Los procesos mentales que caracterizan una teoría del valor y la necesidad de ilustrarlos mediante ejemplos concretos hacen inevitable que esta clase de teoría se ocupe de la consideración de los intereses específicos relacionados con el bienestar. Esta teoría del interés por el bienestar siempre queda como si fuera el centro de gravedad de una esfera de pensamiento que se extiende a límites más amplios. Si para poder conseguir una completa exactitud formal, el teórico tiene que dejar que la esfera se amplíe, se encontrará con que es imposible evitar presentaciones paralelas y duplicadas. Las generalizaciones estériles tendrán que ser repetidas, revisadas y presentadas mediante ejemplos concretos, sacados del campo de los intereses en el bienestar, un terreno quizás más limitado pero, por lo que hace a su importancia práctica, limitado solo en un grado insignificante. Bajo estas circunstancias no considero injustificado ni inútil, examinar las bases sicológicas del fenómeno económico del valor, para situar en un primer plano la terminología del interés en el bienestar. Realmente sería más correcto decir que se debería *permitir* que *permaneciera* en el primer plano que ha venido ocupando tradicionalmente desde los

comienzos de la ciencia económica.

Esta minoría de factores que el principio anterior puede dejar de considerar pueden, no obstante, incorporarse si se hace una reserva expresa en su favor y si al explicar la terminología que es aceptada dejamos un espacio para su inclusión en el sistema. Y puesto que esto tiene que ver directamente con el bienestar de la humanidad no parece inapropiado mantener el contacto terminológico entre esa minoría de factores y el afanarse por conseguir bienestar incluso aunque no coincida exactamente con la motivación hedonística porque, en lo que conozco, hay sicólogos que insisten en reconocer la existencia de otros valores y «pesares» primarios que acarrean «satisfacciones» y «disgustos» que afectan al bienestar individual bajo consideración, incluso aunque el método de hacerlo no siga los cauces marcados por los hedonistas. Llegaríamos así al mismo resultado si aceptáramos como completamente válida una doctrina propuesta hoy por muchos reputados sicólogos y completamente independiente de la teoría hedonística o utilitaria. Me refiero a la teoría según la cual todos los deseos tienen necesariamente que emanar de las emociones. De acuerdo con esta doctrina, sin duda, las cualidades emocionales de «satisfacción» y «disgusto» no funcionan «teleológicamente» como cree el hedonista sino que la causa activa de todos los deseos humanos es un objetivo deseado<sup>[10]</sup>.

Pero, después de todo, la terminología es un asunto incidental y si alguien la quiere modificar ciertamente no vamos a hacer de esto un mundo. Lo único esencial es dejar bien sentado que la teoría del valor que yo propongo no está basada específicamente en la sicología *hedonística*. No tiene nada que decir acerca de cualquier disputa ética o sicológica sobre si, o cuantos o qué concretos factores de motivación pueden ser clasificados de hedonísticos que requieren ser reconocidos como «valores primarios» independientes. Porque hay otros valores primarios, como los valores de satisfacción primarios que pueden jugar exactamente el mismo papel que el asignado a éstos en mi teoría del valor. El papel de ofrecer la base para los valores secundarios de los bienes, siempre que su relación a bienes particulares satisfaga ciertas especificaciones. Muchos detalles de la teoría del valor derivan de una consideración de motivos que pertenecen específicamente a la categoría de satisfacciones y esfuerzos. De esta naturaleza son, por ejemplo, las conclusiones basadas en la ley de Gossen de disminución de la satisfacción o las basadas en la experiencia subjetiva de un aumento de la onerosidad del esfuerzo laboral, a medida que se prolonga la jornada. Pero para establecer la validez de estos detalles no es necesario, como se ha señalado cuidadosamente en su momento<sup>[11]</sup>, presuponer que cumplen, sin desviación o excepción, con leyes que gobiernan esas influencias sino simplemente que las cumplen en términos amplios y por consiguiente poseerán validez, incluso si el principio hedonístico se demostrara que no tenía validez.

La naturaleza controvertida de ciertas cuestiones sicológicas fundamentales y el hecho adicional de que las consecuencias esenciales de una teoría económica del valor no dependiente de la solución definitiva de estas cuestiones básicas, ha sido

reconocida por distintos economistas. Pero esto les ha llevado a sacar una conclusión que yo no suscribiría. Sostienen que la mayor parte de los fundamentos sicológicos de la teoría económica del valor deberían ser excluidos por completo de la ciencia económica, sobre la base de que pertenecen a una ciencia absolutamente diferente, la sicología, que resulta innecesaria para explicar el fenómeno del valor, misión de la economía. Como consecuencia, Cuhel<sup>[12]</sup> sostiene que la ciencia económica no debería ir más allá de la existencia de lo que llama «exigencias de uso»; es decir, de las exigencias planteadas por el empleo o utilización de los bienes y sus capacidades. La teoría económica simplemente las tomaría como cosas que nos vienen dadas y no daría paso alguno para investigar donde tienen su origen esas «exigencias de bienestar». En especial es totalmente contrario a cualquier tratamiento de las emociones de satisfacción o insatisfacción que dan lugar a las «exigencias de bienestar». Esta investigación se debería dejar, en opinión de Cuhel, a nuestras ciencias afines.

De forma parecida a Cuhel, Schumpeter<sup>[13]</sup> defiende el establecimiento de fronteras más restringidas que limiten el campo de investigación de la teoría económica.

Ahora bien, no niego que los fundamentos más profundos del valor de los bienes son intrínsecamente una parte de la sicología mejor que de la teoría económica y, para respetar la división del trabajo entre las distintas ciencias, es allí donde deberían ser tratados. Pero esa división del trabajo no puede ser llevada a la práctica sin alguna clase de comunidad de esfuerzos. Es imposible para los procesos explicativos el hacer un corte preciso que pueda coincidir exactamente con las fronteras de las respectivas ciencias. Necesariamente tiene que haber alguna clase de ensamblajes y consecuentemente solapamientos en la línea fronteriza. Y realmente tienen que ser las ciencias más especializadas las que saquen o resalten la mayor o menor distancia con el campo propio de la ciencia más general próxima a ellas, porque no cabe esperar que sea la ciencia más general la que extienda sus trabajos a las áreas contiguas de las más especializadas. Esta es la razón por la que la teoría económica tiene que ocuparse de los procesos que se siguen a la hora de valorar los bienes. Esta clase de procesos, sin duda, son fenómenos económicos que tiene fundamentos sicológicos y es misión de la teoría económica rastrear esos fundamentos hasta donde sea necesario para que sus explicaciones sean comprensibles y convincentes con el conjunto. Y esto no puede hacerse sin, de algún modo, traspasar esas líneas fronterizas.

Esta invasión del campo propio de la sicología será mucho menos extensa, en la medida del cuidado y la precisión con la que esta ciencia alargue sus «tentáculos» hasta el campo contiguo de la economía y los injerte con las explicaciones establecidas en aquel otro lado económico de la frontera. Desafortunadamente hasta ahora la ciencia de la sicología no ha hecho demasiado por iluminar la tarea del economista. Todo lo contrario, es un hecho bien conocido y admitido por los propios sicólogos que no han llevado a cabo un cultivo sistemático de estos campos afines,

salvo en la medida que las incursiones necesarias de los economistas lo provocaban. No es una simple coincidencia que numerosos tratamientos de teoría sicológica general del valor se hayan producido a raíz precisamente de la teoría sicológica del valor propuesta por los economistas. Y muchas de las más recientes aportaciones al campo de la literatura sicológica ponen de manifiesto, de forma absolutamente inequívoca, que se trata de contribuciones al campo de la sicología que están basadas o vienen inspiradas por contribuciones que provienen del campo de la teoría económica<sup>[14]</sup>.

Esta incursión en el campo de la sicología tiene que estar controlada por consideraciones de conveniencia y discreción. Para dejar de discutir esto en términos puramente abstractos se me va a permitir aclarar la cuestión utilizando un ejemplo que ya he empleado antes en una situación parecida y que repetiré aquí con las mismas palabras. «Todos nosotros tenemos un fuerte instinto de conservación o de manera más específica evitamos morir de hambre o sed. De donde sacamos este instinto, de donde deriva su poder, por qué es más fuerte, por ejemplo, del impulso que nos lleva a disfrutar con la música, son cuestiones que la sicología debería, si puede, contestar. Para la teoría económica la existencia de este instinto con algún grado de fuerza constituye uno de los factores de su problema. El por qué este instinto se interesa ahora por este bien, ahora por aquel otro y se le da mayor o menor importancia es una cuestión completamente distinta ¿Por qué razón, aunque la fuerza del instinto siga siendo la misma, considera en un momento ciertos bienes de extrema importancia y en otras ocasiones de mínima significación? ¿Por qué en unas ocasiones luchamos con toda la intensidad y la fuerza de este instinto, por el pan y el agua y de ordinario tenemos moderado interés en poseer pan y agua o incluso, en el caso de una cantidad de agua para beber, por ejemplo, evidenciamos una falta absoluta de interés? La explicación de este fenómeno no nos devuelve al campo de la sicología general porque ello contribuiría a una racionalización más allá de lo debido. Pero es la clase de racionalización en la que el economista tiene que llegar a ser un experto si quiere entender la conducta humana respecto a los bienes y penetrar en la naturaleza de las leyes que gobiernan el valor de cambio<sup>[15]</sup>.

Y me gustaría añadir ahora que al final se verá inevitablemente obligado a introducir en su exposición algunos principios y experiencias sicológicas y éstos equivaldrán a los que, hasta el momento, ha sido costumbre introducir por parte de la teoría de la utilidad marginal<sup>[16]</sup>. Ciertamente no exigirán dar una explicación genética del instinto de conservación y de la consecución de bienestar y sería muy aconsejable que no se metieran en la controversia de si el instinto de conservación es simplemente una derivación del instinto personal de bienestar o un instinto independiente y paralelo por sí mismo. Por otro lado, apenas estarían en condiciones de dar una explicación lúcida y convincente de la ausencia de valor atribuible a cantidades concretas de algunos de los medios de subsistencia más indispensables, salvo que inserte en la trama experiencias y hechos como la ley de Gossen de la

satisfacción decreciente. Seguir la práctica de omitir este relleno del contorno, como Schumpeter y Cuhel parecen inclinados a hacer, significa reducir la explicación total a un simple entramado vacío carente de objetividad y plasticidad y por lo tanto no convincente.

¿Por qué no convencieron las teorías del valor del siglo XVIII y primeros del XIX como lo hicieron más tarde las de la utilidad marginal? El entramado en ambos casos era el mismo. Por un lado admitían la existencia de objetivos de distinta importancia y de otros bienes de provisión limitada. Pero les faltaba una explicación ilustrativa de por qué, dentro de la misma categoría de necesidades, había una gradación descendente, conforme a la ley de la satisfacción decreciente, de la importancia atribuida a los actos de satisfacción más remota y como consecuencia de las adiciones de bienes más distantes. Personalmente me disgustaría ser interrogado acerca de si esto confirma o destruye mi capacidad para presentar una teoría económica del valor gráfica y concluyente que estuviera libre completamente de la acusación de traspasar la frontera del terreno de la sicología. Podía, con cierto tono de humor, decir que incluso detrás de él puede usted reconocer que un hombre es ciego si lo sabe de antemano. Hasta hoy hemos acometido e incorporado la teoría económica del valor, tal y como se presenta por la literatura contemporánea, con su cuestionado regalo de teoría sicológica «arrojado en su equipaje», sabiendo que tal vez podamos concebir una teoría que prescinda del añadido y pueda ser convincente e inteligible. Pero es una cuestión absolutamente distinta que no me atrevo a contestar en sentido afirmativo, el que esto sea posible para una futura generación literaria a la que desde el inicio se le hubiera explicado la teoría sin este añadido.

Ni Cuhel ni Schumpleter han sometido a prueba su punto de partida metodológico. En lo que hace a Cuhel, no ha extendido su trabajo hasta el punto de desarrollar la teoría del valor desde la teoría de las necesidades y por lo que respecta a Schumpeter, no ha presentado una teoría completa de la utilidad marginal propiamente dicha y ha dado por supuesto que sus lectores la conocían desde el principio al fin. Y aunque simplemente la ha tomado prestada y aunque se ha cubierto a sí mismo con toda clase de reservas metodológicas, no ha tenido escrúpulo alguno en aprovecharse de aquellas partes que ilustran sus propias proposiciones que solo ha presentado de una forma general. Me inclino a creer que hubiera sido mucho más difícil presentar sus ideas acerca de la «relación de cambio» y la «función de valor», como conceptos vivos, si se hubiera visto obligado a prescindir de esa clase de préstamos y no se hubiera permitido suponer que sus lectores poseían ya un conocimiento concreto de la teoría de la utilidad marginal que se les enseñaba<sup>[17]</sup>.

Por último tengo una razón más fuerte para no eludir por completo el pasar con sumo cuidado al campo propio de la sicología. Mi razón es que, de hecho, hay unos cuantos economistas que se introducen en el campo de la sicología y llevan a hacer sus pequeñas incursiones sicológicas en el campo de la economía. Estos hombres, en nombre de la verdad sicológica se oponen a proposiciones económicas bien fundadas

o hacen descripciones distorsionadas de hechos sicológicos que constituyen la base de algún fenómeno económico relacionado. En esta categoría, por ejemplo, tiene que situarse el intento de algún economista de negar por completo la teoría subjetiva del valor, en base a lo siguiente: El valor, nos dice, es algo matemáticamente determinable y aquello que tiene sus fundamentos en algo que es matemáticamente determinable tiene que ser algo que se puede medir. Ahora bien, los deseos, emociones subjetivas y cosas así *no* pueden tener, nos dirá, un fundamento de esa naturaleza porque esas emociones y deseos no son medibles y en base a esta tesis sicológica lanza un ataque, en toda regla, contra la economía. Exactamente igual como la insostenible posición de un Jevons o un Sax al describir la posición de los factores sicológicos siempre que las «necesidades futuras» entran en la escena o la del empirista Lujo Brentano, sobre una base algo más firme, con una serie de afirmaciones sin demasiado sentido con las que hace su intrusión en estas mismas cuestiones.

Todas estas afirmaciones y pronunciamientos seudosicológicos son cuerpos extraños en el sistema de teoría económica. ¿Pero puesto que quiera o no quiera, el economista se enfrenta a su presencia real, cuál debe ser su actitud hacia ellos? ¿Debe ignorarlos sobre la base de que, como economista, no es competente para entrar en estos temas sicológicos? Probablemente esto sería interpretado, por la mayoría de lectores, como una confesión de incapacidad para refutar las proposiciones y los argumentos basados en ellos. O como mínimo dejaría la puerta abierta para que los lectores se pudieran ver abocados a una incorrecta apreciación de las cosas. ¿Debe, de otra forma, el economista esperar hasta que el «sicólogo puro» pruebe la falsedad de las proposiciones que surgen en el campo de la economía, pero corresponden al terreno de la sicología? Puesto que en este campo fronterizo entre la economía y la sicología se puede decir que los sicólogos puros han investigado muy poco, la espera sería, en verdad, larga. Ciertamente demasiado retraso para el economista, el tolerar que barran su propia casa y arrojen fuera de ella fallos y errores. Podía suceder además que la pura sicología no tuviera interés alguno en esta clase de sutilezas económicas de sus propios problemas generales. Y también es posible que, en ausencia de un incentivo especial para investigarlos, la sicología pura no haya adquirido el suficiente conocimiento acerca de los detalles que se refieren a los hechos especiales y determinantes, necesarios para enjuiciar estas cuestiones.

¿Qué puede hacer entonces el economista? Pienso que tranquilamente, pero con todo cuidado, debería traspasar la línea fronteriza. No se trata de intentar resolver de manera superficial los misterios más profundos y últimos de la psique humana. Simplemente debería reunir y combinar todos aquellos hechos que, aún dentro del terreno vecino de la sicología, se encuentran más próximos a su propia línea fronteriza. Hechos para cuya valoración y por lo regular tendrá el economista un conocimiento más exacto y que cubra más detalles característicos que los que puede tener el sicólogo puro. En la mayoría de los casos no será necesario, para el

economista, penetrar profundamente en las regiones más recónditas de la pura sicología, debido al hecho de que, por fortuna, las dudas y diferencias que son relevantes para el economista realmente no se encuentra muy por debajo de la superficie. En la mayoría de los casos se trata de cuestiones que pueden ser allanadas y corregidas mediante una simple inspección de hechos relativamente superficiales, accesibles a los legos en la materia. Nuestros problemas económicos exigen sondar solamente las regiones menos profundas de las aguas sicológicas. La mayoría de las veces tratamos solo con hechos que, como Wiser dijo en una ocasión, están presentes «en la conciencia económica general con su tesoro de universal experiencia». Por lo tanto, están a nuestra disposición sin necesidad de adoptar métodos científicos especiales para reunirlos<sup>[18]</sup>. Y si solo éstos son, con corrección y confianza, observados como tales, resulta indiferente para el economista hasta qué punto los sicológos hayan podido profundizar en su análisis, cómo puedan diferir las opiniones de esos especialistas sobre los mismos y hasta qué punto puedan equivocarse. Las aberraciones de la sicología en terrenos profundos y las correcciones de éstas que puedan acaecer no ejercen influencia alguna en los confines dentro de los que se mueve nuestra ciencia, y las divagaciones en estos estratos superficiales que puedan ser un factor de distorsión, dentro de los límites de *nuestra* actividad explicativa, son algo que nosotros estamos capacitados y autorizados a corregir. Para ello tenemos que apoyamos en el conocimiento científico de los hechos de esa línea fronteriza con los que probablemente estemos muchas veces más familiarizados que los propios sicológos puros.

Este es el sentido con el que yo mismo me he permitido traspasar con todo cuidado la frontera en este libro y en mis *Further Essays on Capital and Interest*<sup>[19]</sup>. El cuidado que he puesto en ello ha consistido fundamentalmente en, con gran esfuerzo, no ir muy lejos en la determinación de los hechos y detenerme en aquel punto donde la investigación dejaba de ser relevante para la teoría económica, el punto a partir del cual lo que prevalecían eran puras consideraciones sicológicas. Incluso podría suceder que este modesto «trabajo de un lego», en la recolección de esa masa de datos materiales, estimulase la investigación por razones puramente sicológicas. Al menos así ha sido, con frecuencia, el caso de las relaciones pasadas entre la teoría económica y la teoría sicológica del valor<sup>[20]</sup>. Si así fuera el caso, no podría considerar que mi actividad fuera desventajosa para la causa de la sicología.

## II LA GRADACIÓN DEL VALOR Y DE LA EMOCIÓN

Establecimos antes la proposición de que la naturaleza esencial del valor radica en la importancia que los bienes tienen para nuestro bienestar e indicamos además que,

como norma, la magnitud del valor se mide por la diferencia de bienestar, la diferencia de satisfacción o insatisfacción que ocasiona la posesión o no posesión de un bien. Por consiguiente y de acuerdo con nuestra teoría, lo que obtenemos como resultado final del análisis es la magnitud de los sentimientos o emociones.

Pero la objeción que escuchamos es que uno no puede calcular la magnitud de la emoción sentida. Se trata de una magnitud que no es medible, dice un oponente<sup>[21]</sup>. No se puede medir dice otro porque: «Es imposible para mí decir que un objeto es  $1\frac{1}{4}$  veces más bonito, o  $1\frac{1}{6}$  veces más delicado o elegante que otro, esta persona es  $11/5$  veces más adorable o culta que otra. Por idéntica razón me resulta imposible decir que ese cuadro de mi padre o este libro que me dedicó un amigo vale para mí  $1\frac{1}{4}$  o  $1\frac{1}{5}$  veces más que un cuadro de mi hermano o cualquier otro regalo de un amigo... etc. La totalidad de las emociones, deseos, intereses, etc. que están en cuestión en un caso, comparadas con las implicadas en otro, sencillamente no son divisibles en unidades y por consiguiente no pueden medirse»<sup>[22]</sup>.

Las conclusiones que nuestros oponentes extraen de estas premisas varían pero en todos los casos nos son hostiles. Alguno de nuestros oponentes admiten que el valor (es decir, el valor subjetivo) se basa en cosas incommensurables tales como «intereses, deseos, necesidades, propósitos, objetivos, etc.» y por esta razón el valor en sí mismo no es medible<sup>[23]</sup>. Otros aceptan, como un hecho, que el valor se puede medir y que realmente es matemáticamente determinable pero, por esta misma razón, consideran imposible que la base para medir su magnitud pueda ser las necesidades humanas, las emociones y cosas parecidas que no son medibles. Un valor que pueda ser expresado matemáticamente tiene que estar fundado en algo que, a su vez, pueda ser expresado matemáticamente como, tal vez, el coste de producción o del trabajo empleado<sup>[24]</sup>. Otras muchas objeciones parecidas se han formulado y siempre su objetivo específico ha sido negar la teoría de la utilidad marginal como vehículo apropiado para explicar el fenómeno económico del valor<sup>[25]</sup>.

Si estas opiniones fueran llevadas hasta sus últimas consecuencias lógicas probablemente darían como resultado algo que sus autores no pudieron nunca imaginar, porque si nuestras necesidades realmente no se pueden medir, cualquier clase de actividad económica llegaría a convertirse en una imposibilidad total. Por lo general se reconoce que el principio que domina toda actividad económica es la consecución del mayor beneficio posible con el mínimo esfuerzo necesario y entonces cabría preguntarse: ¿Cómo vamos a poder hacer esto si no somos capaces de decir cuando un beneficio es mayor o menor que otro, ni cuando el esfuerzo necesario para conseguirlo es mayor o menor? ¿Cómo podemos enjuiciar estas cuestiones si no somos capaces de comparar nuestras necesidades, deseos, esfuerzos de alguna manera, reduciéndolos todos a un común denominador y formando un juicio acerca de su intensidad relativa o absoluta? De hecho, en la realidad, nosotros podemos ponderar y estimar nuestros sentimientos más personales y deseos, todos los días de

la semana y todas las horas del día. Incluso aunque cada clase de satisfacción de una necesidad nos proporcione un placer distinto esto no nos impide hacer un juicio comparativo del *grado* de este placer. Es verdad que el placer que nos proporciona un baño de agua caliente y el de escuchar una sinfonía están tan alejados el uno del otro como los polos y los dos son muy distintos del placer experimentado al saciar nuestro apetito, pero uno sabe perfectamente cual de los tres es el mayor en un momento dado. De igual forma, el dolor ocasionado por el pinchazo de un alfiler es completamente diferente al dolor de muelas y esto no nos impide decir que el dolor de muelas es superior al del pinchazo de un alfiler. Si nuestras sensaciones de placer y dolor fueran realmente indeterminables, estaríamos siempre perplejos. Puesto que incluso el hombre más rico no tiene medios para satisfacer todos sus deseos, no tendríamos base alguna para determinar cuales se prefieren a otros. Podía suceder entonces que un día, no se trata de ninguna broma, muriéramos de sed teniendo toda el agua del mundo, simplemente porque enfrentados a la necesidad de elegir entre utilizar el agua para calmar nuestra sed o regar nuestros campos nos inclináramos, desafortunadamente, por esta última alternativa. El hecho de que calculamos *económicamente* es la mejor prueba de que nuestras sensaciones de placer y dolor no se puede decir que sean, en sí mismas, imposibles de determinar. El único punto que se puede discutir es la clase de determinación que cabe lograr.

Se nos debería permitir esperar la unanimidad en cuanto a la cuestión de la habilidad del hombre para decidir si una sensación de placer es más fuerte o más débil que otra e incluso sería razonable suponer que también puede no haber duda respecto a que sea capaz de decidir si una sensación de placer es considerablemente más fuerte o solo un poco más fuerte que otra. ¿Es posible, para nosotros, determinar la diferencia exacta y expresarla en términos numéricos? ¿Podemos decir, por ejemplo, que el placer de A es, pongamos por caso, tres veces superior al de B?

Creo que podemos realmente hacer esto o algo muy parecido. O para expresarlo de manera más cuidadosa podemos al menos *emprender* la tarea de formar juicios, numéricamente determinados, acerca de las magnitudes de los placeres. Y, de hecho, nos vemos *obligados* a hacerlo así por necesidad práctica, como la única forma que tenemos, cuando no existen números, de tener alguna base para tomar decisiones racionales. En la vida diaria encontramos innumerables ocasiones en las que tenemos que elegir entre distintas satisfacciones, porque la limitación de nuestros medios nos impide satisfacerlas todas al mismo tiempo. Es más, en numerosas ocasiones nuestra alternativa consistiría en elegir entre un placer más grande de una parte o una multiplicidad de placeres más pequeños de una única clase. Nadie dudará que se encuentra completamente dentro de nuestras capacidades el poder tomar una decisión racional en casos como este. Pero es igualmente indudable que para tomar esta clase de decisiones no es suficiente ser capaz de poder apreciar simplemente que un placer de una clase es mayor o considerablemente mayor al de otra. No, la decisión tiene que estar basada estrictamente en cuantos placeres más pequeños equivaldrán al

placer mayor de la primera clase. Y si suponemos que dentro del grupo de los placeres más pequeños, cada uno de ellos es igual a los demás, entonces realmente tomamos la decisión de cuantas veces mayor es un placer al otro<sup>[26]</sup>.

Imaginemos un ejemplo muy sencillo. Un muchacho tiene una moneda de diez centavos y quiere comprar fruta. Con ella puede comprar una manzana o seis ciruelas. Naturalmente hará una comparación mental sobre el placer gustativo que se puede conseguir de cada clase de fruta. Pero para tomar una decisión no será suficiente saber que las manzanas le gustan más que las ciruelas. Tiene que formarse una idea numérica de si el disfrute de una manzana en comparación con el de una ciruela (suponiendo igual disfrute de cada una de las seis ciruelas)<sup>[27]</sup> se encuentra en una proporción mayor o menor que la de seis a uno. O podemos modificar el ejemplo para destacar aún más el punto en cuestión. Imaginemos dos muchachos, uno de los cuales tiene una manzana y otro algunas ciruelas. Este último desea adquirir una manzana y el otro algunas ciruelas. El último desea adquirir una manzana y a cambio de ello ofrece al primero de los muchachos alguna de sus ciruelas pero éste, a la vista del placer que deriva de las ciruelas, rehúsa aceptar cuatro, cinco y seis ciruelas. Cuando escucha que le ofrecen siete empieza a dudar y finalmente le entrega la manzana a cambio de ocho ciruelas. ¿Cómo considerar esta transacción si no es posible hacer un juicio numérico claro de que el placer de comerse una manzana es siete veces mayor y ocho veces menor que el de comerse una ciruela?<sup>[28]</sup> Lo que estos muchachos hacen, en el ejemplo de las manzanas y las ciruelas, lo hacemos todos nosotros en asuntos más serios. Ciertamente a todos nos han ofrecido algo en venta que hemos encontrado demasiado caro y entonces una vez que nos han reducido el precio, pongamos por ejemplo de 30 a 25 dólares, lo hemos comprado. Una transacción como esta no es otra cosa que un juicio en virtud del cual consideramos que la satisfacción a obtener del bien en cuestión es mayor de 25 y menor que 30 veces la obtenida gastando un dólar de otra forma<sup>[29]</sup>.

Cualquier aficionado a hacer observaciones sicológicas encontrará fácil multiplicar ejemplos de esta clase extraídos de su experiencia personal. Por supuesto la mayoría de las acciones económicas que se llevan a cabo lo son por pura costumbre o de un modo mecánico. Pero en muchas ocasiones, en las que no seguimos la ruta bien trillada de la costumbre diaria, razonamos económicamente de forma deliberada y en esas situaciones el cálculo y la determinación de los grados de satisfacción y esfuerzo no son cosa extraña en absoluto. Incluso se podía sostener que en las decisiones de esta clase frecuentemente hacemos uso de lo que cabe llamar una especie de unidad de medida. Esta unidad es el grado de satisfacción que nos puede procurar una unidad de dinero, un cuarto, un dólar, un billete de diez, cien dólares, etc. Yo pienso que cada uno de nosotros tiene en su mente una idea definida del grado de satisfacción que pueden procurarle ciertas sumas de dinero y que en caso de duda utiliza para determinar si una determinada satisfacción merece la pena el dinero que cuesta. Naturalmente el grado de satisfacción que se atribuye a la unidad de dinero

varía para cada persona y es más pequeño, por ejemplo, para el rico que para el pobre. También, la clase de satisfacciones que sirven de medida serán muy diferentes según las personas, una persona de cultura refinada empleará unas medidas muy diferentes a las de una persona de cultura escasa<sup>[30]</sup>. Pero cualquiera que sea la situación que se presente, con respecto al empleo de los grados de emoción como unidad virtual de medida, hay una proposición que creo probada, en todo caso, de acuerdo con la exposición anterior y es que no nos conformamos con enjuiciar si un sensación de placer es mayor que otra sino que también tratamos de determinar esa diferencia<sup>[31]</sup>.

Estoy perfectamente dispuesto a hacer numerosas y, de hecho, amplias concesiones. Concedo sin más que las determinaciones de magnitud descritas pueden no merecer el nombre de «medida» (al menos no en sentido estricto) y que la palabra «estimación» se ajusta mejor al caso. Evidentemente resulta imposible, en nuestro campo de actividad, proporcionar una medida mecánica y exacta como pueda hacer la cadena de un agrimensor, pero me parece que no estamos peor que alguien que ha olvidado su cadena de medir en casa y que a pesar de ello se complace en enjuiciar la altura de las personas que se encuentra por la calle, o la de los edificios o árboles que ve. Incluso sin utilizar una cinta —en otras palabras, sin medir— puedo enjuiciar si, en términos absolutos, una casa es alta o baja, si en términos relativos es más alta o más baja que otra y en realidad puedo saber aproximadamente si es dos o tres veces más alta. Y resulta posible para mí acudir a mi memoria y determinar, de una forma aproximada, si el placer proporcionado por la satisfacción de una necesidad dada es, en términos absolutos, grande o pequeño, o si, en términos relativos, es mayor o menor que los placeres derivados de otra satisfacción. Y por último, aunque desde luego con menos precisión, puedo incluso determinar cuántas veces más o menos.

Y además estoy dispuesto a admitir que las estimaciones de esta naturaleza no son en modo alguno infalibles y a menudo pueden dar lugar a errores graves porque nosotros nunca experimentamos de manera simultánea las sensaciones de placer que comparamos sino que basamos nuestra comparación solo en imágenes extraídas de nuestra memoria o de nuestra imaginación y con mucha frecuencia de forma totalmente engañosa. Cada uno de nosotros tenemos experiencias que prueban que un placer, que en un momento nos parece altamente tentador, resulta exagerado, a costa de privarnos de adquirir una utilidad permanente para el futuro. Pero no puedo resaltar con demasiada fuerza que la corrección de nuestra teoría no esté afectada en absoluto por la cuestión de si nuestras estimaciones son o no correctas. Todo lo que importa es si, de hecho, se hacen.

El tema es como sigue: Nosotros sostengamos que la magnitud del valor de un bien deriva de la magnitud de la ganancia de bienestar que procura. Se nos objeta que las ganancias de bienestar no se pueden medir porque las sensaciones son «no medibles» y no se pueden calcular. Contestamos probando que, sea o no sea así, *el hecho real* es que se calculan y hemos probado la realidad del supuesto en el que nos basamos para

empezar. El hecho de que estos cálculos que se llevan a cabo, realmente puedan ser erróneos o poco exactos no nos permite deducir el carácter erróneo o poco exacto de nuestra explicación teórica de las estimaciones del valor que solo afecta a las *estimaciones mismas*. El argumento es simple. Una estimación correcta de una ganancia de bienestar conduce a una estimación correcta de valor, un cálculo inexacto a una estimación inexacta, uno equivocado a una estimación equivocada y todo esto sucede en la vida real con frecuencia incalculable. Pero el cálculo erróneo sirve igual de bien para explicar correctamente la estimación errónea del valor como el cálculo correcto sirve para la correcta explicación de la estimación correcta del valor<sup>[32]</sup>.

Si hacemos un balance poniendo de un lado nuestras afirmaciones y de otro las concesiones que hacemos, creo que podemos formular el siguiente saldo neto de proposiciones inamovibles:

1. Nuestras necesidades, deseos y sensaciones son realmente mensurables y el punto común que sirve como base de comparación es la intensidad del placer o sufrimiento que sentimos<sup>[33]</sup>.
2. Tenemos capacidad para estimar, en términos absolutos y relativos, el grado de placer y sufrimiento que los bienes nos procuran o de la aversión que nos producen en uno y otro caso, y ejercemos realmente esa capacidad, con independencia de los errores que tienen lugar en las estimaciones mismas.
3. Precisamente estas determinaciones de la magnitud del placer o el sufrimiento constituyen la base de nuestra conducta con respecto a los bienes y esto se aplica no solo a los juicios mentales que hacemos, referentes a la magnitud de la importancia que tienen para nuestro bienestar o, en otras palabras, a nuestra estimación de valor, sino que también se aplica a nuestras actividades económicas.
4. Por consiguiente, la ciencia económica no puede, de ningún modo, dejar de considerar las necesidades y sensaciones subjetivas... etc. y las valoraciones subjetivas basadas en ellas. Todo lo contrario, la ciencia económica tiene que buscar en esos fenómenos los auténticos fundamentos que explican lo económico. *Una ciencia económica que fracase a la hora de desarrollar una teoría subjetiva del valor está construyendo su casa sobre la arena.*

### III

## LAS EXIGENCIAS INTELECTUALES DEL PROCESO DE VALORACIÓN<sup>[34]</sup>

La objeción que puede suscitar la teoría subjetiva del valor presentada aquí considera

que las personas no llevan a cabo las complicadas deliberaciones y cálculos que la teoría supone. El cálculo de la utilidad marginal —dirían nuestros oponentes— nos exige en cada caso hacer acopio en nuestras mentes de todas las necesidades concretas que un bien puede satisfacer, de todos los bienes que están a nuestra disposición y, por último, nos obliga a precisar el último grado de la escala hasta el que se extiende la satisfacción. Pero —continuaría la acusación— supone una enorme cantidad de trabajo a desarrollar por la imaginación y alcanzaría proporciones astronómicas de bienes de orden superior muy remotos a considerar, puesto que todo ello afectaría no solo a los bienes mismos que van a ser valorados sino a todos los productos intermedios. Y la objeción continuaría afirmando que en la realidad nuestras valoraciones no tiene lugar mediante un proceso tan laborioso y que consume tanto tiempo.

Esto es totalmente correcto. Nuestra valoración no es un proceso tan laborioso ¿Por qué?

La primera razón es que por medio de una práctica incansable hemos llegado a convertirnos en unos sorprendentes expertos en la materia. Cuando aprendemos a leer tenemos que estudiar letra por letra y palabra por palabra, para luego combinarlas. Un principiante al piano cuando pulsa una cuerda tiene que tener *in mente* las notas individuales que la componen y prestar atención a cada uno de los intervalos entre ella. De la misma forma, el principiante en la toma de decisiones económicas tendrá necesidad de reunir todas las piezas que componen la situación sobre la que va a realizar su valoración, como en una especie de mosaico mental de piezas imaginarias. A medida que gana en experiencia, con una rápida ojeada ve todo el conjunto. En el aspecto económico se da una circunstancia adicional que nos coloca en una situación mucho más favorable que la del virtuoso del piano. Está claro que para llegar a enjuiciar el valor no necesitamos la precisión del virtuoso. Mientras nuestros errores de valoración no sean excesivos, podemos golpear las teclas con un tolerable número de notas mal sonantes, de manera que para los objetivos de la vida económica nuestro actuar resulta suficiente. De hecho, el principio subyacente en toda actividad económica no solo no exigemeticulosidad, a la hora de asignar valores, sino que lo prohíbe. Sin duda, cuanto más exacta sea la valoración más garantía de éxito en la actividad, pero esa mayor exactitud sólo puede lograrse al precio de un sacrificio de tiempo y de energía, un sacrificio que es inevitable si hemos de considerar con cuidado todas las circunstancias. Hasta cierto punto las ventajas que tiene una consideración más detallada de todas las circunstancias para nuestras vidas tenemos que sopesarlas con el sacrificio que comporta el esfuerzo intelectual y habrá un punto en el que dicho esfuerzo compense económicamente y más allá será lo contrario. Si alguien insistiera en deliberar, con absoluta escrupulosidad, todos y cada uno de los actos de nuestra vida diaria, si se tratara de valorar hasta el último detalle los bienes más insignificantes con los que tratamos, calculando ingresos o gastos, utilización o consumo, esta persona estaría tan ocupada con esta tarea de cálculo que no tendría

vida propia. La máxima a observar en la vida económica es la de «No más exactitud que la que compense». En cosas realmente importantes ser realmente exacto, en cosas moderadamente importantes, moderadamente exactos y en la multitud de cosas sin importancia de la vida diaria es suficiente la clase de valoración más tosca<sup>[35]</sup>.

Hay una segunda razón por la que, con mucha frecuencia, no resulta necesario hacer esfuerzos de virtuosismo a la hora de evaluar las situaciones económicas. Tenemos ayudas y auxiliares que nos hacen considerablemente más fácil la tarea de adscribir valores. Una de estas ayudas es la memoria. No es necesario, cada vez que tomamos una decisión económica respecto a un bien, construir todo el juicio sobre su valor desde los cimientos. En alguna ocasión anterior lo habremos hecho y lo que nos resta ahora es simplemente traerlo de nuevo al caso. Podemos, con toda seguridad, aplicarlo si nuestra situación no ha variado sustancialmente y la vida de la mayoría de la gente se puede describir como una repetición de juicios sobre el valor de las cosas que se hicieron en su momento y que cabe utilizar durante mucho tiempo. El ama de casa que acude todos los días al mercado no tiene que plantearse cada vez cuestiones acerca del valor de un kilo de carne, una docena de huevos o una barra de pan, sencillamente se sirve de su memoria donde están disponibles los juicios sobre el valor de las cosas que le conciernen<sup>[36]</sup>.

De hecho, ni siquiera es necesario que esas valoraciones acumuladas en nuestra memoria deriven de nuestra propia experiencia. Tenemos a nuestra disposición consejos y enseñanzas, juicios de otras personas que han actuado en situaciones económicas similares, viejos hábitos y costumbres que podemos seguir. El hijo del trabajador, antes que pueda adquirir un conocimiento de primera mano, formándose un juicio propio sobre la utilidad marginal de las distintas cosas, encuentra ya impresos en su recuerdo ciertos juicios. Un dólar, una gallina, una libra de carne de buey asada son cosas valorables, una moneda de cinco centavos, una rebanada de pan tienen menos valor y una casa tiene un valor muy superior. El muchacho que va a la escuela elemental puede utilizar las reglas de la multiplicación y de división sin haberlas inventado, el estudiante de historia aprende acerca de una serie de hechos históricos sin necesidad de haber llevado a cabo la investigación por sí mismo o descubrir el material original. De igual forma hacemos uso de las valoraciones que otros han llevado a cabo antes que nosotros y para nosotros.

Por último, hay otro factor que facilita nuestra tarea y que es la organización de nuestra vida económica sobre la base de la división del trabajo y el intercambio. Este factor nos sirve de manera especial en aquellos ejemplos en los que, de otra manera, la tarea de adscribir un valor sería de mucha dificultad. Me refiero a los casos que implican la atribución de valor a los bienes de orden más remoto y superior. Supongamos las largas series de bienes intermedios que se encuentran entre el bien a valorar y la utilidad marginal aplicable. O supongamos cada una de las numerosas fases de producción en las que la adición de bienes complementarios complica extraordinariamente la valoración del bien en cuestión. Qué difícil es entonces retener

una visión completa de todas las relaciones implicadas y decir con casi total certeza «De todo esto y de nada más depende la utilidad marginal de nuestro bien». Pero no necesitamos tomar esa difícil decisión porque la división del trabajo ha elevado casi todas las fases del proceso de producción a la categoría de sector independiente de la producción y por ello, cualquiera que posea un bien nunca tendrá que atravesar él mismo por todas las metamorfosis que experimenta hasta llegar a su estado final, bajo la forma de bien de consumo. En lugar de esto se limita a vender su producto al empresario de la fase siguiente y por esta razón, cuando estima el valor subjetivo del bien que posee, no necesita interesarse por el funcionamiento de las últimas fases que quedan fuera de su esfera de intereses. Su único problema es ¿Cuántos bienes del próximo orden más bajo puedo producir y cuanto valor —al valor de cambio me refiero— tendrán? Se trata de cuestiones sencillas que toda persona interesada en ellas puede contestar con facilidad pues caen dentro de su propia esfera de actuación<sup>[37]</sup>.

Y de esta manera la tarea que la gente tiene que llevar a cabo para estimar el valor de las cosas no es tan asombrosa como, a primera vista, cabe deducir de una descripción abstracta de los fundamentos del proceso de valoración e incluso si la tarea fuera considerablemente mayor de lo que realmente es, todavía podíamos confiar en encomendársela a «Juan Pérez y Ricardo Fernández». Siempre que se trata de una cuestión de ventaja personal, siempre que cualquier descuido nos ponga en trance de experimentar una pérdida o un daño, la gente ordinaria se hace racional y rigurosa y la gente común ha dado pruebas de su racionalidad, en materia económica, reconociendo la naturaleza esencial del valor mucho antes de que los científicos lo hicieran.

La ciencia confundió la utilidad con el valor y dijo que bienes como el aire y el agua eran cosas que tenían un gran valor de uso. El hombre de la calle demostró tener más sentido y, a pesar de la ciencia, trató al aire y al agua como se merecían, como cosas que no tienen valor. Y durante siglos y mucho antes de que la ciencia formulara la teoría de la utilidad marginal, el hombre de la calle estaba acostumbrado a buscar y abandonar cosas, no de acuerdo con la más elevada utilidad que por su naturaleza eran capaces de procurar sino de acuerdo con el aumento o disminución de la utilidad que en concreto depende de cada bien. En otras palabras, *el hombre practicó la teoría de la utilidad marginal mucho antes de que ésta fuera descubierta por los científicos de la economía*.

## ***PARTE B***

### ***EL PRECIO***

## CAPÍTULO I

# PROBLEMAS QUE PRESENTA UNA TEORÍA DEL PRECIO

Desde el principio, el problema real al que se enfrenta la teoría del precio se consideró que era el descubrimiento y formulación de las leyes que gobiernan las condiciones en las que los bienes se intercambian unos por otros, qué es lo que determina su «valor de cambio objetivo», qué es lo que determina, en suma, los precios a los que los bienes se intercambian<sup>[1]</sup>.

¿Podemos realmente hablar de *leyes* de los precios?

Hubo un tiempo en el que ésta hubiera sido una cuestión ociosa. En los albores de la teoría económica nadie dudó que hubiera un sistema de leyes aplicables a los precios de los bienes y ni que fuera misión de la teoría económica lograr entender este sistema de leyes y hacer saber este descubrimiento de las «leyes de los precios». Los frutos de esta incansable investigación nos fueron transmitidas como la «ley de la oferta y la demanda» y la «ley de los costes». Más adelante hubo un cambio. Surgieron dudas metodológicas que sacudieron no solo la confianza dominante en las leyes tradicionales del precio sino incluso en la creencia de que existía un sistema de leyes que gobernaban los precios. Este escepticismo fue gradualmente pasando, gota a gota, desde los escritos específicos sobre metodología hasta terminar alcanzando el núcleo central de la teoría económica, dejando allí sus inerradicables marcas. Como se puede comprender con facilidad, estas señales donde se perciben con más claridad es el los escritos de los economistas alemanes cuyo entusiasmo por las cuestiones metodológicas fueron muy anteriores y excedieron también a las de todo el resto de los economistas<sup>[2]</sup>. Aunque la ola de escepticismo metodológico, si no estoy equivocado, está decayendo, no deberíamos olvidar por completo la cuestión que suscitó y por consiguiente, sin entrar en la cuestión metodológica general, quiero dejar bien claro mi posición personal respecto a que es lo que debe hacer y omitir una teoría del precio<sup>[3]</sup>. El uso de una analogía hará más fácil mi tarea.

Si arrojamos una piedra en medio de la tranquila superficie de un lago veremos como toda una serie de olas concéntricas se difunden con perfecta claridad en todas las direcciones. Pero si estamos en alta mar el viento soplará a ráfagas que tal vez sean aproximadamente uniformes en velocidad y duración, pero nunca completamente y esto da lugar a un movimiento de las olas que, observado a gran escala, en su conjunto, revelan una pauta regular inequívoca pero que, examinada al detalle, muestra una multitud de desviaciones menores e irregularidades. Y si de repente se produce un cambio de viento o si el mar empieza a verse agitado por una serie de olas que rompen unas con otras, creando una especie de confusión salvaje,

aquellos parecerá un mundo donde la única ley es que no existe ninguna.

Si buscamos la razón de esa diferencia, la encontramos con facilidad. En el primer caso solo hay un factor responsable del movimiento y a causa de que solo está operando un factor es por lo que podríamos alcanzar un resultado completamente acorde con leyes especiales que no se ven perturbadas por factores de distorsión. En el segundo caso están operando dos impulsos diferentes, pero uno de ellos es más poderoso y, como consecuencia, está en condiciones de producir un resultado que se aproxima bastante al que cabe deducir de este impulso dominante. Y, por último, en el tercer caso se dan cita una serie de causas tan antagónicas que destruyen toda apariencia de regularidad en el resultado.

Me parece que condiciones análogas completamente producirán resultados idénticos en el campo del fenómeno de los precios.

Nuestra conducta económica, en general, es el resultado de la influencia que ejercen toda una serie de factores causales y nuestras acciones respecto al intercambio no son una excepción. Dependiendo de si uno persigue o no cosas específicas precisas, el número de motivos que operan en la realización de los intercambios pueden ser dos, una docena o cientos, los dos serán el egoísmo y el altruismo, los demás incluirán motivos como, por ejemplo, la búsqueda de una ventaja económica directa, la de ventajas indirectas por medio de la atracción de una clientela o la eliminación de competidores, la inclinación a no buscarse enemigos personales, oponentes políticos o nacionales de países hostiles, el antisemitismo, la vanidad, irritación, tenacidad, venganza; el deseo de otorgar a otro una ventaja económica por generosidad o a causa de los lazos personales que nos unen, el deseo de castigar a alguien, darle una lección, etc. Cualquier intento de explicar la conducta humana en materia de establecimiento de precios, explicando los motivos que empujan a los hombres a actuar puede, tal vez, llevarnos a realizar una clasificación, en grandes grupos, muy instructiva de los numerosos motivos relacionados, pero esto inevitablemente tiene que acarrear una amplia especialización de esos motivos, porque la inserción de ligeros elementos adicionales significa, a menudo, una completa inversión de la conducta. La búsqueda de ventaja económica propia, por ejemplo, producirá un resultado radicalmente distinto si esa ventaja es un objetivo directo o indirecto, por ejemplo ofreciendo un precio más bajo que el de un competidor difícil. El interés del vendedor le llevará a establecer un precio alto en el primer caso y bajo en el último. Cuando el motivo básico es la «vanidad» los resultados serán diametralmente opuestos según que esa «vanidad» se manifieste en ser visto como un perfecto caballero, un personaje importante, o un hombre de negocios particularmente bueno o un comprador inteligente.

Cada motivo tiende a dirigir la conducta en una situación dada dentro de ciertos canales. Si en las transacciones nos moviera siempre un único motivo, por ejemplo, el de obtener la máxima ventaja directa en el intercambio, entonces las cosas funcionarían sin trabas de una manera peculiar desarrollada por este motivo y el

precio se establecería por influencia exclusiva de ese motivo, de tal manera que todo presentaría una apariencia de regularidad y adherencia a leyes como las que gobiernan las hondas regulares que se presentan en la superficie del lago cuando arrojamos la piedra. Y así es como la teoría económica llegó a formular la hipótesis de la ventaja propia en el intercambio como único motivo de éste y, a partir de aquí, construyó *la ley de la oferta y la demanda* que predice el precio que se alcanzará bajo cualquier relación dada entre la oferta y la demanda con la precisión de una fórmula matemática.

Pero la situación es, en realidad, otra. Con mucha frecuencia, en realidad de manera usual, actuamos bajo la influencia simultánea de varios o incluso numerosos motivos que se entrecruzan y el resultado varía mucho de acuerdo con el número, las clases e incluso la mutua intensidad de las fuerzas motivadoras combinadas. Naturalmente, sus efectos se entrecruzan y como resultado la apariencia que puede presentar nuestra conducta de ajustarse a una ley se ve materialmente muy distorsionada. El hecho de que los economistas hayan podido formular una «ley de la oferta y la demanda» demuestra que esa distorsión nunca es completamente destructiva. Solo en una porción de casos las determinaciones de precios tienen lugar exactamente de acuerdo con lo que predice la ley. En otros casos lo máximo que cabe decir es que se da una tendencia a seguir la ley, dejando alguna clase de margen para desviaciones de mayor o menor importancia por último, nos encontramos, por ejemplo, con actos de generosidad disfrazados de compraventas, donde la determinación del precio tiene lugar en flagrante contravención de las «leyes del precio».

Así es como está constituido el material con el que tienen que vérselas los teóricos del precio. Esta constitución nos obliga a plantear dos cuestiones que tienen que ser contestadas desde el principio. La primera es la de si aquellos casos que se adaptan a la ley, de manera aproximada o de ninguna manera, son actos que no obedecen a norma o ley alguna. Y la segunda es cómo puede la teoría económica cumplir el deber de explicarlos.

Encontraremos una pista para contestar estas dos cuestiones si consultamos nuestra analogía. El lego en la materia se inclinaría siempre por decir que la mezcla de olas espumantes que se baten unas con otras no obedecen a «regla o regularidad» alguna. Pero el físico sonreiría ante la idea de que el movimiento pudiera ser aquí el resultado de algo distinto a la más estricta aplicación de las leyes de la cinética. Nos diría, al contrario, que el movimiento extremadamente complejo de las olas es el resultado estrictamente necesario y normal de factores cinéticos que ponen de manifiesto un elevado grado de complejidad. Nos dirá que cuando una ola choca, contra esta o aquella clase de acantilado y se ve atravesada por el rebote o el impacto lateral de otras olas, con este o aquel ángulo, entonces, de acuerdo con las leyes que gobiernan el movimiento de las olas, no cabría otro resultado que el que a los ojos del profano aparece como un movimiento que no obedece a ley alguna. Y si

considerásemos el caso brevemente llegaríamos a la misma conclusión con respecto al fenómeno de la determinación del precio, en apariencia debido al azar.

Si la «regularidad» de la conducta humana consiste en el hecho de que las *mismas* situaciones y los *mismos* motivos dan como resultado las *mismas* acciones, entonces es completamente natural que motivos *diferentes* tiene que dar como resultado acciones *distintas*. Si sabemos que en una compraventa el comprador persigue además favorecer de una manera velada al vendedor entonces no nos sorprenderemos ni consideraremos una anormalidad el que el precio establecido exceda al normal del mercado. Esto no es más sorprendente que el hecho de que una ola que rompe contra la playa lo hace de manera diferente a la que rompe en alta mar, lo mismo que la pluma que cae en el vacío lo hace de manera distinta a la que cae en la atmósfera, o como una carga doble de pólvora imprime al proyectil una velocidad distinta que una carga normal. En el mundo de la conducta humana, como en el de la física, cuando las fuerzas causales varían, los resultados son distintos y esto en una consecuencia normal no una anormalidad.

¿Pero cómo actúa la teoría económica frente a estos casos que, en apariencia, no obedecen a ley alguna pero que, en realidad, lo que son es casos complicados?

Tracemos las pautas de nuestro procedimiento una vez y más y por última vez siguiendo el ejemplo de los físicos. Lo primero es formular la *ley básica del fenómeno*, es decir la del movimiento de las olas, suponiendo un único factor cinético causal. Una vezclarificado este punto, el procedimiento consiste en investigar el efecto producido cuando se introducen otros factores causales añadidos al de la situación primera y más simple. Se estudia la interposición de un obstáculo —por ejemplo una pared sólida— en el curso de la ola y luego se subdivide el problema estudiando los efectos del choque según los distintos ángulos de incidencia. Más adelante se pueden analizar nuevas leyes de «interferencia del fenómeno» cuando se produce la colisión de distintas olas. Y aquí, de nuevo, cabe hacer un análisis segregando varios tipos principales que pueden acaecer, tales como el caso en que las olas sigan un curso paralelo frente a cursos transversales recíprocos; en el primer caso romperán dentro del curso paralelo en la misma dirección y en el segundo en direcciones opuestas, modificaciones adicionales pueden surgir cuando interfieren olas de la misma longitud o de longitud desigual. Naturalmente la investigación del físico no proporciona un análisis separado de cada una de todas las posibles causas de interferencia sino que seleccionará los tipos característicos en forma tal y con tal clase de variedad como le parezca suficiente para explicar el problema general o específico planteado. Y así, por ejemplo, formulará una ley para el impacto de la ola contra una pared de una solidez regular sin intentar abarcar todos los posibles casos de irregularidades tales como arcos redondos, múltiples intersticios o grietas en la superficie. Sin embargo, alguna circunstancia especial puede hacer que aparezcan conformaciones especiales que tengan importancia práctica. Tal podía ser el caso de la construcción de un rompeolas que presenta unas características especiales y en este

caso el físico procedería inmediatamente a establecer la relación existente entre ese caso y los tipos de obstáculos y resistencias cubiertos por su investigación general.

Nuestro físico, entonces, ha aclarado la modificación resultante de alguno de los restantes factores causales típicos que producen una complicación en el fenómeno básico del movimiento ondulatorio. Ahora los efectos que resultan, cuando muchos o todos los distintos tipos de factores actúan a la vez unos sobre otros, dejarán de ser un misterio. El simplemente analiza lo que, a primera vista, aparece como un movimiento caótico de las olas y lo desmenuza en una multiplicidad de movimientos individuales que ahora nos resultan familiares, estableciendo un sistema de leyes bien conocidas. Pero este mismo físico considera absurdo y desesperanzador intentar desde el principio explicar el fenómeno de interferencia sin antes reducir a bases racionales, para él mismo y para los demás, las leyes que gobiernan el movimiento simple de la ola.

Pienso que los teóricos del precio tienen las mismas razones para seguir idéntico procedimiento y también tendrán que comenzar desarrollando la ley del *fenómeno básico y simple*. Si no consiguen, antes de todo, descubrir la base racional para la determinación del precio bajo la influencia de un único factor causal, entonces ciertamente trabajarán en vano para llegar a conocer fenómenos más complejos que son el resultado de la acción mutua y simultánea de numerosos motivos heterogéneos. ¿Pero qué entendemos aquí por *fenómeno básico*? Sobre bases sicológicas puras, cada uno de los cientos de motivos individuales que son capaces de ejercer influencia en las transacciones coordina con cada uno de los demás. Puesto que, como asunto de sicología pura, no hay razón para buscar el beneficio propio en lugar, por ejemplo, del ajeno, sería completamente imposible que entre la multiplicidad de motivos en competencia surgiera la que pudiera ser considerada «fuerza básica» impulsora que, en funcionamiento, daría lugar a lo que podíamos considerar el «fenómeno básico». Pero aunque por razones intrínsecas no cabe decidir este tema, consideraciones extrínsecas lo hacen de manera definitiva porque existe una enorme diferencia en la fuerza y alcance de los motivos individuales que impulsan las transacciones de intercambio. Uno de los motivos prima sobre todos los demás y también es el más natural, *la búsqueda de una ventaja directa en el intercambio*.

El intercambio es un proceso por el que uno intenta obtener algo para sí mismo. Tanto por la naturaleza de las cosas como por nuestra propia experiencia, salvo en transacciones es que de transacción sólo tiene el nombre, el deseo de conseguir una ventaja en el intercambio casi nunca está ausente y en la gran mayoría de los casos se lleva la parte del león, en lo que a la determinación de nuestras transacciones de intercambio se refiere. Esto justifica la elección metodológica de aquellos fenómenos de precio que tienen lugar bajo la influencia exclusiva de la búsqueda de una ganancia por medio del intercambio, como el «fenómeno básico». En consecuencia, podemos considerar las leyes que gobiernan este fenómeno como las leyes básicas y como simples modificaciones a esas leyes cuestiones tales como las que surgen de

considerar la influencia de otra clase de motivaciones. Al actuar de esta manera hacemos precisamente lo mismo que el físico cuando considera la caída de los cuerpos. Entonces considera la gravedad como su fuerza básica y por consiguiente analiza la caída de los cuerpos en el vacío para ir analizando luego las modificaciones que introduce la resistencia del aire, el agua o cualquier otra que se presenta.

De acuerdo con esto me parece útil dividir el problema de la teoría del precio en dos partes. La primera se ocuparía de desarrollar *la ley que regula el fenómeno básico en su forma más pura*. Es decir, partiendo del supuesto de que todas las personas que participan en el intercambio están actuando bajo el único motivo de la búsqueda de una ventaja a través del mismo, desarrollar una ley o un sistema de leyes que nos digan cómo se manifiesta el fenómeno del precio<sup>[4]</sup>.

La segunda parte del problema consistiría en ir incorporando en la ley básica las modificaciones resultantes de la incidencia de otros motivos o circunstancias de hecho. Este será el lugar para exponer la influencia de otros motivos, habida cuenta de lo que la situación exija y pueda ser conveniente, en unas ocasiones indicando meras tendencias o aproximaciones y en otras haciendo observaciones absolutamente exactas. Los típicos motivos a considerar aquí incluirían cosas tales como el hábito, costumbre, justicia, benevolencia, generosidad, pereza, orgullo, enemistades nacionales, influencias en la determinación del precio. Pero esta segunda parte es también el lugar apropiado para analizar el papel que juegan ciertas instituciones como los monopolios, coaliciones, carteles, boicoteos, impuestos sobre ventas, tribunales de arbitraje, sindicatos y otras muchas organizaciones que, en los tiempos modernos, vienen interponiendo medidas socializadoras y de control estatal de la economía como «muro de contención» para hacer frente a las olas de egoísmo en la determinación del precio.

La atención dedicada por los economistas a cada una de estas dos partes de la teoría del precio ha variado con las tendencias que dominaban en los métodos de investigación. Durante la fase en la que dominó la tendencia deductiva abstracta de la escuela inglesa, casi lo único que se trató fue la primera parte del problema del precio, dejando lo demás casi sin considerar. Más tarde, la escuela histórica alemana entró en escena y comenzó a hacer hincapié no solo en la incidencia de otro tipo de motivos sino en las peculiaridades individuales, nacionales y sociales. Durante esta fase hubo realmente una apasionada y loable recuperación de muchos temas obligados que habían sido dejados a un lado y que constituyen lo que aquí hemos llamado la segunda parte del problema. Pero, también y como consecuencia quizás de una reacción contraria, se puso demasiado el acento exclusivamente en estos temas, de la misma forma que antes se había hecho hincapié en los de la primera parte.

Mi intención ahora es ocuparme aquí exclusivamente de los problemas de la primera parte. Voy pues a desarrollar *la ley básica de determinación del precio* bajo la hipótesis de que la única motivación del intercambio es la búsqueda de una ventaja directa. Para impedir, desde el principio, cualquier malentendido quiero declarar, de

manera explícita, que no estamos pretendiendo ofrecer una explicación completa del fenómeno del precio. Reconozco explícitamente que lo que estoy ofreciendo requiere un tratamiento complementario de las cuestiones que he enunciado antes y que constituyen el contenido de la segunda parte del problema del precio. La justificación de mi decisión de limitar el tratamiento a la primera parte no es difícil. Ante todo, la investigación a desarrollar de la segunda parte sería enorme y me exigiría un trabajo adicional que no podría incorporarse a un libro de las dimensiones de éste. Pero además el método a emplear no se ajustaría a la naturaleza de este libro. Por añadidura, una buena parte de ese trabajo ya ha sido hecho o se está haciendo con energía y éxito por la escuela de investigación que da primacía al estudio de lo concreto y especial. Por otro lado, la teoría general del precio ha estado un tanto abandonada durante mucho tiempo y su necesario desarrollo ha sido vacilante. Y por último, no puedo negar que, aunque siento un gran respeto científico por el estudio de lo particular, sigo considerando de mayor importancia el estudio de lo general. Para mí es inconcebible, sin una teoría básica que aclare satisfactoriamente la ley fundamental de determinación del precio, avanzar en lo demás. Estoy, desde luego, preparado para hacer frente a la oposición, incluso ahora que la «propensión a teorizar» ha hecho indudables progresos en Alemania. Me parece que no es posible ni apropiado superar esta oposición mediante una prueba formal, a causa del carácter altamente subjetivo de este tema. Pero hay un punto sobre el que me gustaría llamar la atención de mis adversarios. Para mí existe un testimonio decisivo a favor de la importancia de la ley fundamental basada en la hipótesis de la ventaja individual. Me refiero a la circunstancia de que incluso aunque en la vida real, el motivo básico actúa sujeto a la interacción de cientos de otros motivos, como la benevolencia, la costumbre, un sinnúmero de disposiciones legales, etc., la estructura real del precio, a pesar de ello, no se aleja demasiado de la línea marcada si lo único que influyese fuera la ventaja subjetiva.

Concedo, con mucho gusto, que pequeñas diferencias de utilidad y rareza o en los costes de producción pueden quedar enterradas y privadas de su efectividad bajo el peso de aquellos otros factores, pero las diferencias principales continuarán ejerciendo, en todos los casos, su efecto. ¿Acaso vamos a negar que, en general, el precio de mercado de una gran finca será más alto que el de una pequeña o que una casa elegante se venderá por un precio mayor que una miserable choza o un piano por más que un taburete de tres patas?, ¿acaso no se venderá por más un café de alta calidad que otro común, y el caviar por más que el azúcar?, ¿no es «convencional» que los honorarios de un médico o abogado experimentado sean superiores que el sueldo diario de un trabajador o un portero?

La réplica puede ser que todos estos ejemplos son viejos y manoseados tópicos, evidentes por sí mismos. Pero lo son así solo porque es autoevidente que para la consideración por el individuo, los beneficios y costes son siempre el factor de primordial influencia. Y ésta es la razón suprema por la que podemos emprender la

tarea de desarrollar una *ley básica* que describa la influencia de la búsqueda de la ventaja personal en el intercambio, sabiendo bien que, al hacerlo así, estamos desarrollando la parte de la teoría del precio más indispensable para la comprensión del fenómeno. Y podemos estar seguros de que es la más indispensable porque al interpolar aquí la teoría del precio establecemos la conexión entre el fenómeno elemental del valor subjetivo y el complicado fenómeno del interés que era el objetivo que perseguíamos al seguir esta ruta.

# CAPÍTULO II

## LA LEY BÁSICA DE LA DETERMINACIÓN DEL PRECIO

### I INTRODUCCIÓN

Me gustaría, a modo de prefacio de este segundo capítulo, hacer unas cuantas consideraciones que permitan exponer el contenido del motivo fundamental que constituye el presupuesto básico de todo el análisis que sigue.

En todo intercambio hay que tomar dos decisiones: Primera, si en una situación dada procede hacer un intercambio. Segunda y en caso afirmativo, en qué términos cabe concluir ese intercambio. Ahora bien, es completamente evidente que quien negocia un intercambio, con el único objetivo de obtener una ventaja, seguirá las reglas siguientes para alcanzar las decisiones mencionadas antes. Llevará a cabo el intercambio solamente si a) puede intercambiar con ventaja, b) preferirá la ventaja mayor a la menor y, por último, c) intercambiará con una ventaja más pequeña con preferencia a no hacer intercambio alguno.

Probablemente es innecesario precisar que estas tres reglas constituyen, en realidad, una traducción a términos de conducta práctica del espíritu de nuestro motivo básico. Pero es necesario aclarar una expresión que aparece en todas ellas. ¿Qué queremos decir cuando hablamos de «intercambiar con ventaja»?

Evidentemente tratamos de decir que el beneficio derivado para su bienestar de los bienes recibidos es superior al beneficio de los que se entregan. O, puesto que la importancia de los bienes en cuanto a nuestro bienestar se expresa por su valor subjetivo, esto quiere decir que el valor subjetivo de los bienes recibidos en el intercambio es superior al de los que se entregan. Si A tiene un caballo y lo va a cambiar por diez barriles de vino, lo podrá hacer sólo si, para él, los diez barriles de vino que se le ofrecen tienen un valor superior que el del caballo. Naturalmente la otra parte del contrato piensa lo mismo y no estará dispuesta a prescindir de diez barriles de vino si, a cambio, no recibe un bien que, para él, tiene un valor superior. Por consiguiente, solo estará dispuesto a cambiar sus diez barriles de vino por el caballo de A si, para él, esos diez barriles *valen* menos que el caballo. De todo esto cabe derivar una regla importante: *Un intercambio es económico posiblemente sólo entre personas cuyas valoraciones del bien y del medio de cambio difieran y además en direcciones opuestas*. El comprador potencial tiene que asignar al bien un valor superior y su interés en el intercambio, así como la ventaja que consigue, aumenta en

proporción a la disparidad de sus valoraciones, a medida que esa disparidad disminuye su ganancia en el intercambio decrece. Por último, si las valoraciones coinciden y no hay ninguna diferencia entre ellas, el intercambio entre ellos es una imposibilidad económica<sup>[1]</sup>.

Es fácil comprender que allí donde prevalece la división del trabajo se tienen que crear una infinidad de valoraciones que difieren unas de otras, aumentando así hasta el infinito las oportunidades de intercambio. Desde el momento en que cada productor obtiene solo una pequeña cantidad de cosas de la misma especie que sobrepasan su propia necesidad de ellas, hace frente, de inmediato, al problema que plantea el carácter *superfluo* que tiene, para él, lo que produce y la *escasez* que siente de todos los demás productos. Como consecuencia, adscribirá a su propio producto un valor subjetivo menor que al producto de los demás, relativamente más alto para él. Los productores de aquellos otros artículos actuarán precisamente de forma inversa y adscribirán a aquel producto, del que carecen, un valor superior al del que poseen en abundancia. Como consecuencia, se produce una situación que es favorable a la negociación de intercambios, en gran escala, donde se contrastan recíprocamente valoraciones.

Sigamos hasta sus lógicas consecuencias una idea que está implícita en las consideraciones anteriores. Hemos visto que para una persona que piensa en términos económicos, persiguiendo su propia ventaja, el intercambio sólo es posible si valora el bien que pretende adquirir más que aquél del que prescinde. Es evidente que esta situación se dará con mayor facilidad cuanto menos valor asigne a los bienes que posee y más a los que poseen los demás. El propietario de un caballo para el que éste tiene un valor subjetivo de 50 dólares y el barril de vino un valor subjetivo de 10 dólares tiene muchas más probabilidades, económicamente hablando, de efectuar un intercambio o, como lo definiremos más adelante, tiene mucha mayor *capacidad de intercambio* que aquél que valora su caballo en 100 dólares y el barril de vino en sólo 5 dólares. El primero evidentemente podría hacer el intercambio si se le ofrecieran a cambio tan solo seis barriles de vino mientras que el último tiene que renunciar al intercambio, a menos que se le ofrezcan a cambio algo más de veinte barriles. Si un tercero valorase su caballo todavía menos, en 40 dólares, y el barril de vino en 15 dólares, evidentemente podría hacer el intercambio si el precio descendiera incluso a tres barriles de vino. Esto nos lleva a establecer el siguiente principio general: *Una persona tiene una capacidad de intercambio superior cuando asigna una valoración más baja a sus propios bienes que la que atribuye a las de los demás que está deseoso de adquirir. De otra forma dicho, cuando en comparación con el bien de su propiedad, a entregar a cambio, asigna un valor superior a los bienes de los demás.*

Conociendo ya adecuadamente el significado y contenido de nuestro motivo básico, estamos en condiciones de avanzar ahora en lo que ataña a nuestro problema real, el de la influencia ejercida por este motivo básico en la determinación del precio. Para la solución de esta parte del problema considero que el procedimiento

seguido por algunos de nuestros predecesores es el más apropiado. Empiezan por demostrar, en el caso de una serie de ejemplos escogidos que, bajo ciertos supuestos, necesariamente se determinará un precio. Entonces proceden a despojar sus ejemplos de todos los aderezos casuales que les adornan, al objeto de dejar solo aquello que es típico y universalmente válido, y entonces formulan leyes. Comenzaré con el caso más sencillo y típico, el de la determinación del precio entre una pareja de candidatos para el intercambio.

## II

# **LA DETERMINACIÓN DEL PRECIO EN UN INTERCAMBIO AISLADO**

Un granjero necesita un caballo y sus circunstancias personales son de una urgencia tal que para él la posesión del caballo equivale a la de 300 dólares. Se dirige a su vecino B que tiene un caballo. Si las circunstancias personales de B son tales que asigna un valor al caballo de 300 o más dólares sabemos ya que no habrá posibilidad de intercambio entre los dos granjeros. Por lo tanto supongamos que B asigna a su caballo un valor considerablemente menor de 100 dólares ¿Qué sucede?

En primer lugar es cierto que habrá un intercambio porque, de acuerdo con las condiciones supuestas, cada una de las partes puede obtener una ganancia considerable efectuándolo. Si, por ejemplo, hacen el intercambio del caballo por 200 dólares, entonces A, para quien el caballo vale 300 dólares, obtiene una ganancia igual al valor de 100 dólares y B, para quien el caballo vale sólo 100 dólares, obtiene una ganancia también de 100 dólares. De acuerdo con el principio «mejor una ventaja menor que ningún intercambio» los dos estarán dispuestos a llegar siempre a un acuerdo que sea ventajoso para ambos Pero ¿cuál será el precio?

Como mínimo cabe decir con toda certeza que: El precio será inferior a 300 dólares porque de otra manera A no obtendría beneficio económico alguno en el intercambio y por tanto no tendría motivo alguno para llevarlo a cabo y superior a 100 dólares porque, de otra forma, el intercambio entrañaría una pérdida para B o ningún beneficio. Pero en qué punto entre los 100 y los 300 dólares quedará fijado el precio es algo que *no podemos predecir con certeza*. Cualquier precio situado entre estos dos límites es económicamente posible lo mismo 101 que 299 dólares. Esto deja un amplio margen a la *negociación*. El precio puede ser presionado a la baja hasta su límite inferior o al alza hasta su límite superior, de acuerdo con la mayor inteligencia, tenacidad, habilidad, etc. que exhiban las partes en el curso de la negociación. Si ambas partes exhiben cualidades parecidas, entonces el precio quedará fijado en algún punto cercano al punto medio de la distancia que los separa, es decir, alrededor de 200 dólares.

*Vamos a resumir brevemente lo dicho en forma de ley en cuanto esto sea posible:* En un intercambio aislado entre dos personas que deseen llevarlo a cabo, el precio se determinará en un punto situado entre el límite superior marcado por la valoración subjetiva que haga el comprador del bien a adquirir y el límite inferior de la valoración del vendedor.

### **III**

## **LA DETERMINACIÓN DEL PRECIO CON COMPETENCIA SOLO DEL LADO DE LOS COMPRADORES**

Vamos a modificar las condiciones de nuestro ejemplo anterior para ajustarlas al caso siguiente, donde el granjero A que deseaba adquirir un caballo se encuentra con que el poseedor B del mismo ha sido ya visitado por otra persona  $A_a$  con la intención también de adquirir un caballo que, en su estimación, valora en el equivalente a la posesión de 200 dólares ¿Qué sucede ahora?

Cada uno de los dos competidores desea comprar el caballo, pero naturalmente sólo uno puede hacerlo. Cada uno de ellos desea ser el adquirente y por tanto tratarán de inducir a B para que se lo venda. Los medios para hacer esto es ofrecer un precio más alto que el de su competidor y esto nos lleva a la conocida situación de la subasta en la que cada uno va ofreciendo alternativamente un precio superior al pujado por el otro. ¿Hasta cuando continuará la puja? Justo hasta que se alcance un precio que quede fuera del alcance de la valoración del competidor con menos capacidad de intercambio que en este caso es  $A_a$ . Es decir, mientras el precio ofrecido quede por debajo de los 200 dólares, el competidor  $A_a$ , guiado por el principio «mejor una ganancia más pequeña que ningún intercambio» seguirá en la puja con objeto de ganar la subasta. Naturalmente A se lo impedirá siempre, pujando un poco más alto. Pero  $A_a$  no puede ir más allá de su límite de 200 dólares, si no quiere perder en el intercambio. En esto se ve guiado por el principio de obtener una ventaja, pero expresado en esta ocasión «mejor ningún intercambio que un intercambio con pérdida» y llegado este punto arroja la toalla.

Supongamos ahora que además de A y  $A_a$  hay tres compradores más ( $A_b$   $A_c$  y  $A_d$ ) que compiten por el caballo de B y su posición individual es tal que asignan al caballo un valor de 220,250 y 280 dólares respectivamente. En este caso es fácil darse cuenta que en el curso de la subasta cada uno de los tres nuevos competidores dejarán de pujar a 220,250 y 280 dólares respectivamente. El competidor A sigue siendo, por tanto, el que tiene mayor capacidad de intercambio y el precio necesariamente quedará fijado entre el límite superior de 300 dólares y el inferior de

280 que es el valor asignado al caballo por el más tenaz de los potenciales adquirentes que no llega a conseguir su objetivo de adquirirlo.

El resultado de esta observación puede ser generalizado como sigue: *Cuando se da competencia solo del lado de los compradores el competidor que tiene la mayor capacidad de intercambio; es decir, aquél que valora comparativamente más el bien en consideración, será el adquirente. Y el precio quedará situado entre el límite superior del adquirente y el límite inferior determinado por la valoración que haya hecho el competidor que no consigue adquirir el bien con mayor capacidad de intercambio. Esto con independencia del segundo límite inferior subsidiario que es siempre la valoración del vendedor.* Si comparamos esta proposición con el caso típico de la sección 1, se ve con claridad que el efecto de la competencia entre los compradores es reducir el intervalo dentro del que acabará situándose el precio y esta reducción marcha en dirección al límite superior. Cuando concurrían al intercambio sólo A y B el intervalo de los precios posibles iba de 100 a 300, en el caso de competencia entre compradores el límite inferior del intervalo asciende a 280.

## IV

# **LA DETERMINACIÓN DEL PRECIO CON COMPETENCIA SOLO EN EL LADO DE LOS VENDEDORES**

Este caso es exactamente equivalente al anterior. Tendencias completamente análogas conducen a resultados también análogos, salvo que ésto van en la dirección opuesta.

Imaginemos a nuestro granjero A solo ante cinco propietarios de caballos, ( $B_a$ ,  $B_b$ ,  $B_c$ ,  $B_d$  y  $B_e$ ) que compiten para venderle un caballo. Tenemos que suponer además que los caballos son de igual calidad. Ahora bien, cada uno de los vendedores valora su caballo en 100, 120, 150, 200 y 250 dólares y su deseo es aprovechar para sí la ventaja que le procura la venta. Como en el caso anterior la forma de conseguir la victoria sobre sus competidores en la venta es pujar en la subasta ofreciendo, en este caso, un precio cada vez más bajo. Pero puesto que nadie está dispuesto a ofrecer mercancía por menos de lo que la valora,  $B_e$  dejará de pujar a 250 dólares,  $B_d$  a 200,  $B_c$  a 150. Nuestros granjeros  $B_b$  y  $B_a$  continuarán pujando entre ellos hasta llegar a 120 dólares punto en el que  $B_b$  se encuentra «económicamente excluido»<sup>[2]</sup> y  $B_a$  mantiene entonces su indisputado dominio. El precio final tendrá que exceder de 100 dólares pues de lo contrario el ganador no tendrían motivo alguno para hacer el intercambio, pero probablemente no podrá exceder de 120 pues en este caso  $B_b$  seguiría en la puja.

El caso puede expresarse en términos generales como sigue: *Cuando hay*

*competencia solo en el lado de los vendedores, de nuevo el competidor que posee la mayor capacidad de intercambio es el que termina llevándolo a cabo. Este competidor es aquel que asigna a su mercancía la valoración más baja respecto al bien o medio de cambio del comprador. Y el precio tiene que quedar determinado dentro de un intervalo cuyo límite inferior será la valoración de ese vendedor y cuyo límite superior es el correspondiente a la valoración hecha, de entre todos los competidores excluidos, por el que tiene mayor capacidad de intercambio<sup>[3]</sup>. A diferencia del caso del intercambio aislado explicado en la Sección (1), donde el precio acaba situándose entre 300 y 100 dólares, la presencia de competencia por el lado de los vendedores limita a la baja el intervalo de precios posibles.*

## V

# **LA DETERMINACIÓN DEL PRECIO CON COMPETENCIA DE COMPRADORES Y VENDEDORES**

El caso de competencia en ambos lados es el más frecuente en la vida práctica y también el más importante para el desarrollo de la ley del precio. Por consiguiente tendremos que dedicarle mayor atención.

En el cuadro que sigue a continuación representamos esta situación típica. En ella hemos recogido diez compradores y ocho vendedores que desean intercambiar un caballo. En esa tabla se indica la valoración subjetiva que cada uno de ellos hace del caballo, cuya variación se ajusta plenamente a lo que sucede en la vida real. De hecho, las condiciones personales de oferta y demanda que determinan el valor subjetivo varían de tal manera que apenas resulta posible que dos personas asignen el mismo valor subjetivo a una cosa.

Es necesario añadir a la descripción anterior que todos los participantes en la negociación se dan cita al mismo tiempo en el mercado, los caballos ofrecidos son de igual calidad, los participantes no se equivocan a la hora de considerar la situación del mercado, cosa que les impediría de manera efectiva el ejercicio de su interés propio<sup>[4]</sup>. Una vez más nos preguntamos ¿qué es lo que sucede en esta situación?

CUADRO IV			
Comprador	Valoración	Vendedor	Valoración
A <sub>a</sub>	300 \$	B <sub>a</sub>	100 \$
A <sub>b</sub>	280	B <sub>b</sub>	110
A <sub>c</sub>	260	B <sub>c</sub>	150
A <sub>d</sub>	240	B <sub>d</sub>	170
A <sub>e</sub>	220	B <sub>e</sub>	200
A <sub>f</sub>	210	B <sub>f</sub>	215
A <sub>g</sub>	200	B <sub>g</sub>	250
A <sub>h</sub>	180	B <sub>h</sub>	260
A <sub>j</sub>	170		
A <sub>k</sub>	150		

A<sub>a</sub> cuyas circunstancias personales le llevan a valorar un caballo en 300 dólares consideraría ventajoso adquirirlo al precio de 290 dólares y cada uno de los ocho vendedores potenciales ciertamente se mostrarían encantados de vendérselo a ese precio. Pero evidentemente A<sub>a</sub> estaría actuando contra sus propios intereses si se precipitara a comprar a ese precio tan caro, porque su interés exige no solo la obtención de una ventaja mejor que ninguna, sino la máxima ventaja a través del intercambio. Por ello se contiene y no se precipita a hacer la oferta más alta a la que podría conseguir un acuerdo peor. En su lugar preferiría empezar haciendo una oferta tan baja como la que hace su competidor con menor capacidad de intercambio e ir elevándola en la medida necesaria para impedir su exclusión del intercambio.

De la misma forma B<sub>a</sub> podría, económicamente hablando, vender muy bien su caballo por 110 dólares y encontraría compradores a ese precio pero se reserva prudentemente la oferta más baja que estaría dispuesto a aceptar y hará su oferta para vender justo lo suficientemente bajo, para no quedarse sin vender. La negociación probablemente se iniciará por parte de los compradores ofreciendo precios más bajos y los vendedores exigiendo precios más altos de los que estarían dispuestos a aceptar<sup>[5]</sup>.

Supongamos que los compradores comienzan ofreciendo un precio de 130 dólares. Es claro que salvo un error de bulto, en la percepción de las condiciones del mercado, ninguna venta se concluiría a ese precio. Los diez compradores asignan al caballo un valor superior y todos estarían dispuestos a comprar, al tiempo que sólo dos de los vendedores estarán, económicamente hablando, dispuestos a cerrar la transacción a ese precio (B<sub>a</sub> y B<sub>b</sub>). Es claro que esos dos vendedores actuarían de manera equivocada si no aprovecharan la competencia entre los compradores para provocar una elevación del precio de venta, lo mismo que harían los compradores si

permitieran que las oportunidades de compra más ventajosas les fueran arrebatadas por dos de ellos sin hacer intento alguno, por su parte, de ofrecer un precio más alto, pero que todavía sigue siendo muy ventajoso para ellos. De nuevo aquí, como en el caso de la Sección 2, habrá un intento por parte de un gran número de compradores de pujar entre ellos. ¿Cuanto tiempo durará?

A 150 dólares los diez compradores seguirán pujando y a partir de este punto los competidores con menos capacidad de intercambio se irán descolgando uno detrás de otro. A 150 dólares  $A_k$  se ve obligado a abandonar la puja,  $A_j$  lo hará a 170,  $A_h$  a 180,  $A_g$  a 200. Pero al mismo tiempo que el precio va subiendo aumenta el número de vendedores cuya participación en el intercambio se hace posible económicamente. Desde 150 dólares  $B_c$  puede entrar en juego, a 170 lo hace  $B_d$  y a 200  $B_e$  puede hacerlo también. Como consecuencia, las divergencias entre el número de caballos deseados y el ofrecido en venta que al principio eran tan amplias comienzan a reducirse. A 130 dólares había efectivamente una demanda efectiva de *diez* caballos frente a sólo *dos* que se ofrecían en venta. Ahora bien, a un precio superior a 200 dólares ya existe una demanda efectiva de sólo *seis* caballos frente a una oferta en venta de *cinco*. El número de los dispuestos a comprar excede en solo uno al de los que compiten por vender. No obstante, mientras el número de los que quieran comprar se encuentre en exceso y este aspecto de la situación del mercado sea percibido correctamente por todas las partes, la negociación no puede concluir por una razón: Los vendedores todavía podrán aumentar un poco más el precio y se verán inducidos a ello, además el conflicto de interés entre los compradores les llevará a seguir pujando,  $A_f$  haría una pobre defensa de sus intereses si se sometiera a la acción de sus cinco competidores para la adquisición de los cinco caballos más baratos que se ofrecen «ante sus mismas narices» pues, en este caso,  $A_f$  no tendría posibilidad alguna de hacer el intercambio y conseguir la ventaja que le reporta<sup>[6]</sup>. Al mismo tiempo, ninguno de los competidores de  $A_f$  pueden dejarle adquirir uno de esos cinco caballos porque, aunque todavía podrían comprar el caballo que precisan, lo conseguirían en condiciones menos favorables, las que pueda ofrecer el más tenaz de los vendedores  $B_f$ ,  $B_g$  y  $B_h$  a un precio, como mínimo, que excedería de las 215 dólares en que  $B_f$  valora su caballo. Por consiguiente, los compradores, por su propio interés, continuarán pujando por encima de los 200 dólares.

Cuando se alcanzan los 200 dólares se produce un cambio importante pues  $A_f$  se ve obligado a abandonar la puja y ahora habrá cinco compradores frente a cinco vendedores. Puesto que los cinco pueden ser satisfechos no tendrán razón alguna para seguir pujando al alza. Al contrario, su interés común frente a los vendedores es cerrar ya la transacción al precio más bajo posible. Por consiguiente, la competencia entre los compradores que hasta el momento ha impedido cerrar la operación concluye ahora y es posible cerrar al precio de 210 dólares.

Pero de esto no se deduce que el cierre *tenga* que ser a ese precio. ¿Es posible que

los vendedores porfién y, a la espera de un precio más alto, rechacen cerrar la operación a 210? ¿Qué sucede en este caso? En principio, los compradores, para no dejar de cubrir su propósito, seguirán pujando al alza, pero se encuentran ya muy próximos a su límite porque si el precio exigido por los vendedores excediera de los 220 dólares, el comprador  $A_e$  tendría que dejar de comprar y entonces nos encontraríamos con cinco vendedores frente a cuatro compradores. Uno de los vendedores se vería fuera y puesto que nadie desea ser eliminado, los intereses juegan como cuando eran los compradores los que estaban en mayoría, salvo que ahora la puja será a la baja por parte de los vendedores que exceden a los compradores en número, mientras el quinto vendedor no encuentre comprador y éste lo encontrará siempre por debajo de los 220 dólares<sup>[7]</sup>.

De hecho, en nuestro ejemplo concreto el límite del precio tendría que ser algo más bajo todavía porque si el precio excediera de 215 dólares aparecería un sexto vendedor posible,  $B_f$ . Esto situaría a los vendedores en mayoría, de nuevo, frente a los cinco compradores y obligaría a los vendedores a tomar medidas para no ser excluidos del intercambio, pujando a la baja en el precio. Hasta que la parte más débil en la competencia no resulte derrotada el tema no quedará liquidado y esa derrota es la de  $B_f$ , en el momento que el precio descienda por debajo de 215 dólares. En este momento el número de vendedores que compiten iguala al de compradores y se alcanza un precio que es el único que permite que cese la puja. En nuestro ejemplo, en el que se supone conducta económica y percepción correcta de la situación del mercado por los participantes, el precio se establecería en una zona cuyos límites son 210 y 215 dólares. Solo dentro de esta zona se dan las dos condiciones necesarias para consumar la transacción. *Primera*, todos los participantes que están todavía en posición de «negociar» pueden obtener una ventaja a ese precio. *Segunda*, todos los que a ese precio no obtienen ventaja alguna; es decir los competidores excluidos, no tienen fuerza alguna para interferir en el negocio de los demás<sup>[8]</sup>.

De esta larga presentación de hechos, cabe entresacar una serie de proposiciones de validez general que sirven para nutrir nuestra teoría del precio. Dos proposiciones se refieren a las personas que integran los grupos que efectúan el intercambio y las otras dos al precio a que se lleva a cabo el intercambio.

La primera cuestión dice así: *¿Entre aquellos que compiten buscando llevar a cabo un intercambio, cuáles realmente logran hacerlo?* Nuestro ejemplo proporciona una respuesta absolutamente precisa y ésta es: *Los competidores de ambos grupos que poseen mayor capacidad de intercambio*. Es decir, en el caso de los que quieren comprar aquellos que otorgan más valor a la mercancía en cuestión ( $A_a$  a  $A_e$ ) y entre los que quieren vender aquellos que le otorgan el valor más bajo ( $B_a$  a  $B_e$ ).

La segunda cuestión es la siguiente: *¿Cuántos participantes de cada lado del mercado pueden llegar a ejecutar un intercambio?* La respuesta a esta cuestión es importante puesto que la precisión de las leyes del precio que estamos tratamos de

establecer, como vamos pronto a comprobar, depende de esta respuesta. Volvamos a nuestro ejemplo donde se llevan a cabo cinco pares de intercambio. Si observamos con atención nos damos cuenta que son los mismos cinco pares que, considerados individualmente, cumplen los requerimientos económicos necesarios para intercambiar. Es decir, los dos miembros integrantes de cada pareja, como parte contratante, asignan al bien que reciben en intercambio un valor más elevado que el que asignan al entregado a cambio. Se trata, en todo caso, de parejas de las que no se puede decir que están excluidas de concertar un intercambio<sup>[9]</sup>.

Es fácil ver que esto no es un simple resultado fortuito sino un resultado basado en una necesidad interna. Hay dos formas de convencernos a nosotros mismos de que esto es así, o bien podemos multiplicar el número de ejemplos o bien podemos analizar en detalle el proceso mediante el que se produce el resultado y comprobar que el número de parejas (comprador-vendedor) está limitado a aquellas que satisfacen las condiciones requeridas, cuando las vamos emparejando por el orden descendente en su capacidad de intercambio, la de mayor capacidad de intercambio entre los compradores con la correspondiente de los vendedores y así sucesivamente<sup>[10]</sup>.

Podemos pues formular la regla siguiente. *El número de competidores de cada clase —compradores y vendedores— que realmente llevan a cabo un intercambio puede ser determinado emparejándolos por orden descendente de capacidad de intercambio. El número de parejas que hacen intercambio será entonces igual al de parejas «comprador-vendedor» en las que la valoración atribuida por el comprador supere a la valoración atribuida por el vendedor.*

La tercera y la cuarta cuestión se refieren directamente al precio.

La tercera impone la necesidad que establecemos de que todos los intercambios llevados a cabo bajo la influencia del proceso de competencia, en un momento determinado, serán ejecutados a *un precio aproximadamente uniforme*. En nuestro ejemplos vimos que los cinco pares de intercambio efectuados tendrían lugar a un precio comprendido entre 210 y 215 dólares.

La cuestión más importante es la cuarta. ¿Exactamente qué es ese precio uniforme o «precio de mercado» establecido? En ningún caso será superior a la valoración asignada por  $A_e$  ni inferior a la valoración de  $B_e$ , porque en el primer caso sería demasiado alto y el quinto comprador sería excluido y en el segundo caso sería demasiado bajo y el quinto vendedor quedaría excluido, y excluyendo a cualquiera de ellos no se hubiera establecido ningún equilibrio. Pero también es verdad que el precio en ningún caso puede ser más elevado que la valoración atribuida por  $B_f$  ni más bajo que la atribuida por  $A_f$ , porque de otra forma se habría añadido a la puja, por un lado un sexto comprador y de otro un sexto vendedor, de nuevo el equilibrio se habría destruido y no hubiera habido forma de escapar a un proceso de puja al alza, por parte de los compradores y a la baja por parte de los vendedores, dentro de los límites ya señalados.

*En términos generales diríamos:* Cuando hay competencia en ambos lados del mercado (compradores y vendedores) el precio del mercado se establecerá en algún punto de un intervalo que tiene un límite superior y otro inferior. El límite superior viene determinado por la valoración atribuida por el último comprador que ejecuta intercambio y la valoración atribuida por el vendedor excluido con mayor capacidad de intercambio. El límite inferior viene determinado por la valoración del último vendedor de los que llevan a cabo el intercambio y la valoración del comprador excluido que presenta mayor capacidad de intercambio. *La determinación del límite mediante dos valoraciones tiene que ser interpretada en el sentido de que la valoración que prevalecerá es la que, en cada caso, haga más estrecho el intervalo dentro del cual se situará el precio*<sup>[11]</sup>. Si a cada una de las parejas que determinan estos límites las denominamos «parejas marginales» entonces la pesada y detallada formulación anterior de las cuatro personas que intervienen como factores determinantes de estos límites se puede simplificar y la ley del precio se puede formular así: El precio de mercado se establece en un punto dentro de un intervalo cuyos límites vienen determinados por las valoraciones de las dos parejas marginales.

El resultado alcanzado nos lleva a una serie de especulaciones que se convierten en importantes para la concepción total que tenemos que formular del proceso en virtud del cual se determina el precio<sup>[12]</sup>.

Con carácter predominante tenemos la sorprendente analogía entre la determinación del precio y la determinación del valor subjetivo. El valor subjetivo de un bien viene establecido por su «valor marginal» y lo determina la utilidad final situada en el margen o límite mismo de lo económicamente permisible, y esto con absoluta independencia de los usos más importantes a los que quepa dedicar una parte de la oferta total del bien. De igual forma, todo precio de mercado es un «precio marginal» y viene determinado por las condiciones económicas de aquellas parejas de competidores situadas en el mismo límite o margen de la capacidad de intercambio. Además, se ve con facilidad que esta analogía no es una coincidencia caprichosa sino una manifestación de causas subyacentes relacionadas en los dos casos que producen resultados relacionados. En el caso de la valoración subjetiva, el motivo de ventaja económica imponía la necesidad de que la provisión disponible de un bien tenga que ser utilizada para satisfacer las necesidades en un orden descendente de importancia, por lo que alguna necesidad concreta se satisface la última y determina la «utilidad marginal». En el caso de la determinación del precio, el motivo de la ventaja económica de los participantes impone la necesidad de las parejas de contratantes que consuman el intercambio en cada caso. El proceso nos tiene que llevar a una última pareja que se convierte por tanto en la «pareja marginal».

En el primer caso se aseguraba la satisfacción de todas aquellas necesidades que superaban en importancia a la «utilidad marginal», incluso sin el ejemplar que estaba siendo valorado; y la única utilidad dependiente de ese ejemplar era la utilidad final o marginal. En el último caso hay consumación del intercambio, incluso a precios más

bajos o más altos, por parte de todas las parejas que sobrepasan en capacidad de intercambio a la pareja marginal y solamente la pareja cuyo destino depende de ese precio exacto, ni más alto ni más bajo, es la pareja final o marginal. Por último, igual que en el primer caso es la importancia de la última necesidad dependiente la que, en virtud de esa relación de dependencia, da al bien su valor, también aquí es la circunstancia económica aplicable a la última pareja de contratantes la que asigna un precio al bien intercambiado y de nuevo esto tiene lugar en virtud de la misma relación de dependencia.

Pero la analogía anterior de ninguna forma agota las relaciones entre el precio y el valor subjetivo. Resulta de la máxima importancia el que el precio es, *del principio al fin, un resultado de valoraciones subjetivas*. Volvamos mentalmente a delinear los pasos dados. Es la relación entre las valoraciones del bien y su medio de cambio lo que determina quien puede abrigar la idea de entrar a intercambiar una cosa por otra; es decir, determina quien posee «capacidad de intercambio». Esa misma relación determina el grado de capacidad que cada competidor posee porque cada una establece, con inexorable exactitud, hasta qué punto la ventaja económica obtenida le exige que continúe en la competencia, a modo de una barrera que le fuerza a admitir la derrota y pasar a engrosar las filas de aquellos que han sido excluidos de la puja. Esta relación determina quienes, entre todos los competidores con mayor capacidad de intercambio, lo llevarán a cabo, determina quien ocupará la posición de pareja marginal y, por último, determina a qué altura estará el precio al que tendrá lugar el intercambio en el mercado.

Por consiguiente, podemos decir que todo el proceso de determinación del precio —en la medida que tiene lugar en base a puras consideraciones no altruistas— no tiene una sola fase, ni una sola característica que no pueda retrotraerse a las valoraciones subyacentes como la causa última y es completamente natural que así sea porque sabemos que nuestras valoraciones subjetivas son las que nos indican en qué medida nuestro bienestar depende de un determinado bien. Por consiguiente, esas son la guía natural y la única guía posible de nuestras acciones siempre que adquiramos o renunciamos a bienes por causa de nuestro bienestar personal. Estamos pues plenamente autorizados a describir el precio como el *efecto resultante en el mercado del impacto recíproco de las valoraciones subjetivas de los bienes y de sus medios de cambio*<sup>[13]</sup>.

Sin duda esto es una resultante de algo peculiar. La medida del precio no deriva simplemente de la suma o de un promedio de todas las valoraciones hechas sino que éstas ejercen en la determinación del precio resultante toda una serie de influencias. Una parte de ellas, la de los competidores excluidos no ejercen influencia alguna, con la única excepción de la pareja excluida con la mayor capacidad de intercambio. Cualquiera que fuese su número el resultado no cambiaría un ápice. En nuestro ejemplo los excluidos son  $A_g$ ,  $A_h$ ,  $A_j$  y  $A_k$  que podían estar en el mercado o no, la categoría de los excluidos podría estar representada por esos cuatro o por cien más,

ninguno de ellos puede pujar por encima de 200 dólares. En cualquier caso, el precio resultante inevitablemente seguiría situado entre 210 y 215 dólares, como hemos demostrado. Los competidores excluidos pueden abarrotar el mercado pero no son un factor de la situación de mercado que gobierna la determinación del precio<sup>[14]</sup>.

Hay un segundo grupo que juega un papel muy peculiar y es el grupo de valoraciones hechas por todas las parejas de contratantes que realmente llevan a cabo un intercambio, a excepción de la pareja marginal. La influencia efectiva ejercida por este grupo de valoraciones consiste por entero en el hecho de que se neutralizan unas a otras o sirven de freno unas a otras. Volvamos de nuevo a nuestro ejemplo. Si buscamos determinar qué contribución tiene la presencia de  $A_a$  en la determinación del precio, descubrimos que sirve para compensar a un miembro del grupo vendedor como  $B_a$  y esto hace que el proceso continúe exactamente como si ambos no estuvieran en el mercado. De igual forma, uno puede fácilmente convencerse de que la eficacia de  $A_b$ ,  $A_c$  y  $A_d$  consiste exclusivamente en que neutralizan la eficacia de  $B_b$ ,  $B_c$  y  $B_d$ . Con todos ellos en el mercado el precio se determinará en algún punto entre 210 y 215 dólares. En este punto deberíamos señalar que, en lo que concierne a este resultado, el grado de las valoraciones subjetivas que pertenecen a este grupo es indiferente. En nuestro ejemplo,  $A_a$  sitúa su valoración en 300 dólares, si ese dato fuera sólo 250 e incluso 220 serviría igual para neutralizar a  $B_a$ . Y, por otro lado, incluso datos tan elevados como 2.000 o 20.000 dólares no afectarían al precio resultante. Todo ello simplemente quedaría completamente absorbido por la tarea de neutralizar o compensar la acción de  $B_a$ .

Pero incluso aunque neguemos a las valoraciones de este grupo *cualquier influencia directa*, en la determinación del precio resultante, no se puede decir que no ejerzan ninguna. Porque las valoraciones de este grupo, —en nuestro ejemplo  $A_a$ ,  $A_b$ ,  $A_c$  y  $A_d$ — neutralizando las de igual número del grupo opuesto, —en nuestro ejemplo  $B_a$ ,  $B_b$ ,  $B_c$  y  $B_d$ — cubren un doble propósito. En primer lugar, impiden a un competidor más fuerte que  $B_e$ , entre los vendedores, formar parte de la pareja marginal que determina directamente el precio. Y en segundo lugar impide una situación en la que los competidores más fuertes entre los vendedores, no siendo neutralizados, puedan neutralizar al siguiente más fuerte de los compradores y hacer que otro miembro más débil que  $A_e$ , en el grupo de los compradores, pase a integrar la pareja marginal determinante<sup>[15]</sup>. Por consiguiente, el papel que juegan las parejas de partes contratantes cuya capacidad de intercambio excede a la poseída por la pareja marginal se puede formular exactamente como sigue: *Sus valoraciones no ejercen ninguna influencia directa en la determinación del precio resultante, pero ejercen una influencia indirecta en la medida en que por su recíproca neutralización, reservan la posición de pareja marginal a alguna otra pareja definida.*

Hay, por último, un tercer pequeño grupo de valoraciones que juega un papel

decisivo en la determinación del precio. Este grupo comprende las valoraciones de la pareja marginal. Ellas y solo ellas son las fuerzas que ejercen una influencia directa efectiva para que el precio de mercado tenga una magnitud definida. Recordemos que los competidores más débiles que tratan de hacer un intercambio no tiene influencia alguna en el precio, los más fuertes se neutralizan unos a otros y solo queda la pareja marginal. A primera vista puede parecer extraño que sean tan pocas personas y de tan escasa relevancia las que puedan hacer variar la decisión que gobierna el destino de todo el mercado. Pero un examen más detenido de la situación revelará que esto es perfectamente natural, porque si todos hacen el intercambio a *un mismo precio*, entonces éste tiene que *ajustarse a todos* los que lo llevan a cabo. Ahora bien, todo precio que se ajusta a las partes contratantes con menos capacidad de intercambio tiene que ajustarse también a las que la tienen superior. Pero no podemos añadir y viceversa. Y por esta razón la última pareja a la que el precio le resulta aceptable o la primera a la que le resulta inaceptable, tienen que establecer necesariamente la medida del precio<sup>[16]</sup>.

Esto nos proporciona la premisa de una conclusión destacable, porque es absolutamente necesario que toda perturbación en la relación recíproca entre ambas partes del intercambio o como a tantos les gusta decir, «la relación entre la oferta y la demanda», traiga consigo una perturbación del precio de mercado. Por el contrario, todos los cambios que no afecten a la pareja marginal no tienen efecto, porque éstos son los únicos determinantes. Veamos esto con más detalle. Cualquier aumento o disminución en el número de los *competidores excluidos* es irrelevante, todo aumento o disminución *en la magnitud de las valoraciones de aquellos* lo mismo, siempre que no sean de tal magnitud que dejen de ser competidores excluidos. Y, por último, cualquier aumento o disminución (incluso unilateral) *en la magnitud de las valoraciones de quienes realmente efectúan intercambios*, salvo las de la «pareja marginal», es también irrelevante, siempre que las personas participantes no sean desplazadas por ello de las categorías de compradores o vendedores efectivos<sup>[17]</sup>. Solo dos clases de cambios son realmente importantes. Uno es el cambio en las valoraciones por parte de las personas que componen la «pareja marginal» de contratantes, la otra es el cambio unilateral *en el número de personas cuya capacidad de intercambio excede al de la pareja marginal*. Porque este último cambio produce una perturbación del equilibrio, necesita la exclusión de uno o más competidores e introduce elementos diferentes en los factores que determinan las parejas marginales quienes, a su vez, determinan directamente el precio. Todo esto nos plantea la cuestión de la relación que existe entre la ley del precio que hemos desarrollado para los casos en los que existe competencia en ambos lados del mercado y las otras tres formulaciones simples de la ley, en los casos de intercambio aislado y competencia en uno solo de los lados del mercado (compradores o vendedores). ¿Tenemos acaso que tratar con cuatro leyes independientes que gobiernan otras tantas variedades diferentes del fenómeno del precio? La respuesta es negativa. La última formulación

incluye los casos anteriores. Simplemente se trata de casos más sencillos, mejor dicho, de casos un tanto excepcionales, donde la ley aparece también de una forma un tanto excepcional, porque en los casos anteriores hay elementos que intervienen en la formación del precio que faltan por completo. Como consecuencia, hay menos limitaciones para establecer el precio y el intervalo dentro del cual se establece es mucho más amplio. Pero todos los elementos que están presentes ejercen su influencia exactamente de la misma forma que en el caso de la formulación principal<sup>[18]</sup>.

Examinemos todos los resultados alcanzados en este capítulo, de los cuales el más importante es el hecho de que todos los factores que influyen en la determinación del precio han sido reducidos a valoraciones subjetivas que funcionan de manera racional y al hacerlo así creo que hemos dado con la manera más sencilla, más natural y realmente más efectiva de concebir el intercambio y el precio. Yo articulo el proceso de determinación del precio como la resultante que deriva de todas las valoraciones que están presentes en la sociedad y esto no es una analogía metafórica sino una realidad viva. Para empezar, en el proceso de determinación del precio hay fuerzas genuinas en acción, no fuerzas físicas, por supuesto, sino lógicas, los deseos de aquellos que quieren hacerse con un bien o con el dinero obtenido a cambio de ese bien. Naturalmente la intensidad de esa fuerza se mide por la magnitud de la utilidad que la persona espera conseguir bajo la forma de promoción de su bienestar; es decir por el valor subjetivo que le atribuye. Ahora bien, el mercado es el lugar donde los anhelos recíprocos, respecto a los bienes pertenecientes a los demás, pueden ser puestos en acción de un modo efectivo, pero esas fuerzas no pueden entrar en acción sin obstáculos, porque cada una está inhibida por el deseo de mantener la posesión de lo que es propio. Los bienes de los demás no se pueden adquirir sin entregar algo que es propio a cambio. La mayor dificultad es llegar a persuadirnos nosotros mismos para dar ese paso. La intensidad de nuestra resistencia está naturalmente en proporción a la importancia del bien poseído para nuestro bienestar; es decir, a la magnitud de su valor subjetivo. Todo lo que sigue es bastante sencillo. Los participantes en el proceso de competencia que tienen la mínima capacidad de intercambio son los que sienten con mayor fuerza esa resistencia y, por consiguiente, al resultar completamente inhibidos, no ejercen ninguna influencia efectiva en los resultados externos del intercambio. Estas personas ni llevan a cabo el intercambio, ni pueden ejercer influencia alguna en los que lo consuman. En aquellos participantes que compiten con mayor capacidad para el intercambio la avidez con la que los bienes de los demás son codiciados es más fuerte que el deseo de retener los suyos, la fuerza de este deseo es mayor que la inhibición y este exceso de fuerza es el que conduce a la transferencia de bienes. Este mismo exceso de fuerza es el que puede influenciar la determinación del precio en proporción directa a su magnitud, pero es perfectamente comprensible que el propio interés de los competidores les lleve a no ofrecer tanto como podrían en caso extremo y en su lugar ofrecerán lo justo para

tener éxito. Ellos «triunfan» en este caso si van descartando competidores y se aseguran un puesto en el grupo de aquellos que consuman el intercambio. Y por eso se abstienen de poner en movimiento toda la fuerza de su superior poder de intercambio y se limitan a emplear el mínimo, con objeto de mantener su superioridad sobre el competidor siguiente. Por lo tanto, es absolutamente lógico y natural que la norma o patrón para la determinación del precio derive de la situación económica del último de los «eliminados» y primero entre los que quedaron fuera o para expresarlo como antes, de las valoraciones subjetivas de las parejas marginales.

La expresión anterior de la ley del precio ha sido desarrollada intencionadamente por medio de una situación del mercado de una simplicidad extrema y artificial. Se trataba de un mercado con muy pocos compradores y vendedores, cada uno de los cuales buscaba comprar y vender justo una sola unidad de una mercancía. Además, esa mercancía consistía en un objeto comparativamente grande e indivisible, un caballo. Pienso que esto me permitió ofrecer un examen del problema que hacía posible seleccionar lo que es esencial y típico de todo el proceso sin vernos desorientados por complicaciones que no son otra cosa que detalles sin consecuencias. Una vez captadas las cosas esenciales no nos puede resultar difícil ir avanzando, paso a paso, en el entendimiento de la situación, cuando cambia por razones de que la cuestión se convierte en más diversa y compleja. Entonces estaremos en condiciones de apreciar el efecto que esta complejidad puede tener sobre el resultado y percibir si puede añadir algo —si es que añade— al entramado esencial. Naturalmente tiene que aceptarse, de entrada, que esta clase de complejidad no puede alterar el entramado básico mismo.

Para comenzar vamos a suponer que todo sigue igual, salvo que pasamos de nuestro pequeño mercado a otro grande. En lugar de ocho o diez personas a cada lado del mercado tenemos ochocientas o mil. El aumento del número de competidores a cada lado no puede alterar el sistema que separa a los más fuertes de los más débiles y que al final selecciona los compradores y vendedores dispuestos a alcanzar un acuerdo al precio de mercado y los alinea en igual número para que los negocios puedan ser cerrados. Pero probablemente debido al incremento en el número de participantes hay un detalle que se desarrolla siguiendo una determinada línea porque si, a uno u otro lado del mercado, el intervalo entre la valoración más alta y la más baja es ocupado no por seis u ocho valoraciones intermedias sino por seiscientas u ochocientas, entonces será probable que estas valoraciones varíen muy poco unas de otras. En nuestro ejemplo había diferencias de diez, veinte e incluso cuarenta dólares entre cada valoración en competencia y la inmediata superior o inferior. Esto ahora ya no sería así. El intervalo entre una valoración y sus inmediatas, en promedio, será reducidísimo, de una unidad monetaria o incluso una fracción de ésta. Como resultado el intervalo de valoraciones de las dos parejas marginales será muy estrecho. Antes, la competencia en los dos lados del mercado forzaba a reducir la zona dentro de la cual tendería a situarse el precio, ahora aquella zona se convierte,

en realidad, en un *punto*.

Antes hicimos el supuesto, para simplificar, de que cada uno de los participantes en el mercado deseaban comprar o vender precisamente una unidad de mercancía. En la vida real la situación es mucho más compleja a este respecto. Una persona puede ser comprador o vendedor de varias o incluso numerosas unidades de una mercancía, pero esta persona, como norma, puede no sentir la misma urgencia para comprar o vender cada una de aquellas unidades. De acuerdo con esto, el mismo comprador dará entrada en el proceso de determinación del precio a valoraciones dispares, respecto a las diversas porciones de la cantidad total que desea comprar (limito esto a los compradores porque más adelante añadiré una observación especial respecto a los vendedores). Suponiendo, por ejemplo, que  $A_a$  desea comprar no uno sino cinco caballos y que tiene necesidad imperiosa de comprar el primero, pero que a partir de aquí su necesidad va decreciendo para cada uno de los caballos sucesivos, se inclinaría a ofrecer 300 dólares por el primer caballo, pero por el segundo ofrecería solo 280 dólares, 270 quizás por el tercero, 250 por el cuarto y solamente 200 por el quinto.

Esta clase de complicación se multiplica por mucho cuando la mercancía, en lugar de ser un objeto indivisible, se puede subdividir en cantidades pequeñas, como es el caso, por ejemplo, de la harina o el vino. Ahora bien, si suponemos divisibilidad indefinida de la mercancía, tenemos que hacer el supuesto paralelo de que el conjunto de necesidades del comprador potencial se adapta a la posibilidad de sentir la necesidad de cantidades paralelas y entonces, de acuerdo con la ley de la utilidad marginal, estas cantidades parciales poseerán importancia decreciente para la satisfacción de las necesidades y así serán objeto de valoración por el sujeto. En este caso, cuando la divisibilidad es completa, la valoración no descenderá de manera abrupta sino de manera infinitesimal, es decir tendrá lugar un descenso mínimo para cada cantidad parcial infinitesimal sucesiva.

Esto produce dos resultados en el desarrollo de nuestro modelo abstracto. El primero coincide, por su misma naturaleza, con un efecto que ya hemos señalado como «característico» de los mercados «grandes», e incluso en los pequeños. Es decir, no hay intervalos entre las valoraciones que acompañan los intentos que compiten por comprar. Cada peldaño de la escalera de valoraciones está ocupado y por consiguiente se produce un encogimiento de la zona limitada por las valoraciones del último participante que entra en el trato y el primero que queda excluido. En otras palabras, ese encogimiento reduce la zona a un punto.

Por lo tanto, la designación de «último comprador» y «primer competidor excluido» deja de describir a una *única persona* definida en el mercado. En realidad, la misma persona puede ocupar posiciones distintas en el mercado de acuerdo con las distintas cantidades que quiera adquirir. Con respecto a aquella cantidad que necesita con toda urgencia su posición puede ser la del «primero» o «más capaz» comprador y con respecto a su última y menos necesaria porción de la cosa que, no obstante, desea

comprar al precio de mercado, puede ser el último comprador. Incluso con respecto a cantidades parciales adicionales que estaría dispuesto a adquirir a un precio todavía más barato, pero al que no existe vendedor a ese precio, puede llegar a ser el «primer comprador excluido». Por supuesto, con respecto a cualquier cantidad parcial adicional, a precios todavía más bajos, es simplemente un «comprador excluido». Si nuestro supuesto funcionara en el mercado de una manera ideal perfecta y la mercancía fuera infinitamente divisible, entonces cada comprador en competencia se enfrentaría a una serie de valoraciones graduadas de manera uniforme que no presentaría la más ligera discontinuidad y nos darían la graduación de sus deseos de compra. En este caso *cada* comprador, con respecto a la última porción del bien que realmente adquiere, ocuparía parte de la posición del «último comprador». Con respecto a la posición siguiente de la que él parece forzado a prescindir, a la vista de las condiciones de mercado que prevalecen, ocuparía, a la vez, parte de la posición del «primer competidor excluido». De esta manera nuestra formulación de la ley del precio viene expresada en términos que cada vez son *menos* personales.

Naturalmente esto no quiere decir que cambie nada en el hecho básico de que la decisión deriva de las valoraciones subjetivas que cada uno de los participantes en el proceso de mercado hacen del bien en cuestión y que se expresan cuantitativamente por medio de los datos de «demanda y oferta». Pero estos datos son asignables no a *personas* sino a *cantidades* parciales del bien negociado en el mercado. Por lo tanto, en nuestro ejemplo simplificado, la posición más elevada en la relación de ofertas de compra en el lado de los compradores era la ocupada por la valoración de  $A_a$ . Pero ahora, en nuestro ejemplo más desarrollado, tendríamos que tener esa posición ocupada por todas aquellas valoraciones a «300 dólares la pieza», sin importarnos quien aporta esta valoración al mercado, ni que número de personas aplica esa valoración de máxima urgencia a la necesidad de disponer de esa cantidad parcial del bien. La segunda posición no estará ya ocupada por la «valoración de  $A_b$ » sino por cualquier valoración a «280 dólares la pieza», por la siguiente cantidad parcial más urgentemente deseada del bien, sin importar quien ocupa esa posición que puede seguir siendo  $A_a$ . Y así la serie continúa. Ahora la parte que jugaban en nuestro ejemplo simplificado las valoraciones de las «dos parejas marginales» está cubierta por las valoraciones subjetivas aplicadas, dentro de las categorías de los dos lados del mercado, a la última cantidad parcial del bien que es objeto de venta y por la primera cantidad parcial que queda sin vender. Todo esto no quiere decir que vayamos a renunciar a la fórmula más breve y expresiva del «último comprador», etc., todo lo que necesitamos, cuando entra en escena esta situación de mercado más compleja, es interpretar los términos de nuestra formulación en el sentido de las valoraciones del comprador o los compradores que adquieren la última o menos urgentemente deseada cantidad del bien que todavía es extraída del mercado por medio del intercambio.

Y yo supongo que todo esto se puede deducir con facilidad de nuestro simplificado cuadro. Pero sería enormemente tedioso y difícil tratar de demostrarlo

por medio de un ejemplo completamente elaborado y cargado de cientos de hechos y datos. Esta es la razón por la que muchos economistas están acostumbrados a emplear *símbolos matemáticos* que les permiten explicar estas situaciones más complejas. Pero es lo mismo que lo deducido por aquellos economistas que no son excesivamente partidarios de explicar la ciencia económica en términos matemáticos. Por consiguiente, cuando las valoraciones de compradores y vendedores varían de manera continua —hacia arriba y hacia abajo como puede ser el caso— y estas valoraciones representan ofertas para comprar y vender cantidades parciales de un bien del mercado, existe una especial predilección a dibujar esta situación por medio de *curvas ascendentes o descendentes* y para indicar, por sus *puntos de intersección*, la situación del precio que las ofertas competitivas, basadas en aquellas valoraciones, desarrollan. Aunque éste es un procedimiento que no cabe objetar, no obstante lo encuentro cuestionable si, con su inevitable supresión de todo el contenido subjetivo, el procedimiento es realmente capaz de suplantar completamente y hacer superflua toda explicación de cómo tiene lugar, de cómo discurre la determinación del precio, tal y como yo he hecho. Ha sido pues *decisión personal mía* mantener esa explicación de cómo discurre el proceso. Y pienso así a pesar de su evidente falta de adecuación en ciertos aspectos y aunque para mí no hay nada que objetar a la utilización de la matemática para hacer esta clase de explicación.

De acuerdo con esto he presentado un ejemplo extremadamente sencillo que se adapta a esta clase de tratamiento y ha puesto de manifiesto las consideraciones que se tienen que tener en cuenta cuando la situación simple es sustituida por desarrollos más complicados de la materia a tratar<sup>[19]</sup>.

\* \* \*

La ortodoxia ha venido enseñando durante siglos que el precio de mercado de todos los bienes se determina por la relación entre la oferta y la demanda. Hasta aquí he eludido deliberadamente utilizar estos dos términos. Me lleva a ello no que piense que los términos en sí mismos sean impropios u objetables sino porque desde las primeras etapas del desarrollo de la *teoría del precio* han llegado hasta nosotros cargados con toda una masa de ambigüedades y oscuridades, por no decir errores adheridos y no quería que mi presentación de la cuestión del precio se viera rodeada por toda esa serie de pegotes y añadiduras a los términos de oferta y demanda. Por eso he preferido primero completar mi explicación con absoluta independencia, prescindiendo de unos términos equívocos y de los que se ha abusado mucho para luego aclarar la relación existente entre mis conclusiones y la tradicional ley de la «oferta y la demanda».

Mis conclusiones mantienen lo esencial y definitivo de esa ley de la oferta y la demanda que desde principio han sido una especie de santo y seña, vago y excesivamente amplio. Estos términos de oferta y demanda han sido utilizados de una

manera lo bastante amplia como para incluir también los conceptos correctos a los que hacen referencia y han sido lo suficientemente vagos como para imposibilitar su exactitud y dejar abierta la puerta a todo género de incertidumbres, ambigüedades y errores. En ciertas etapas tempranas de la teoría, etapas anteriores al desarrollo de la teoría subjetiva del valor, esta situación condujo al siguiente peculiar dilema.

Si usted considera que la oferta y la demanda, en lo que vienen a significar estos términos completamente generales, son el regulador del precio de mercado de los bienes, está usted expresando una verdad incuestionable y que cualquiera aceptará. Pero a causa de su misma universalidad esta proposición no venía a decir demasiado. La proposición necesariamente se veía expuesta, y no sin razón, a la crítica de que no era más que un tópico, una fórmula sin apenas significado y vacía de contenido. Si, por el contrario, usted trata de precisar de manera completa aquella especie de «santo y seña» de la oferta y la demanda y de manera especial la forma en que la relación entre ellos conforma el precio, fracasará porque sin una concepción del problema total, tal y como se hace posible por medio de la teoría subjetiva del valor, resultaba demasiado fácil extraviarse y alcanzar toda serie de formulaciones e interpretaciones incorrectas. Oferta y demanda de una manera un tanto mecánica eran concebidas como simples cantidades e incluso cuando había llegado a ser habitual tener en cuenta su «intensidad» ésta era atribuida a toda suerte de disparates y causas secundarias. Y todo esto se producía sencillamente porque se ignoraba el factor de motivación esencial que se encuentra en las *valoraciones subjetivas*. Como resultado, en unas ocasiones los economistas se aproximaban a la verdad y en otras andaban dando vueltas alejados de ella, dependiendo del viento que soplará y así la vieja *teoría de la oferta y la demanda* oscilaba entre la Escila de la vaguedad, vacía y sin contenido, y la Caribdis igualmente cargada de errores.

*En mi opinión el problema se soluciona si introducimos en la estructura tradicional la sencilla idea de que el precio es por completo un producto de las valoraciones subjetivas de los hombres.* Esta idea explica, de la forma más simple y universal, por qué las gentes ofrecen en venta o desean adquirir una mercancía, explica la intensidad con la que lo hacen y la tenacidad con la que, en ocasiones, persisten en ofrecer y demandar mercancías, así como la facilidad y rapidez con la que, en ocasiones, dejan de hacerlo. Todo lo que era cierto y correcto en la vieja fórmula encuentra, de este modo, explicación y confirmación. Y la multitud de interpretaciones erróneas que se había ido introduciendo son corregidas y eliminadas. Incluso se hace posible explicar, con impecable precisión, la conclusión final referente a la colaboración de todas las fuerzas económicas que, aparentemente, están en oposición unas con otras, bajo el disfraz de la oferta y la demanda, pero que realmente dan como resultante el precio. Así resulta posible evitar toda la vaguedad de Escila y los errores de Caribdis<sup>[20]</sup>.

Y ahora no hay ya razón para temer evitar la utilización de aquel «santo y seña» tradicional y profundamente arraigado. Los nuevos conocimientos adquiridos

referentes a las leyes de los precios pueden ahora expresarse perfectamente en términos de los viejos y populares términos, siempre que antes se establezca su precisa y correcta interpretación. Vamos entonces a colocar al lado de nuestra primera formulación la que resulta ahora.

Las fuerzas de la competencia en el mercado llevan el proceso de determinación del precio a una zona que, como hemos visto, viene caracterizada por el hecho de que se sitúa entre los límites que le marcan las valoraciones subjetivas de parejas fronterizas y de aquí derivamos nuestra ley del precio. Encontramos que la cantidad ofrecida en venta es exactamente igual a la cantidad que se desea comprar o, si se quiere, utilizando el «santo y seña» tradicional, en esta zona *la oferta y la demanda están cuantitativamente en equilibrio exacto*.

Esta fórmula, tan bien conocida en su contenido desde los días de John Stuart Mill, es tan correcta como la enunciada por nosotros antes, simplemente consiste en utilizar un conjunto de palabras distintas para designar idéntica zona. Sin duda esta fórmula, si quiere preservar su corrección, necesita de un comentario de carácter muy definido. Yo he intentado precisamente indicar lo que este comentario exige en términos generales. Lo que de manera específica precisa también es lo que trato de explicar a continuación bajo el título «Los Determinantes Personales del Precio».

## CAPÍTULO III

# LOS DETERMINANTES PERSONALES DEL PRECIO

En el capítulo anterior vimos que el precio vienen determinado en el interior de un intervalo definido por las valoraciones que llevan a cabo las parejas marginales. Pero todavía tenemos que investigar las circunstancias que determinan si este intervalo de valoraciones es en sí mismo alto o bajo.

La tarea de responder a esta cuestión, en principio, es fácil porque es evidente de inmediato que tanto el *número* de valoraciones como la *intensidad* de las necesidades manifestadas por las participantes ejercerán una influencia determinante en la *localización* de esas parejas. La localización de las parejas tendrá lugar a un nivel alto cuando las valoraciones, por parte de los compradores, sean altas y relativamente numerosas, al tiempo que las de los vendedores sean bajas y relativamente poco numerosas. En un caso así el pequeño número de valoraciones, por parte de los vendedores, estará recíprocamente neutralizado por una parte de las numerosas valoraciones altas de los compradores y por consiguiente, entre los compradores continuarán existiendo muchas personas con valoraciones altas y en el grupo de los vendedores exclusivamente tales personas. Por lo tanto, en cada grupo los que al final constituyen las parejas marginales tiene que ser necesariamente personas que tienen valoraciones altas. Por las mismas razones las valoraciones serán bajas cuando las elevadas valoraciones por parte de los compradores sean relativamente pocas en número, al tiempo que se producen relativamente muchas valoraciones bajas por parte de los vendedores.

De acuerdo con esto, extraemos los factores personales que combinados determinan el grado alto o bajo que alcanzaran las valoraciones de las parejas marginales y de los que derivaremos los cuatro «determinantes» del precio siguientes:

1. *El número de necesidades a las que se aplica la mercancía*: Esto es lo que tradicionalmente se llamó la «amplitud de la demanda».
2. *Las cifras que expresan las valoraciones por parte de los compradores*: Esto es la llamada «intensidad de la demanda».
3. *La cantidad de la mercancía disponible para la venta*: Es decir, la llamada «amplitud de la oferta».
4. *Las cifras que expresan las valoraciones por parte de los vendedores*: Esto es lo que se conoce como «intensidad de la oferta».

En este punto estamos en condiciones de apreciar la importancia y significado de

una circunstancia que he mencionado en exposiciones anteriores, pero que no resalté porque no hacía falta. Me refiero al hecho de que nuestras «valoraciones» no son meras cantidades. No son, en forma alguna, simples expresiones de la magnitud absoluta del valor subjetivo que la mercancía tiene para quien hace la valoración. Todo lo contrario, son simplemente *cifras que expresan relatividad* y que derivan de la comparación de dos valoraciones, la de la mercancía y la del bien o medio de cambio.

Volvamos otra vez a nuestro ejemplo. Cuando decimos que el comprador valora el caballo en 200 dólares, no decimos ni establecemos algo que concierne al valor absoluto que tiene la posesión del caballo para el bienestar del comprador, no hacemos otra cosa que expresar la relación entre el valor del caballo y el dinero, su medio de cambio. Lo que decimos es que A valora doscientos veces más poseer un caballo que un dólar. Por lo tanto, si vamos a afrontar el problema de los factores *elementales* que explican el precio, tendremos que descomponer nuestras «cifras de valoración», sustituyéndolas por los elementos que las componen.

Hay dos elementos, el primero de ellos es la magnitud absoluta del valor subjetivo que posee la mercancía para la persona que le adscribe valor y el segundo la correspondiente magnitud absoluta de valor atribuido al medio de cambio. Estos dos elementos combinan sus influencias de tal manera que cuanto más se valore la mercancía y menos el medio de cambio mayor será la «cifra de valoración» y al revés.

Una circunstancia concreta, implícita en la proposición anterior, merece al menos una mención de pasada. Una cifra de valoración elevada no nos permite afirmar que esa valoración es la que se da al bien. Es posible que sea el resultado de una elevada valoración del bien pero también es posible que sea la consecuencia de una baja valoración del dinero y esto nos lleva a otra cosa más muy digna de señalar. Los compradores que compiten entre sí, con la máxima capacidad para el intercambio y que asignan al bien o mercancía en cuestión la «máxima valoración», no necesitan coincidir con aquellas personas para quienes el bien deseado tiene la máxima importancia para su bienestar. En realidad, nuestra «masa» de compradores es simplemente un agregado de personas compuestas, en parte por personas que realmente sienten gran necesidad de esa mercancía y en parte por personas que no la necesitan en absoluto, pero para quienes el dinero, su bien o medio de cambio, tiene un valor menor. Lo inverso sucede entre los vendedores. Los que compiten en este grupo y que tiene la máxima capacidad de intercambio no solo son personas que pueden pasarse sin la mercancía en cuestión sino personas también para quienes la mercancía tiene un elevado valor, pero cuya necesidad de dinero o el bien recibido a cambio es mucho más apremiante<sup>[1]</sup>.

Por lo tanto, vamos a dar una lista de los factores que determinan el precio y que pone de manifiesto la naturaleza compuesta de una cifra que a la vez expresa la valoración del bien o mercancía y la del medio de cambio. Si cada cifra la

descomponemos en sus dos elementos deducimos los seis determinantes siguientes del precio.

1. *El número de demandas que se dirigen a la mercancía.*
2. *La magnitud absoluta del valor subjetivo de la mercancía para el comprador.*
3. *La magnitud absoluta del valor subjetivo del bien o medio de cambio para los compradores.*
4. *La cantidad de la mercancía ofrecida en venta.*
5. *La magnitud absoluta del valor subjetivo de la mercancía para los vendedores.*
6. *La magnitud absoluta del valor subjetivo del bien o medio de cambio para los vendedores.*

Ahora bien, este dispositivo tiene que ser completado con comentarios, más o menos detallados, dedicados a los determinantes personales. Esto es necesario, en parte para aclarar los determinantes mismos de manera más detallada y en parte para exponer las causas más remotas y concretas que se hacen efectivas por medio de ellos. Al mismo tiempo, la teoría del valor subjetivo se encuentra en la base todo; es decir, la teoría del valor subjetivo constituye el fundamento indispensable de la teoría del precio. Lo que ya aprendimos en nuestro tratamiento anterior no necesitamos repetirlo aquí, pero estaría bien seleccionar y examinar, con más atención, ciertas características que favorecen, de forma especial, la comprensión de la determinación del precio.

Vamos a considerar pues nuestros determinantes uno a uno:

### *1. El número de demandas que se dirigen a la mercancía*

Poco se puede decir respecto a este factor que no sea evidente por sí mismo. Obviamente viene afectado, de una parte por la amplitud del mercado y de otra por la naturaleza de la necesidad; es decir, ya se trate de un bien que satisface una necesidad sentida con carácter general o si su consumo es o no es de tal naturaleza que exige un gran número de unidades. Los artículos de vestir son más demandados que las gramáticas de sánscrito; el pan y la carne se necesitan todos los días y están sujetos a demandas más amplias que los cuchillos de cocina que duran varios años.

Además —y ésta es la única observación de interés teórico exigida aquí— no todas las personas, cuya necesidad da origen al deseo de poseer un bien, llegan a ser compradores potenciales del mismo. El requisito es no solo el deseo de poseer una mercancía sino también el deseo de cambiar su posesión por la del medio de cambio. Lo que deseamos, como es sabido, se funda solo en la presencia de una cierta relación entre dos deseos, el de adquirir la mercancía y el de desprenderse del medio de cambio. Un número incontable de personas que necesitan una mercancía y que desean tenerla, permanecen voluntariamente fuera del mercado porque su valoración

del bien o medio, bajo las presuntas condiciones de precio, supera su valoración de la mercancía, de manera que desde el principio cualquier posibilidad económica de llevar a cabo la adquisición está descartada para ellas. La lista de aquellos que desean una mercancía constituye, por así decirlo, nuestro más amplio registro de posibilidades.

Una criba preliminar tiene lugar, basada en los dos primeros determinantes del precio, la valoración de la mercancía y la del medio de cambio. La lista más reducida de personas que intentan seriamente comprar está sujeta ahora a una segunda criba que tiene lugar en el contexto mismo del intercambio y de la que resulta una lista todavía más reducida de compradores efectivos.

Aunque la presencia de personas que nunca tendrían intención seria de llegar a ser compradores no tiene, en principio, ninguna influencia en la determinación del precio, no obstante su existencia no puede ser ignorada por la teoría económica, porque ellos no son un conjunto separado por una barrera firme de los compradores serios, ambos grupos están mezclándose constantemente unos con otros. Recordemos los factores que llevan del «Deseo tener» a la intención seria de comprar, la valoración de la mercancía, la correspondiente valoración del medio de cambio, el precio esperado. Estos tres factores son altamente inestables y un ligerísimo desplazamiento entre ellos puede atraer nuevas masas de compradores activos al mercado. Muchas personas que por la mañana son vendedores de valores en la bolsa, por la tarde, y ante la repentina expectativa de un alza del precio, dan un giro y se tornan compradores.

## 2. *La valoración subjetiva de la mercancía por los compradores*

Como sabemos, la magnitud del valor viene determinada, en general, por la utilidad marginal que el comprador deriva del bien que va a adquirir y esa utilidad marginal, a su vez, está determinada por la relación entre la necesidad y la satisfacción. De manera más explícita, está determinada, de un lado por el número e importancia de las necesidades a satisfacer y de otro por el número de unidades disponibles del bien.

Pero en este punto se produce una aparente confusión o al menos esa *apariencia* de confusión a la que he hecho referencia en ocasiones anteriores y que tenemos que aclarar ahora completamente<sup>[2]</sup>. En nuestra discusión de la teoría subjetiva del valor nos encontramos con numerosos casos en los que el valor de un bien estaba determinado no por su utilidad marginal inmediata sino por la utilidad marginal de diferentes bienes que podían ocupar su lugar como sustitutos y un ejemplo destacado de esta clase de sustitución es la sustitución por el medio de intercambio. En un ejemplo anterior recordemos que yo adscribía a mi único abrigo de invierno un valor, de acuerdo con mi supuesto de existencia de un mercado abierto, y por consiguiente, no lo valoraba de acuerdo con la extrema y elevada utilidad marginal que me procura

como medio para preservar mi salud y mi vida sino que, teniendo en cuenta que puedo adquirirlo en cualquier momento por 80 dólares, lo valoro en esos 80 dólares o conforme a la utilidad marginal que me pueden procurar esos 80 dólares<sup>[3]</sup>.

¿No estaremos incurriendo en una explicación de tipo circular? Por un lado estamos explicando el precio del mercado en base a las *valoraciones subjetivas* de las dos partes que intervienen en su determinación y no hace mucho explicábamos las valoraciones subjetivas —al menos en una considerable proporción de casos— por la magnitud del precio de mercado ¿No es esto razonar en círculo?

No, no lo es, por la sencillísima razón de que la valoración sobre la base del «coste de adquisición» no está hecha de manera incondicional y sin excepción, sino a la luz de ciertos supuestos y por la razón adicional de que, a falta de esta clase de supuestos, el mercado no es el lugar donde se hacen esta clase de valoraciones en función del precio de adquisición. Si examinamos la situación en su totalidad el curso de la acción es el siguiente:

En la confianza de que el abrigo de invierno se puede comprar por 80 dólares la persona le adscribe un valor, no de acuerdo con su utilidad marginal directa que puede ser diez veces mayor sino con el coste presumible de adquisición. Al hacerlo de esta manera basa su valoración en un supuesto provisional que no se hace realidad hasta que lo consigue en el mercado. Esto, claro está, hace de su valoración algo hipotético y condicional que se cumple o falla, de acuerdo con la fuerza y exactitud del supuesto subyacente. Pero a pesar de su carácter condicional es perfectamente razonable y apropiado, en la mayoría de las distintas situaciones económicas que nos exigen tomar una decisión sobre el valor, *con una sola excepción*. Esta excepción es precisamente la situación del mercado<sup>[4]</sup>. Yo no puedo, al objeto de adquirir un abrigo, hacer los cálculos y comportarme como si ya tuviera el abrigo. Tengo que decidir qué sacrificio estoy dispuesto a asumir —en el peor de los casos— para adquirir un abrigo de invierno. ¿Ahora bien, no estaríamos en un mundo de locos si tuviera que medir mi sacrificio por la intensidad de mi necesidad de ese abrigo no *antes* sino después de haber coronado con éxito mis esfuerzos? En otras palabras, cuando voy al mercado como potencial comprador no me está permitido estar gobernado por una valoración que presupone que el abrigo ha sido ya adquirido a un precio concreto. Bajo estas circunstancias solo hay una valoración razonable, su utilidad marginal directa. La intensidad y la persistencia de mi demanda tiene que ponderar el riesgo, para mi bienestar, que se seguiría si fracasase a la hora de adquirir el abrigo y entonces, consideraciones como la preservación de la salud y de la vida misma —en resumen la consideración de la utilidad marginal directa más alta del bien deseado— ejercerá la influencia definitiva en mis cálculos.

Probablemente un observador poco cuidadoso de la vida cotidiana dudará de que ésta sea la forma en que realmente razonamos y nos comportamos. Ciertamente puede suceder, bastante a menudo, que vayamos al mercado con ideas previas muy concretas acerca del precio que puede alcanzar el bien en cuestión, por ejemplo esos

80 dólares de nuestro abrigo de invierno, pero no actuaremos en el mercado tomando como patrón de nuestra conducta esa idea preconcebida del precio, especialmente no como *patrón final y definitivo*. Si conseguimos la mercancía a ese precio preconcebido entonces estamos eximidos de someterlo a más pruebas<sup>[5]</sup>. Pero si no lo consiguiéramos a ese precio esperado, ninguna persona razonable detendría, sin más, todos los intentos de adquirir un abrigo que se necesita con tal urgencia. En lugar de esto, sencillamente descartará aquella idea de precio que la realidad ha probado carecía de fundamento y, a la vista de sus circunstancias, decidirá si persiste en su demanda, a pesar del precio más elevado que le piden.

Estas reflexiones seguirán un curso que varía según haya o no haya un único mercado que ofrezca la oportunidad de proporcionarle el bien que necesita. Si fuera el único, entonces ciertamente continuaría «pujando al alza» y necesariamente tendrá que ir tan lejos como la utilidad marginal directa que espera obtener del bien que desea comprar, porque si no lo hace, aquí y ahora, se verá forzado a prescindir de toda su utilidad marginal directa. El que deje pasar esa única oportunidad de comprar el abrigo que necesita se helará y tal vez caiga enfermo. En estas circunstancias actuará bajo el lema «mejor el intercambio en condiciones menos ventajosas que nada en absoluto» y cerrará la operación a algún precio próximo a la utilidad marginal directa antes que renunciar a la adquisición. El resultado de todo esto, en los términos de nuestra teoría del precio, cabe expresarlo como sigue: «*El potencial comprador contribuye a la determinación del precio, no de acuerdo con la utilidad marginal indirecta más baja basada en un precio concreto del mercado, sino de acuerdo con la utilidad marginal directa más alta del bien*».

Sin duda, el curso de los acontecimientos puede ser algo diferente cuando no hay un solo mercado abierto al comprador. En este caso, incluso si su expectativa de comprar en un mercado resulta fallida, puede intentarlo en otro. Entonces el potencial comprador puede abandonar el primer mercado sin cumplir su propósito, renunciando a pagar un precio superior al que tenía previsto. En este caso, en efecto, su conducta en el primer mercado está influenciada por esa hipotética idea del precio. Pero solo su conducta en ese primer mercado y no su conducta en el *mercado como un todo*, porque es claro que antes de irse con las manos vacías de ese segundo mercado —o si hubiera más mercados disponibles del último de ellos— nuestro potencial comprador preferiría seguir pujando hasta la cantidad que le marca la utilidad marginal directa. El efecto de esa hipotética idea preconcebida del precio puede ir transfiriendo su influencia de un mercado a otro, pero nunca puede impedir el impacto pleno que tiene, en el conjunto del mercado, la cuantía de la utilidad marginal directa. Una valoración así afecta ni más ni menos que lo hace una simple esperanza generalizada de hacer una compra a un precio barato. Una expectativa de esta clase puede hacer, y cientos de veces producirá un resultado, que el comprador no satisfecho con el precio que le piden en una tienda se pase a la siguiente y así sucesivamente. Pero si su expectativa prueba ser falsa allí también, el comprador accederá a pagar un precio

más alto que el contemplado inicialmente en lugar de prescindir de la compra.

Esto nos lleva al siguiente resultado. Las valoraciones subjetivas, basadas en el supuesto de que el bien valorado puede ser adquirido a un determinado precio, nos suministran una norma de conducta en el mercado en el que esperamos que ese supuesto se haga realidad. Esta norma es, como máximo, una guía sicológica de nuestra conducta preliminar y nunca el *patrón* para una acción definida y concreta. *El patrón* se deriva de la consideración de la *utilidad marginal directa que el bien tiene*. Así pues, llegamos a una conclusión que es importante para la consistencia lógica, inherente a nuestra teoría. Esta conclusión es la siguiente: *El determinante del precio que yo definía como una valoración de la mercancía por parte del comprador, cuando se analizan las cosas con detalle, prueba ser un factor genuinamente atribuible a la actividad valorativa subjetiva, originaria de los compradores potenciales y no un resultado del proceso mismo por el que el precio se determina. Por consiguiente, esto no es fruto de un simple razonamiento de carácter circular.*

Hay otro caso, en modo alguno infrecuente, que tiene una cierta afinidad con el discutido. Es el caso del comprador que no valora la mercancía por su valor de uso sino por su valor de cambio subjetivo. Esto se aplica siempre que el bien es adquirido para volverlo a vender. El comerciante en cereales que compra trigo al agricultor o el banquero que compra valores en la bolsa, les adscribe un valor de acuerdo con el precio al que espera venderlos en otro mercado (después de deducir los costes de embarque o de transacción en los que haya incurrido). En las transacciones de esta clase los determinantes se adaptan a la secuencia causal siguiente: El precio de mercado está influenciado por la estimación que el comerciante hace del valor de cambio de la mercancía que, a su vez, está basado en el precio de mercado presunto en un segundo mercado y este, a su vez también, en la valoración originaria, por parte de los compradores potenciales, en esta segunda área del mercado. Por consiguiente, por mediación del comerciante, la valoración del público perteneciente a un segundo mercado o la relación entre la oferta y la demanda que se aplica en ese segundo mercado ejerce una influencia en el precio que prevalece en el primero. Esta situación no nos debe sorprender, porque la aparición de un comerciante en un mercado no es, en realidad, más que la forma a través de la que la demanda de personas, que físicamente están situadas en un área del mercado diferente, se hace presente en el primer mercado. La función del comerciante se puede comparar a la de un agente que no ha recibido ni órdenes ni instrucciones de los clientes. Calcula lo que esos imaginarios clientes estarían dispuestos a pagar en las condiciones que prevalecen, y sin su conocimiento y por su cuenta, lleva a cabo una compra dentro de un precio máximo que establece de acuerdo con sus supuestos. En lo que hace a la determinación del precio en un mercado determinado es indiferente si un comerciante moviliza 500 unidades de un producto a 40 dólares cada una, por su propia cuenta y riesgo, o si lo hace porque así se lo han ordenado unos clientes concretos. En ambos casos, la demanda será de 500 unidades a 40 dólares cada una y la base material de

esa demanda serán los clientes que no están físicamente presentes en el mercado pero sí, de alguna forma, representados económicoamente. La única diferencia es que en un caso saben que están representados y actúan por su propia cuenta y en el otro no lo saben y lo están por cuenta del comerciante que corre su propio riesgo. En este último caso, la estimación que hace el comerciante del valor de cambio se remite a la que considera puedan hacer unos clientes que no tiene, sobre el posible valor de uso del bien en cuestión y ese valor de uso está siempre basado en la magnitud de la utilidad marginal directa. Por consiguiente, estos casos no modifican el resultado que habíamos alcanzado previamente y sigue siendo verdad que todo acaba dependiendo de la utilidad marginal directa que el bien tiene para el adquirente<sup>[6]</sup>.

Ahora podemos pasar al punto siguiente.

### *3. La magnitud absoluta del valor subjetivo del bien o medio de cambio para los compradores*

Cuando el medio de cambio de una mercancía es otra mercancía como en el caso del trueque, entonces lo dicho en el punto anterior respecto a la valoración es igualmente válido. Pero los bienes se intercambian ordinariamente por medio de dinero y puesto que el dinero se hace para servir igual en toda clase de necesidades, su utilidad marginal y su valor no depende de la relación entre necesidad y satisfacción, en una sola categoría de necesidad, sino que vale para toda clase de necesidades. Como ya sabemos<sup>[7]</sup>, el valor subjetivo de una unidad monetaria es más pequeño para el rico que para el pobre. Al mismo tiempo debería indicarse que el punto importante aquí no es la cantidad absoluta de renta o riqueza sino la relación de éstas con las necesidades de las personas a las que se refiere. Pero hay circunstancias adicionales que pueden influir en el valor subjetivo del dinero. La frivolidad y prodigalidad lo reducen, la necesidad urgente de hacer importantes pagos hace más estimable el dinero líquido. Incluso los comerciantes más ricos, ante la necesidad de hacer frente a las obligaciones contraídas cuando sus cajas están vacías, dejarán lujos, como la adquisición de cuadros antiguos, para mejor ocasión<sup>[8]</sup>.

### *4. La cantidad de la mercancía ofrecida en venta*

Con objeto de acabar con los determinantes implicados, tenemos que volver ahora a la cantidad de la mercancía en cuestión disponible en el mercado o que va a estar disponible, porque es frecuente hacer compras de mercancías que, de momento, no existen, como los cereales de la próxima cosecha o un artículo que se está fabricando y sólo estará disponible en una fecha futura. Si seguimos la cadena causal, remontándonos de un eslabón al otro, veremos que la cantidad de mercancías disponibles en el mercado está determinada por una variedad de factores que pueden

incluir condiciones puramente naturales, así sucede en la compra y venta de la tierra, las cosechas del año, etc. O circunstancias puramente institucionales como la existencia de monopolios, coaliciones y cosas parecidas. O los costes de producción, un factor que tiene amplia aplicación porque cuanto más elevado es el coste de producción de una mercancía más pequeño es, comparativamente, el número de unidades que la producción ofrecerá para la satisfacción de la demanda y viceversa.

Esto es verdad por un número de razones fácilmente comprensibles que examinaremos luego con más detalle. En cualquier caso, este tema de qué es lo que influye en la cantidad disponible en el mercado de un determinado bien es el punto de partida para cualquier intento de determinar por qué razón los costes ejercen esa influencia que todo el mundo reconoce sobre el precio de los bienes. El número total de unidades disponibles de un bien constituye la materia prima básica con la que el mercado está llamado a negociar. Qué parte de ella es llevada realmente al mercado es una cuestión cuya respuesta depende de la valoración subjetiva que se haga de la mercancía y del bien a obtener a cambio, temas que son objeto de consideración en los puntos 5 y 6 que siguen a continuación. Pero lo que se puede decir, aquí y ahora, es que la situación es análoga a la señalada en relación con las cantidades de un bien deseado por los compradores. Es decir, no hay barreras fijas que separen la parte de la oferta total que sus poseedores están dispuestos a vender y aquélla que retienen para sí y no está en venta. Cualquier alteración en la relación de aquellas valoraciones subjetivas o incluso en la situación esperada respecto al precio de mercado puede hacer que una cantidad de bienes, que hasta ese momento sus tenedores no tenían en venta, entre a formar parte de su «oferta efectiva».

## *5. La magnitud absoluta del valor subjetivo de la mercancía para los vendedores*

La determinación de este valor tiene lugar, en general, de acuerdo con la conocida ley de la utilidad marginal, pero en este caso a menudo manifiesta una peculiaridad muy notable, porque hoy día la mayoría de las ventas son realizadas por aquellos que producen las mercancías o comercian con ellas y que poseen tales cantidades que para su uso personal, en realidad, son superfluas. Como consecuencia, para esas personas el valor subjetivo de uso de esos bienes<sup>[9]</sup> producidos o con los que comercian está, por lo general, muy próximo a cero y por lo tanto las «cifras de valoración» que, como sabemos, incorporan el valor de uso como elemento determinante serán prácticamente nulas. El resultado final de todo esto es que el papel que, en nuestra formulación teórica, se atribuye a la «cifra de valoración» del último vendedor no ejercerá su influencia limitadora y, de esa manera, el precio vendrá limitado y determinado exclusivamente por las valoraciones de los compradores. Las mercancías, una vez que han sido producidas y se encuentran disponibles en poder de sus fabricantes en cantidades que exceden, con creces, las que pueden utilizar para su uso personal, tienen que ser vendidas. Para asegurar su

venta se hace necesario poner su precio en un punto en que esa cantidad pueda ser absorbida por los compradores. De esta manera, mil unidades de una mercancía tendrán un precio que estará justo por debajo de la valoración del comprador número mil y por encima del comprador mil uno. Si las condiciones de producción y de venta son normales, la cantidad total ofrecida será casi siempre absorbida por la demanda a un precio bastante superior al mínimo valor de uso que tiene para su vendedor y que, de ordinario, le devolverá los costos de producción totales más un beneficio mercantil. Por otra parte, si las condiciones son desfavorables, puede verse obligado a vender a niveles de precio mucho más bajos que le ocasionen pérdidas. Pero incluso en esta clase de ventas de emergencia los precios todavía exceden al valor subjetivo de uso que el bien tiene para el vendedor. Incluso en este punto el valor de uso no ejerce la función de determinar el límite inferior del precio. Solamente si el precio hubiera caído casi a cero, la acción limitadora de la valoración del comprador entraría en escena e impediría que el precio cayera todavía más. Pero las cosas nunca llegan hasta ese extremo, en la práctica, porque la competencia entre los compradores detiene la caída del precio en un punto más alto de la escala.

Esto introduce una enorme simplificación en la *ley del precio* cuando se aplica a un gran mercado. Hay cuatro valoraciones que constituyen las «valoraciones de las dos parejas marginales» y de esas valoraciones, las de los vendedores quedan completamente eliminadas<sup>[10]</sup>. Además, si los compradores son extremadamente numerosos, la distancia entre las valoraciones de dos cualesquiera compradores en yuxtaposición tienden a ser tan pequeñas, como vimos antes, que el margen entre el último comprador que ejecuta el intercambio y el primero que deja de hacerlo virtualmente se acaba reduciendo a un punto. Como resultado, cuando el número de compradores de un mercado es muy numeroso es suficientemente exacto decir que el *precio de mercado se determina de acuerdo con las cifras de valoración del último comprador*. Concluimos con el punto número seis.

## 6. La magnitud absoluta del valor subjetivo del bien o medio de cambio para los vendedores

Lo que tenemos que decir en este punto es bastante parecido a lo que ya dijimos antes con referencia al punto número tres de nuestro catálogo, el valor subjetivo del bien o medio de cambio para los compradores. De nuevo aquí, parece apropiado hacer diversas distinciones. Siempre que se trata de un trueque la atención primaria ha de dirigirse, de ordinario, al valor de uso que el bien en venta posee para la economía de los vendedores. Sin embargo, lo más frecuente es que el medio de cambio consista en dinero y el valor de éste, a los ojos del vendedor, será su *valor de cambio*. Ahora bien, el valor subjetivo de cambio de un bien, como ya indicamos en la página 279, es siempre idéntico a los bienes de consumo que se pueden recibir a cambio del mismo. Por consiguiente, de un lado tenemos que, cuanto más bienes sean

los recibidos a cambio y mayor sea la utilidad marginal de los bienes de consumo adquiridos por medio del intercambio, mayor será el valor del dinero, y de otro, la posición general de la persona que evalúa respecto a las necesidades y su satisfacción. Este último factor suministra el fundamento para la situación de hecho, repetida en muchas ocasiones e incluida en la discusión del punto 3, de que el dinero tiene menos valor subjetivo para el rico que para la persona menos opulenta.

Con respecto a este tercer punto veremos también que esta situación de hecho juega, con frecuencia, un papel importante. Esto es especialmente cierto cuando el precio recibido por el vendedor sirve a su vida familiar o privada. Consideremos el caso de un cuadro antiguo que es una estimable obra de arte. Si su propietario es una persona pobre, aunque sea consciente del valor de la obra, probablemente estará dispuesto a desprenderse de ella por una suma de dinero inferior a la que exigiría un millonario. Esto se debe a que el valor de uso que el cuadro antiguo tiene para la persona pobre está compensado por el valor mucho mayor que para él tiene la suma de dinero, frente al que ese dinero tiene para el millonario. Hay otro delicado aspecto más de esta materia que no ha sido mencionado hasta ahora y merece una atención explícita. Me refiero al hecho de que, en muchos casos, la eficacia de la diferencia de riqueza es anulada por una especie de compensación, a causa de que hace aparición un factor «en ambos lados de la balanza» que es como una «partida» que la equilibra.

Esto se aplica a adquisiciones de bienes que constituyen transacciones que forman parte de la actividad de negocios recurrentes. De hecho, en estos casos nos encontraremos con que no existe prueba de que la mayor o menor riqueza del empresario ejerza influencia alguna en los precios que satisface en el curso normal de sus negocios. Normalmente hará sus cálculos en términos de dinero y ponderará el dinero que la venta de la mercancía le puede producir y el dinero que la producción de la mercancía le cuesta. El dinero que le procura la venta de su producción no es aplicado a los gastos de su vida privada y la mayor parte ciertamente se gastará en poder continuar el negocio. Presumiblemente es utilizado para adquirir los medios necesarios para producir la próxima cantidad de bienes a vender. El que una unidad de este dinero, incluso si hubiera sido utilizada para el consumo, tenga una utilidad marginal más alta o más baja es completamente indiferente para la determinación del precio, si realmente no es dedicado a su consumo personal. Una valoración, más alta o más baja, utilizada a la hora de dar entrada al dinero en la balanza, estará siempre exactamente compensada por la misma valoración más alta o más baja, a la que más tarde se le da salida. Tenemos aquí un caso parecido al bien conocido de un pequeño agricultor que produce cantidad de grano suficiente para satisfacer las necesidades de su casa. El precio de mercado del grano es para él algo indiferente. Como le pasa al granjero si calcula el grano que cosecha y consume para uso doméstico a un valor alto o bajo, puesto que éste simplemente le da entrada en ambos lados de la balanza, lo mismo que hace el empresario cuando valora alto o bajo el dinero que nominalmente recibe y entrega, pero que realmente no hace más que pasar por sus

manos.

Con relación pues al valor subjetivo de cambio del dinero destacamos que su fuerza, como determinante del precio, está anulada en aquellos numerosísimos casos que implican provisión para las necesidades personales del sujeto económico al que se refiere. Pero con respecto a la capacidad objetiva de intercambio poseída por el dinero cabe decir que en estos casos, como en otros, su fuerza como determinante de los precios no se altera. Dijimos antes que el valor subjetivo de cambio de un bien será siempre mayor o menor en proporción, primero al número mayor o menor de bienes de consumo por los que puede ser intercambiado, segundo a la utilidad marginal que aquellos bienes poseen para el sujeto económico. Ahora bien, el segundo factor resulta autocancelado por las secuencias causales que venimos mencionando, pero el primero sigue siendo de aplicación. Cuanto más bienes de consumo (que en este caso significa bienes como el trabajo, materias primas, maquinaria, etc. necesarios para seguir produciendo) puedan ser obtenidos por unidad de dinero, menor será el número de unidades de dinero con los que el empresario se puede conformar por la venta de las mercancías que produce, y al revés. Este es el principio que permite a la teoría económica asignar un lugar en el esquema de los determinantes del precio al conocido efecto sobre éste de la depreciación del dinero. Y al mismo tiempo proporciona un nicho al factor de los «costes» que deliberadamente me he abstenido de clasificar en mi esquema de los determinantes generales del precio.

Si, por último, sucede que, en el curso regular de la actividad de los negocios, se produce cualquier interrupción que hace que los ingresos procedentes de las ventas de los bienes sean dedicados a objetivos ajenos al ciclo regular y que posibilita diferencias en las necesidades personales a experimentar, entonces la influencia del último en la determinación del precio vuelve a adquirir fuerza, incluso en ventas puras de negocios. A esta categoría pertenece por ejemplo el siguiente fenómeno. Hay veces en las que los fabricantes o comerciantes están sometidos a la presión de las obligaciones monetarias contraídas o realmente están próximos a la bancarrota. En esos momentos asignan un valor especialmente elevado al medio de cambio, el dinero, y por esa razón se ven obligados a aceptar pequeñas cantidades de dinero por los bienes que ofrecen en venta. Aquí radica la explicación de los precios bajos que se dan en una venta forzosa o que prevalecen, por regla general, en un pánico<sup>[11]</sup>.

## CAPÍTULO IV

### LA LEY DE LOS COSTES

Hay una «ley de los costes» que está profundamente arraigada en la literatura económica y en la experiencia práctica y lo mismo que la encontrábamos al tratar la teoría del valor subjetivo también la encontramos en el campo de la teoría del precio. Esta ley nos dice que el precio de mercado de los bienes que se pueden volver a producir libremente no puede mantenerse durante mucho tiempo más alto o más bajo que su coste. Si en algún momento el precio sube considerablemente por encima del coste entonces la producción de ese artículo se toma excepcionalmente beneficiosa para los empresarios. Esto no solo supone un incentivo para que éstos amplíen sus florecientes establecimientos sino que también estimula a otros empresarios a entrar en ese beneficioso sector de la producción. Como resultado, la cantidad de ese particular producto ofertada en el mercado aumentará y, en último término y como consecuencia de la ley de la oferta y la demanda, el precio empieza a descender. A la inversa, si en algún momento el precio de mercado se sitúa por debajo del coste, la continuación de la producción del bien origina pérdidas y como consecuencia los empresarios abandonan o reducen su producción. Esto disminuye la oferta de esa mercancía y de nuevo, como resultado de la ley de la oferta y la demanda, se produce un aumento del precio del mercado.

Hay una desmedida cantidad de detalles teóricos ligados a la ley de los costes<sup>[1]</sup> que para nuestros objetivos aquí pueden ser, sin menoscabo, ignorados. Lo único que nos interesa es la cuestión de la posición que ocupa la ley de los costes, empíricamente tan bien atestiguada, en el sistema de la teoría del precio. ¿Está o no en conflicto con nuestra ley de las parejas marginales?

No lo está. Nuestras parejas marginales no son más inconciliables con ella que con cada uno de los dos principios establecidos por la teoría del valor subjetivo. Primero que la utilidad marginal determina el valor subjetivo y segundo que los costes determinan ese valor. Los pasos en los procesos de pensamiento que sirven para conciliar la aparente contradicción, en el caso del valor subjetivo, se aplican igual en el caso del precio. Hay una sola excepción, en el caso presente, que cabe resaltar y es que cada paso está rodeado de complicaciones más intrincadas. Esto se debe al hecho de que ahora se interpone el intercambio y entonces el conjunto del fenómeno pasa de la economía personal a la sociedad. En las páginas que siguen trataré de describir, tan breve y claramente como pueda, la interacción del precio, el valor y los costes. Y en mi opinión *no es una exageración decir que entender su conexión es entender la mitad de la teoría económica*.

La determinación del valor y del precio trae su origen de las *valoraciones*

*subjetivas que los consumidores hacen de los productos terminados.* Ellos determinan la demanda de esos productos y esa demanda, en principio, se enfrenta a las existencias de esos productos acabados en manos de los productores. La intersección de valoraciones de ambos grupos o, en otras palabras, la magnitud de las valoraciones de las «parejas marginales», como hemos visto, determina el precio y esta clase de precio se determina individualmente para cada clase de producto. Por lo tanto, el precio de los raíles de hierro está determinado por la relación entre la oferta y la demanda de *railes*, el precio de las agujas de acero por la relación entre la oferta y la demanda de *agujas*. Y lo mismo en el caso de todos los demás productos que son fabricados a partir de la materia prima hierro, tales como palas, martillos, máquinas, rejas de arado... etc. Su precio depende de la relación entre la oferta y la demanda de esas clases especiales de producto.

Para hacer este tema totalmente claro, supongamos que la relación entre las necesidades y las existencias disponibles de los distintos productos derivados del hierro varía ampliamente y que, como resultado, inicialmente sus precios variarán ampliamente también. Vamos a suponer además que el precio de una cantidad de los diferentes artículos producidos con una determinada cantidad de materia prima<sup>[2]</sup>, por ejemplo un quintal de hierro, varía entre un *dólar* los más baratos y *diez* los más caros. Estos precios son el resultado de una situación transitoria del mercado y vamos a empezar considerando que la oferta está constituida por una existencia constante que se toma variable a medida que transcurre el tiempo, conforme la producción añade continuamente nuevas cantidades a esas existencias. Estudiemos las relaciones de esa producción.

Para fabricar artículos de ferretería se necesita hierro en bruto<sup>[3]</sup>. En una economía especializada, donde domina la división del trabajo, hay un mercado de hierro en bruto donde se compra y los productores de artículos de ferretería configuran la demanda en ese mercado. Cada fabricante planeará comprar exactamente la cantidad necesaria para elaborar los artículos que espera poder vender a su clientela. ¿Pero qué intensidad tendrá esa demanda? Evidentemente ningún fabricante pagará más por un quintal de hierro que lo que puede sacar por ese quintal en el precio de adquisición que sus clientes le pagarán por ello<sup>[4]</sup>. Pero puede, y si es necesario lo hará así, pujar al alza lo suficiente para no permitir que su fábrica permanezca parada por falta de materia prima. Por lo tanto, el fabricante que puede hacer un uso beneficioso del hierro pagando a diez dólares por quintal será un comprador potencial en el mercado de hierro en bruto, incluso por encima de ese máximo. Pero el fabricante que puede hacer un uso beneficioso del hierro solo si lo paga a ocho dólares el quintal estará dispuesto a pagar sólo ocho dólares y así sucesivamente. De esta manera la participación en la demanda de hierro en el mercado por parte de cada fabricante dependerá de un cálculo que deduce del precio esperado en el mercado para el artículo derivado del hierro que fabrica. (Donde sea aplicable esto quiere decir naturalmente que una parte de su precio de mercado es

asignable al hierro, de conformidad con la ley de los bienes complementarios).

Para satisfacer esa demanda los propietarios de las minas y de las fundiciones acumulan una serie de existencias de hierro con las que nutren su oferta de esta materia prima. Como sabemos, esa materia prima ofrecida en venta irá a parar a las manos de aquellos compradores que compiten por ella con mayor capacidad de intercambio y a un precio que coincidirá aproximadamente con la valoración del último comprador<sup>[5]</sup>. Suponiendo que las existencias de hierro disponibles en los mercados sean exactamente suficientes, en cantidad, para satisfacer las necesidades de aquellos compradores cuyas valoraciones del quintal de hierro se encuentren entre 10 y 3 dólares, entonces la valoración del último comprador será *tres* dólares y ese será el precio de mercado.

Examinada la secuencia causal vemos que arrancando del valor y precio de los *artículos derivados del hierro*, éstos nos conducen al precio del componente del coste, el hierro en bruto y no al revés. Las valoraciones subjetivas de los productos derivados del hierro, por parte de los consumidores, son el primer eslabón de esta cadena causal. El proceso arranca de las valoraciones, en términos de dinero, que los consumidores hacen de los diferentes artículos fabricados con hierro que son las que les permiten participar en la demanda de esos artículos. Entonces esas valoraciones en dinero, siguiendo pautas que ahora ya conocemos, determinan el precio de los distintos artículos de hierro y estos precios, a su vez, indican a los fabricantes el precio al que pueden pagar la materia prima, el hierro en bruto, proporcionando un dato de valoración que les permite entrar en competencia para adquirirla. De aquí, por último, surge el precio de mercado del hierro en bruto.

*Esto sencillamente es otro ejemplo de como opera la gran ley de la utilidad marginal.* La ley establece que la oferta de bienes disponibles siempre encuentra utilización según su orden de rentabilidad y la última utilización dependiente de un bien es la que determina su valor. En el seno de la economía personal, los usos más rentables son aquellos que cubren las necesidades subjetivamente más urgentes. Así pues, el valor que resulta es fruto de esas circunstancias personales, es un valor subjetivo puramente individual o personal. Pero en el seno más amplio del mercado, no se trata ya de la relación con las necesidades subjetivas de la persona sino de una relación indirecta por medio del dinero. El dinero proporciona, por así decirlo, el denominador común neutral para poder comparar necesidades y satisfacciones personales que, de otra manera, no serían comparables. Los usos más rentables ya no manifiestan ser los que corresponden a las necesidades más urgentes sino los que corresponden a las valoraciones más altas en forma de dinero; es decir *los usos mejor pagados*<sup>[6]</sup>. Y el valor que emerge es un valor objetivo de cambio.

Pues bien, esto es lo que sucede en el caso de los artículos fabricados con hierro. En los distintos mercados se venden a los compradores que pagan más por ellos y la valoración que hace el último comprador de ese artículo determina su «valor de mercado»; es decir, su precio. Lo mismo sucede con el «hierro en bruto» aunque, en

este caso, siguiendo un curso ligeramente distinto o indirecto. En el mercado de hierro éste se vende a los fabricantes de artículos derivados del hierro que pagan más y la valoración que hace el último de ellos determina el precio del hierro en bruto. Pero en esto los fabricantes son simples intermediarios que, al transmitir el hierro transformado a los consumidores que más pagan, hacen que las existencias de hierro en bruto se destinen *a los usos más rentables para el consumidor*. De todos ellos, el último que resulta abastecido es el que, en definitiva, determina el precio de mercado de ese elemento de coste que llamamos hierro, pero todo esto tiene lugar de forma indirecta, por intermedio de la valoración que hace el último fabricante comprador de hierro abastecido. No es pues el hierro el que, en base a un precio determinado de manera independiente u originario, establece o determina los precios de los artículos fabricados con hierro y que los consumidores demandan, sino todo lo contrario, el hierro, materia prima y elemento de coste, tiene un precio establecido en función de los precios de los artículos que se fabrican con hierro. Y esto, de conformidad con la gran ley de la utilidad marginal, dirige los recursos disponibles hacia las utilizaciones más rentables y establece el precio derivado de esas valoraciones.

Ahora bien, esto nos lleva a un resultado que dio alas a la idea de que los costes ejercían una influencia causal en los precios de productos. Como el precio de los distintos artículos fabricados a partir del hierro podía fluctuar entre diez y un dólares, mientras que el precio del hierro quedaba establecido en 3 dólares, teníamos en ello una indicación de que el principio económico según el cual la existencia de hierro debe dedicarse a aquellos usos más rentables no se cumplía. Por un lado, se estaba dedicando hierro a fabricar artículos que sólo lo valoraban en uno o dos dólares; es decir, por debajo de «último uso» económicamente permisible. De otro, había numerosos usos que lo valoraban por encima de los tres dólares y que no encontraban, a pesar de ello, abastecimiento en el mercado. Por ejemplo, si el precio de mercado de un producto derivado del hierro se mantiene en los diez dólares, esto significa que sólo aquellos consumidores que lo valoren así o más podrán adquirirlo, mientras que aquellos que lo valoren en 9 en 8 o por debajo hasta 3 no podrán ser abastecidos por el mercado. De igual forma, cuando se trate de productos con un precio de mercado de 8 dólares habrá un estrato de la demanda no abastecida para aquellas oportunidades de uso a precios de 7 hasta 3, y así sucesivamente.

Esta situación tienen que ser corregida y ordinariamente el sentido de los negocios que poseen los empresarios efectuará rápidamente la corrección que, en este caso, exige la utilización económica de los recursos. Con el incentivo que supone la diferencia entre el coste y el precio habrá un aumento en la producción de los derivados del hierro cuyo precio de mercado excede de 3 dólares y ese aumento continuará hasta que se satisfagan todas las demandas de derivados cuyo precio exceda de esa cifra. El aumento resultante en la oferta tiene como resultado que el estrato en que se encuentra el «último» comprador es cada vez más bajo. Esto quiere decir que el precio de mercado seguirá cayendo hasta que, al final, la valoración del

último comprador y, por consiguiente, el precio de mercado alcance la tasa normal de 3 dólares.

A la inversa, las pérdidas en que se incurre de manera indefectible cuando se utiliza el hierro en usos que lo valoran por debajo de los 3 dólares, inhibirá esta clase de utilizaciones. El procedimiento consiste en suspender o restringir durante un tiempo la producción de ese derivado del hierro. La contracción de la oferta ocasionará pronto una subida de su precio hasta los 3 dólares y de nuevo el artículo estará al alcance de los que así lo valoran. Los precios pues de todos los artículos derivados del hierro descienden desde arriba y ascienden desde abajo hasta ajustarse a ese coste de 3 dólares. Pero la razón por la que sucede esto no es que el elemento costo, llamado hierro, sea capaz de imponer sobre sus derivados su precio establecido de forma independiente. Esto sucede porque todos los artículos derivados del hierro y el elemento coste llamado hierro obedecen a la ley de la *utilidad marginal* y, uno tras otro, se van aplicando a los usos más rentables, el último es el que determina el precio de todos ellos<sup>[7]</sup>.

No faltan ejemplos de este principio extraídos de la experiencia práctica. Es bien sabido que cuando hay una actividad vigorosa en el campo de la construcción de ferrocarriles se elevará el precio de los raíles de hierro y en consecuencia el precio del hierro. De nuevo, cuando hay una gran necesidad de hilo de cobre para los tendidos eléctricos aumentará el precio del cobre. En estos casos es claro que el movimiento al alza del precio arranca de los bienes finales y se va transmitiendo luego, paso a paso, hasta las materias primas. Pero algunas personas, incluidos tal vez muchos lectores de esta obra, objetarán que hay casos en que la fluctuación del precio tiene su origen en las materias primas. La oferta de hierro, por ejemplo, de la que venimos hablando a lo largo de toda esta exposición, no es una cantidad fija, dirán, sino mayor o menor, de acuerdo con lo que suceda en el campo de la producción. Suponiendo entonces que, en virtud de un aumento de la producción, aumenta la oferta de hierro, entonces el precio del hierro descenderá y esto arrastrará a todos sus derivados. ¿No es verdad entonces, preguntarán, que la línea de causación lleva del coste al precio?

Esta duda también se puede desechar. No hay más que seguir un poco más la línea de causación que ya hemos explicado. Es absolutamente correcto decir que la oferta de hierro no es una cantidad fija sino el resultado variable de la producción de hierro que se puede aumentar o contraer. Para la producción de hierro necesitamos minas y para decirlo de manera resumida, trabajo directo e indirecto. Las minas de hierro son un recurso fijo que no cabe dedicar a otro uso que a la producción de mineral de hierro. Aunque la cantidad total de trabajo disponible en una economía es una cantidad fija que depende del tamaño de la población en un momento determinado, no obstante, la cantidad de trabajo específicamente dedicada a la producción de hierro no es una cantidad fija. El trabajo naturalmente es una fuerza productiva que puede ser utilizada de formas muy diversas y todos los sectores de la producción de un país compiten entre sí por ese trabajo. ¿Quién decide qué cantidad

de esas fuerzas productivas originarias (uso de la tierra y trabajo disponibles) se dedicará precisamente a la producción de hierro?, ¿y quién decide el valor y el precio por unidad de esas fuerzas productivas?

Aquí tenemos un nuevo ejemplo, aplicado a los factores productivos originarios, de lo que antes hemos venido señalando en el caso de los productos finales e intermedios. *Incluso las fuerzas productivas originarias de una economía se ven conducidas forzosamente a las distintas utilizaciones por orden de rentabilidad y reciben su valor y sus precios de la última de esas utilizaciones.* No poseen un valor establecido *a priori* más que el que puedan tener así establecido otras cosas y tal vez menos, y su valor depende de la utilización a la que se las asigne. El que una jornada de trabajo valga uno o diez dólares depende del precio del producto que ese trabajo ayuda a poner en el mercado. Y, en realidad, el «producto» tiene que ser entendido aquí que es ese «último», el producto más barato conseguido en un proceso para el que todavía hay trabajo disponible, después de que todos los usos del trabajo mejor pagados han sido ya abastecidos de este recurso. La producción es como una gran estación de bombeo. Cada rama de la producción tiene su propio conducto de succión, introducido en el gran depósito de fuerzas productivas originarias y, en competencia con las distintas ramas productivas, trata de absorber las que necesita. Además, cada rama absorbe con distinta fuerza y esta fuerza es tanto mayor cuanto más numerosos y remunerativos son los usos a los que sirve o, en términos del intercambio, cuanto mayor es la valoración de la que disfrutan en términos de dinero. Hay diferencias también en la construcción de los conductos de succión. Algunos de ellos son muy simples, otros cuentan con compartimentos independientes a través de los cuales la presión succional que origina la necesidad se va transmitiendo y por medio de lo cual las fuerzas productivas, que van a ser aplicadas a esas necesidades, son bombeadas de una fase a la siguiente.

Aplicemos esta analogía al asunto que nos traemos entre manos. Las necesidades que requieren para su satisfacción la prestación de servicios personales atraen trabajo directamente y en proporción a la remuneración que están dispuestos y son capaces de dar por ello. Aquellas necesidades que requieren para su satisfacción *bienes en especie*, primero los extraen pagando por ellos el precio de mercado suficiente y el precio de mercado, suficientemente bien pagado de los productos, tiene entonces que atraer las fuerzas productivas necesarias para crearlos. Algunas veces esto requiere una o dos fases, a veces veinte o treinta. En nuestro ejemplo, la necesidad cubierta por un artículo de ferretería, el precio de mercado de ese artículo hacía atractiva la adquisición del hierro y el precio del hierro, por último, atraía fuerzas productivas originarias a la producción de hierro.

En el caso de otros bienes de consumo puede haber dos o diez veces más productos intermedios o, para permanecer fieles a nuestra analogía, el número de compartimentos de nuestra conducción puede ser de dos o diez veces más. Pero el principio de progresión y —lo que es de interés fundamental para nosotros— el

resultado siempre es el mismo. No importa si los pasos intermedios son pocos o numerosos, el efecto ni puede ser reforzado ni disminuido, aunque puede ser acelerado o retardado. Pero, en último término, cada necesidad atraerá las fuerzas productivas que requiera directa o indirectamente y en proporción a la fuerza atractiva inherente en sus «cifras de valoración». Hay siempre numerosas fuerzas productivas activas, a causa de las necesidades de los ricos, incluso aunque la economía pueda, en ese momento, experimentar una escasez de bienes y de mano de obra en otros puntos. Porque las elevadas cifras de dinero que el rico es capaz de ofrecer por la satisfacción de sus necesidades nunca dejan de ejercer su poder de atracción a lo largo de todas las etapas del proceso productivo y también en la reserva de las fuerzas productivas originarias.

Por lo tanto, todas las necesidades absorben recursos en proporción a la fuerza que indican sus cifras de valoración. Aquel estrato de necesidad que para su satisfacción está dispuesto o puede pagar 10 dólares o más por jornada de trabajo, directo o indirecto, pronto habrá absorbido hasta llenarse. Después y al lado, tendremos estratos de necesidades que desearán y podrán pagar cantidades más bajas por cada jornada de trabajo dedicada a satisfacerlas y serán llenados a tasas diarias de 9, 8, 7, 6 dólares y también más bajas de, por ejemplo, 5, 4, 3 y 2 dólares. Si a base de descender hasta el límite de 2 dólares toda la oferta de fuerzas productivas originarias ha encontrado empleo entonces habremos alcanzado un resultado doble. Primero, todas aquellas necesidades que no pueden o no remuneran a 2 dólares la jornada de trabajo, dedicada a satisfacerlas, se quedarán sin satisfacer y segundo, el precio de mercado de la jornada laboral quedará establecido en 2 dólares que es la cifra de valoración del último adquirente de trabajo. Pero si hacemos el supuesto adicional de que la cantidad de trabajo disponible es mayor, entonces la provisión de necesidades puede descender todavía a un estrato más bajo. Entonces puede resultar posible, por ejemplo, que las últimas necesidades directa o indirectamente satisfechas, sean aquellas que remuneran la jornada de trabajo a solo 1 dólar y ese precio de mercado será uniforme. No encontraremos al estrato más alto de las necesidades pagando 10 dólares a la vez que el estrato más bajo paga 1 dólar por la misma mercancía o el mismo trabajo sino que habrá un *único precio de mercado* para todos los compradores.

Y ahora una de las dudas planteada por nuestro ejemplo anterior puede ser resuelta. Supongamos que el precio de una jornada de trabajo sea de 1 dólar y el de un quintal de hierro, cuya producción ha requerido tres días, sea de 3 dólares. De repente se descubren yacimientos de minerales de hierro muy rico, o alguna invención produce una maravillosa mejora en el proceso que hace posible producir el quintal de hierro en dos días. ¿Qué sucede ahora?

Mientras el hierro y los artículos derivados del hierro mantengan su precio anterior de 3 dólares, la industria del hierro solo satisfará aquellas necesidades que permitan pagar 3 dólares por un producto de dos jornadas de trabajo o lo que es lo

mismo 1,50 dólares por jomada de trabajo. Al mismo tiempo en los demás sectores de la producción y de necesidades, se mantiene el precio de *un dólar* por jomada de trabajo. Ahora bien el principio de conducta económica, en virtud del cual las oportunidades de beneficio siempre encuentran empresarios decididos a aprovecharlas, entra en acción. De acuerdo con este principio es inevitable que algunas oportunidades no explotadas antes y que remuneran la jornada de trabajo por encima de la tasa de 1 dólar resultarán ventajosas. Como consecuencia, se invertirán más recursos productivos originarios en la producción de hierro, habrá un incremento en la producción de hierro y sus derivados que continuará hasta que la satisfacción de necesidades, por parte de la industria del hierro, se extienda hacia estratos dispuestos a remunerar la jornada de trabajo a no más de 1 dólar y a pagar por un quintal de hierro, cuya producción consume dos jomadas de trabajo, no más de 2 dólares. El fenómeno paralelo que tiene lugar entonces es que el precio del hierro y sus derivados<sup>[8]</sup> desciende a 2 dólares. Todo esto tiene lugar no en violación de nuestra *ley de la utilidad marginal* sino en estricta conformidad con ella. La ley de los costes, correctamente entendida, es realmente solo una forma especial de establecer la ley de la utilidad marginal para adaptarla a un conjunto especial de fenómenos.

Es inconcebible que, en la práctica, la producción real pueda seguir un curso idealmente perfecto, sin obstáculos debidos a limitaciones de tiempo o espacio, libre de cualquier clase de fricciones, conociendo de antemano las necesidades futuras, sin ninguna clase de perturbaciones en la demanda, en la oferta y en las técnicas de producción. Pero si esta clase de perfección fuera posible, entonces la exactitud matemática también caracterizaría la inversión de las fuerzas productivas originarias en los usos más rentables y la ley de los costes tendría validez idealmente completa, en cualquiera de los sentidos en que tiene validez absoluta. Todos los grupos de bienes complementarios (de los que, en último término, algún bien de consumo tiene que surgir) mantendrían en todas las fases productivas un valor y un precio exactamente uniforme. Los precios de los bienes de consumo igualarían en todo momento a sus costes y éstos, a su vez, serían iguales a los suyos y así sucesivamente hasta llegar a las últimas fuerzas productivas originarias que son la fuente última de todos los bienes. Pero esta simetría ideal resulta dislocada por dos factores de perturbación.

A uno de ellos quisiera designarle con el término de «obstáculo friccional». En casi todos los momentos ciertas obstrucciones impiden la pronta inversión de los factores productivos originarios en los usos de consumo más rentables en ese momento. Esas obstrucciones pueden ser grandes o pequeñas, transitorias o de larga duración, pero todas ellas dan lugar a ciertas desigualdades y asimetrías en la provisión de las necesidades y los precios. Esto se manifiesta parcialmente en la relativamente abundante provisión de necesidades en ciertas áreas. Por ejemplo, los artículos de lana para satisfacer la necesidad de ellos pueden llegar a tales cotas de abundancia que solo puedan remunerar la jornada de trabajo indirectamente a un tipo

de 95 centavos mientras en el sector del cobre no cabe ofrecer remuneraciones inferiores a 1,50 dólares la jornada. O la asimetría se puede manifestar en los productos intermedios que, de fase en fase de la producción, acaban convirtiéndose en bienes de consumo. Aquí la asimetría consiste en el hecho de que estas distintas clases de bienes no son valorados de una manera uniforme. La corriente de medios de producción no mantiene un caudal uniforme en su curso hacia el estado final donde se convierte en bienes de consumo. En su lugar y a causa de esta o aquella perturbación, la corriente se hace más ancha en algunos puntos y en otros se estrecha. Como consecuencia, aparecen desviaciones asimétricas en los precios entre las fases anteriores y finales del proceso de producción o como se expresa tradicionalmente, *el precio del producto (o de un producto intermedio) se desvía de su coste*. En nuestro ejemplo de la industria del hierro había un cambio repentino en la producción que la hacía más barata y el precio pasaba de 3 dólares a 2 dólares. Como resultado, puede suceder que habiendo caído el precio del lingote, en un primer momento los derivados del hierro sigan manteniendo sus precios anteriores que excederían, en este caso, a los costes, durante algún tiempo. Pero gradualmente el aumento en la producción de derivados acaba llegando al mercado, restableciendo la simetría perdida entre precios y costes.

En la práctica esta clase de obstáculos friccionales son infinitos en número. No hay ningún momento del tiempo ni sector de la producción que pueda alardear de su completa ausencia y esto es lo que confiere a la ley de los costes su bien conocido carácter de ley que solo tiene una validez aproximada y que abunda en excepciones. Y ese sinnúmero de grandes y pequeñas excepciones son fuente inagotable de «beneficios» y «pérdidas» para los empresarios.

El segundo factor de perturbación es el *intervalo de tiempo*, el paso de semanas, meses y años que tiene lugar entre la inversión de las fuerzas productivas originarias y la aparición en el mercado de los bienes de consumo listos ya para ser consumidos. Aunque la diferencia en el tiempo ejerce una profunda influencia en nuestras valoraciones de los bienes, causa también una diferencia regular de valor entre aquellos grupos de medios de producción que se encuentran en curso, en algunas de las fases del proceso de producción que todos ellos tienen que atravesar. Y esta diferencia regular tiene que ser cuidadosamente distinguida de aquellas desviaciones asimétricas atribuibles a obstáculos friccionales. Este segundo factor de perturbación es el que da origen al *interés*. Nuestra tarea ahora será acoplar la teoría del interés en el aparato que hemos construido, hasta ahora, en el proceso de alumbrar una teoría del valor y el precio<sup>[9]</sup>.

***LIBRO IV***

***EL INTERÉS***

# CAPÍTULO I

## EL PRESENTE Y EL FUTURO EN LA VIDA ECONÓMICA

### INTRODUCCIÓN

*Los bienes presentes, por regla general, valen más que los bienes futuros a igualdad de cantidad y calidad.* Esta proposición es la esencia y el núcleo de la teoría del interés que voy a ofrecer. Todo el entramado de la explicación del fenómeno del interés pasa a través de esta idea que constituye el centro, extrínseco e intrínseco, de todo lo que tenemos que hacer para estudiarlo desde el ángulo de la teoría económica. La mitad de nuestra explicación está dedicada a demostrar la verdad de esta proposición. La otra mitad consistirá en demostrar cómo el hecho de que los bienes presentes valgan más que los bienes futuros constituye la fuente de la cual emanan, de una forma natural y necesaria, todas las múltiples formas en las que se manifiesta el fenómeno del interés. Con este objeto comenzaré haciendo una presentación general de mi visión del tema que, cosa bastante extraña, ha sido objeto hasta ahora<sup>[1]</sup> de un trabajo de investigación extraordinariamente escaso, a pesar de ser una cuestión de la máxima importancia. Me refiero a la relación entre el presente y el futuro en la vida de los hombres<sup>[2]</sup>.

Vivimos en el presente pero nuestro futuro no es algo que nos deje indiferentes. Es algo razonable para nosotros desear un bienestar permanente tanto en el presente como en el futuro. De esta forma no hacemos otra cosa que aceptar la consecuencia lógica de esa máxima de la vida según la cual el objetivo último de nuestra conducta económica es proveer tanto para nuestro bienestar presente como para el futuro. De hecho, el futuro ocupa un lugar muy importante —más de lo que se supone a menudo— en nuestro cálculo económico. Decir que sólo en pequeña medida economizamos para el presente y en gran medida para el futuro es una verdad banal y a pesar de ello es una verdad que rara vez consideramos en todo su alcance, «economizar para el futuro». Aclaremos lo que queremos decir con esto. Esto quiere decir que en el presente nos cuidamos de tener en el futuro los medios para satisfacer unas necesidades que sólo entonces surgirán. Podemos decirlo de otra manera. Llevados por una serie de sentimientos de satisfacción y esfuerzo que realmente sólo experimentaremos en el futuro actuamos incluso ahora para preparar bienes y servicios que probablemente no manifestarán su utilidad efectiva hasta el futuro. ¿Pero cómo es posible que puedan inducirnos a actuar unos sentimientos que no hemos experimentado todavía y de los que realmente no tenemos experiencia?

No es fácil dar una contestación completamente satisfactoria a esta pregunta y ciertamente es ésta una materia que los sicólogos no han podido contestar aún del todo. Pero hay al menos ciertos hechos fundamentales a los que, en cualquier caso, tenemos que recurrir para dar una respuesta y creo que se trata de hechos lo bastante bien establecidos empíricamente como para que podamos apoyarnos en ellos<sup>[3]</sup>. Algunos de nuestros más antiguos sicólogos y economistas eran bastante aficionados a suponer que poseemos el don de *sentir por anticipado* las emociones que experimentaremos en el futuro, cosa que difícilmente puede sostenerse. Pero ciertamente si se puede decir que poseemos el don de *imaginarlo por anticipado*. En una o en muchas ocasiones nos hemos tropezado con la experiencia de lo que esperamos para el futuro y en este caso conservamos un exacto recuerdo de todo ello. O al menos hemos experimentado deseos o emociones que guardan un cierto parecido con lo que podíamos llamar «nuestra visión del futuro» y a base de todas estas percepciones construimos una representación más o menos imaginaria. Los recuerdos y las representaciones imaginarias de esta naturaleza nos proporcionan ciertas bases para nuestros cálculos y decisiones económicas. Bases inciertas y engañosas que muchas veces darán por garantizado aquello hacia lo que nos inclinamos y no obstante esto es casi lo único que acostumbramos a utilizar. De hecho, sólo en casos excepcionales basamos nuestras decisiones económicas o la valoración de un bien en lo que realmente experimentamos en el momento. Una de las principales características de una economía desarrollada y sólida es proveer por anticipado las necesidades y tratar de no experimentar nunca esa sensación dolorosa de verse privado de cosas por no haberlo previsto por adelantado. Nosotros no aplazamos la preparación de nuestros alimentos hasta que sentimos la acuciante necesidad de comer, no posponemos la construcción de presas hasta que nuestras casas y granjas han quedado sumergidas bajo las aguas desbordadas, ni diferimos la adquisición de máquinas para extinguir el fuego hasta que la casa está en llamas. Desde el momento en que tomamos la decisión de emprender una acción económica, la necesidad que nos ha llevado a ello casi siempre descansa en alguna visión que tenemos del futuro y por lo tanto la necesidad de actuar nos viene impuesta no por algo que realmente *experimentamos* sino por algo que *imaginamos*. ¡Cuantos de nosotros hay que no hayamos experimentado, en el pasado, toda la fuerza de aquellas necesidades que nos hacen apreciar los bienes que utilizamos a diario para vivir! ¡Cuantos ricos conocen solo de oídas los sufrimientos que provoca el hambre!

Y no obstante es claro, como la luz del día, que tenemos toda la razón para estar profundamente agradecidos al destino por poseer este regalo de la imaginación, no importa lo engañosa que pueda ser y lo mucho que nos puede llevar por el mal camino en casos puntuales, porque si no la poseyéramos seríamos incapaces de provisionar por anticipado unas necesidades futuras que ni sentimos en el momento ni nos son anunciadas por alguna representación que de ellas tengamos por adelantado. Las acciones para satisfacer nuestras necesidades sólo podrían ser

emprendidas con retraso y de forma vacilante, una vez que la deficiencia se dejara sentir, mediante medidas de emergencia tardías y poco fructíferas. De hecho nos veríamos impulsados a llevar una precaria existencia, día a día, en la miseria más abyecta de los bárbaros más desdichados.

Pero pensar simplemente en las necesidades para las que tenemos que hacer provisión no es bastante para merecer el ser llamados sujetos que economizan. Porque toda economía surge de la falta de adecuación cuantitativa entre los medios para satisfacer las necesidades y las necesidades mismas. De aquí que el economizar nos imponga la necesidad ineludible de elegir continuamente, seleccionando aquellas que quedarán sin provisión. Naturalmente para hacer esta selección procedemos a base de hacer comparaciones sobre la importancia y urgencia que tienen esas necesidades o lo que es lo mismo, sobre la intensidad del sentimiento de placer o disgusto que acompaña a la satisfacción o no satisfacción de las necesidades individuales. Ahora bien, rara vez ocurre que en el momento de tomar una decisión económica sentimos, como emoción del momento, *la necesidad* que resulta afectada por nuestra decisión. ¡Cuanto más raramente entonces tiene que ocurrir que experimentemos, de una vez y en el mismo instante, todas aquellas emociones de placer y sufrimiento entre las que tenemos que elegir, antes de decidir sobre su consecución o prevención! En su lugar nos vemos forzados a basarnos en comparaciones que, en parte o en su totalidad, son siempre representaciones imaginarias que nos hacemos a nosotros mismos de emociones que se sitúan en el futuro. Y esto nos lleva a un hecho que quiero resaltar de manera especial: *Estas emociones futuras son comparables*. Realmente no solo son comparables con las emociones experimentadas en el momento sino también unas con otras y además esta comparabilidad lo es con independencia de si pertenecen al mismo o a diferentes períodos de tiempo futuros. Yo tengo la posibilidad de elegir entre algo que deseo en el momento actual y otra cosa que deseo para dentro de una semana. Pero de la misma forma también tengo capacidad para elegir entre dos cosas que deseo para dentro de una semana y por último lo mismo tengo capacidad para elegir entre dos cosas, una de las cuales se dará dentro de una semana y la otra solo dentro de ocho meses o años.

Uno de los aspectos de nuestra relación con el futuro es este hecho de que nuestras acciones presentes derivan de los sentimientos y percepciones con las que conformamos el futuro. Un segundo aspecto es que con nuestras acciones presentes nos procuramos bienes y servicios<sup>[4]</sup> que estarán disponibles para ser utilizados en el futuro. Un análisis del complejo de bienes que constituyen nuestra riqueza nos demuestra que una proporción infinitamente grande de nuestros bienes son bienes de capital o lo que es lo mismo «bienes intermedios» y/o «bienes futuros»<sup>[5]</sup>. Todos los bienes de producción, por lo que se refiere a la suma total de su utilidad, se refieren sin excepción al futuro. Los bienes de consumo duradero proporcionan en el presente sólo una pequeña fracción de sus servicios y al igual que los bienes de capital una

buenas partes de esos servicios tienen lugar en el futuro. Por ejemplo, en el caso de una vivienda que sea utilizada a lo largo de un periodo de cien años, sólo una parte infinitesimal de sus servicios se consume hoy, una fracción también muy pequeña se consumirá en el periodo llamado «este año» y la mayoría de sus servicios corresponderán a periodos de tiempo distantes en el futuro. Incluso algunos bienes perecederos como los alimentos, bebidas y combustibles que se guardan en nuestras casas, listos ya para ser consumidos, no se puede decir estrictamente que se utilizan al instante aunque para una buena parte de ellos no será mucho el tiempo que hayan de esperar hasta ser consumidos. Precisamente como lo que predomina en el conjunto de motivaciones que explican el comportamiento humano son sensaciones que tendrán lugar en el futuro, son los bienes futuros los que predominan en nuestros inventarios.

Debemos dar cuenta ahora de otra característica que se repite. Como las sensaciones futuras, no importa el periodo al que puedan pertenecer, son comparables unas con otras y con las sensaciones presentes, también son comparables entre sí los bienes presentes y futuros. Es perfectamente posible para nosotros comparar un ramo de camelias que sirve para deleitarnos ahora, con las entradas de un concierto que tendrá lugar dentro de una semana o un manojo de rosas que crecerá el próximo verano. De hecho, podemos intercambiar estos bienes entre sí y no importa que esos bienes «intermedios y/o futuros» que comparamos o intercambiamos estén ya terminados en nuestro poder o adopten formas materiales distintas a las que tendrán al final del todo si están en proceso de producción, o si se trata de bienes futuros en el más estricto sentido de este término (véase nota 5 anterior). Por lo tanto, nosotros intercambiamos dinero no sólo por bienes presentes, como el pan, que están ya listos para ser consumidos sino por bienes como la harina, que se acabará convirtiendo en pan. De igual forma utilizamos el dinero actual para comprar «la próxima cosecha» de una finca o una entrada de la ópera o del teatro para escuchar a unos cantantes o presenciar la representación de unos actores o cuando compramos deuda pública, intercambiamos dinero presente por una serie de impuestos que se recaudarán en el futuro y así sucesivamente. En otras palabras, y tengo mis razones para hacer hincapié en esto, estamos completamente habituados a considerar los bienes futuros y los servicios que nos rinden los bienes en el futuro como objetos de nuestras transacciones económicas, de igual forma que estamos completamente acostumbrados a reaccionar ante las percepciones que tenemos del futuro y que son capaces de motivar nuestra conducta económica. La razón última de estas dos cosas es la continuidad de nuestra personalidad. Lo que nos vaya a suceder dentro de una semana o un año no es algo que nos afecte menos que lo que nos sucede hoy. Por lo tanto está igualmente autorizado para ser considerado como perteneciente a nuestra economía, porque el objetivo de esa economía es nuestro «bienestar».

El que siendo así en principio lo sea también en la práctica es otra cuestión a la que hemos de dedicar gran atención. Tenemos que recordar aquí que todo lo que se relaciona con la provisión para el futuro es una cuestión que exige mucho al intelecto

de los hombres, incluso a sus energías morales, y esta clase de exigencias no se dan de igual grado en todas las fases de su desarrollo. Del presente nos ocupamos siempre porque sus fuerzas actúan sobre nosotros a través de nuestros cinco sentidos. Incluso los «niños pequeños y lactantes» saben llorar cuando tienen hambre. Pero el futuro hay que imaginarlo y si además tenemos que construirlo, entonces nuestra inteligencia se ve estimulada a lo largo de dos líneas. Una es la que imagina: tenemos que ser capaces de dibujar un cuadro de cual será nuestra situación en el futuro por lo que hace a nuestras necesidades, renuncias y sensaciones. La segunda se refiere al destino de todas aquellas medidas que se adoptan en base a ese futuro imaginado. Nuestro conocimiento tiene que ser capaz de dibujar, por adelantado y con exactitud, la cantidad y el tiempo de disfrute de aquellos bienes que serán el resultado de las actividades de producción o negocios que ahora emprendemos. Ahora bien, trazar una doble línea por adelantado que sea clara y creíble del futuro, aunque sea moderadamente remoto, es una tarea que los niños y los lactantes son completamente incapaces de hacer y que un chaval y un bárbaro solo puede cubrir de manera absolutamente inadecuada. La civilización nos enseña como progresar, paso a paso, incluso en este arte auténticamente difícil. Pero incluso entre los pueblos más avanzados el arte de ejercitar, de este modo, la imaginación y la práctica de proveer para el futuro está lejos de ser perfecto. Cualquiera que sea el grado de adelanto en este tema siempre hay una cosa cierta, *los bienes futuros y los servicios que nos han de prestar los bienes en el futuro son objeto de nuestra actividad económica lo mismo que los bienes presentes*. Tratamos de adquirirlos, producirlos, valorarlos, comprarlos y venderlos.

«Los valoramos». Este es un punto que tenemos que investigar con más atención. ¿De acuerdo con qué clase de principios adscribimos valor a los bienes futuros? Seguiremos los mismos principios que para valorar el resto de los bienes. *Los valoramos de acuerdo con la utilidad marginal que nos proporcionan en base a la relación entre la oferta y la demanda*. Pero naturalmente esto no depende de la relación que prevalece hoy sino de la relación entre oferta y demanda que prevalecerá en el momento *futuro* en el que los bienes en cuestión estarán disponibles. La gente que se encuentra sitiada en un fuerte, donde lo que prevalece es el hambre, no aplicará ciertamente los mismos patrones de valoración y pago, a cambio de una cantidad de grano que se le pueda ofrecer en esa situación, que respecto a una cantidad de grano a entregar dentro de un año, cuando el sitio haya podido ser ya levantado. A la inversa, consideremos el propietario de una fábrica de cerveza que en Enero compra cien metros cúbicos de hielo a entregar en Julio del próximo verano. Ciertamente no valorará el hielo de acuerdo con el valor que pueda tener en el momento de hacer el contrato sino de acuerdo con la escasez que presumiblemente prevalecerá en el verano<sup>[6]</sup>.

Sin embargo, muy a menudo nuestra valoración de los bienes futuros o intermedios se ve afectada por la intervención de un elemento adicional que nos lleva

a valorarlos un poco o incluso considerablemente *por debajo* de su utilidad marginal futura. Pero quiero añadir aquí inmediatamente que este elemento no tiene conexión alguna con la aparición del fenómeno del interés. El elemento al que me refiero es la *incertidumbre*. Nada en el futuro es absolutamente cierto para nosotros. Aunque tengamos, en el momento presente, una relación firmemente asentada de la que esperamos emanen, en el futuro, ciertos bienes a nuestra disposición, nunca se puede decir con *certeza* que esa expectativa se cumplirá. Lo más que se puede decir siempre es que es más o menos probable. Efectivamente, el grado de probabilidad es a veces tan alto que, en la práctica, se puede considerar equivalente a la certeza. Como ejemplo se puede decir que una letra librada y aceptada por la casa Rothschild o J. P. Morgan, tiene una expectativa de ser atendida a su vencimiento que se puede considerar cierta. En casos como éste olvidamos la pequeñísima probabilidad de que la letra no sea atendida y a la hora de hacer su valoración aceptamos la letra como si la certeza de su pago fuera absoluta, sin hacer deducción alguna por razón de la incertidumbre. Pero con frecuencia la probabilidad es insuficiente para que podamos hablar de certeza. Un ejemplo sería la expectativa de una cosecha para cuyo buen fin el agricultor ha puesto todo lo que está en su mano para arar, sembrar, fertilizar, cultivar, etc. Aun así, la cosecha está expuesta a una destrucción total o parcial a causa de granizadas, sequías, inundaciones o plagas. Algunas probabilidades descienden al nivel de hechos completamente remotos como por ejemplo la probabilidad de éxito, asociada a la posesión de una única posibilidad entre cien, en una lotería cuyo único premio son mil dólares.

Este tipo de casos presentan cierta clase de dificultades para los agentes económicos. ¿Valoran ellos estas cantidades inciertas de bienes futuros como si fueran ciertas? Imposible porque, en este caso, la posibilidad de ganar en la lotería mil dólares sería valorada en mil dólares y todo negocio, incluso el más dudoso, tendría que ser valorado por su valor nominal completo. La práctica de hacer valoraciones sobre la base de este principio llevaría a la bancarrota, en un plazo muy breve de tiempo, a cualquiera que la siguiera. ¿Cabe pensar entonces que nos abstendremos, por completo, de valorar las cantidades de bienes futuros y no les abscribiremos significado alguno para nuestro bienestar? Esto es igualmente imposible y funesto. En este caso no podríamos pagar ni un centavo por la lotería, incluso ni cuando tuviéramos 999 oportunidades sobre 1.000 de ganar el premio, ni cabría sacrificarse lo más mínimo para adquirir la semilla y plantar así una cosecha incierta. Hay sólo una salida a este dilema, la de adscribir un cierto significado, respecto a nuestro bienestar, a las cantidades inciertas de bienes futuros y expresar la improbabilidad del cumplimiento de nuestras expectativas de acuerdo con ello. Sin embargo, el único modo práctico de hacerlo es sacar la variable del lugar donde no cabe expresarla; a saber, en el grado *de probabilidad* y llevarla al único lugar donde puede ser expresada; es decir, a la *magnitud de la utilidad esperada*. De esta forma una utilidad más grande pero menos probable equivaldría a otra más pequeña pero

más probable y ambas a otra todavía más pequeña pero completamente cierta. En resumen, toda utilidad posible se convierte primero en certeza y entonces, a base de compensaciones, todo lo que tenga que ser añadido para producir esa clase de certeza se deduce de la magnitud de esa utilidad; es decir, de su valor. De acuerdo con ello valoraremos una letra de cambio sobre la casa Rothschild por todo su valor nominal (excepción hecha del descuento que es un fenómeno que pertenece por completo a una esfera distinta) y valoraremos en un dólar cuando la probabilidad de obtener un premio de la lotería valorado en 1000 dólares es de una entre mil, en diez dólares si es de una entre cien y en cien dólares si es de una entre diez.

En sentido estricto, este método de valoración es siempre incorrecto, salvo en el caso en que la utilidad futura esperada sea prácticamente cierta<sup>[7]</sup>. Para seguir con nuestro ejemplo de una sola oportunidad, «ganar el gordo» o quedarse sin nada. En el primer caso, como sabremos después de que suceda, tendremos 1.000 dólares y en el segundo no tendremos nada, ni siquiera 1 dólar ni 10 ni 100 dólares. Pero no importa lo erróneo que pueda ser este método de valoración en un caso concreto porque si hay un número suficiente de casos el método conduce a resultados exactos en promedio. Puesto que nuestros poderes de adivinación son incapaces de penetrar lo inescrutable esto se puede considerar con un último recurso bastante justificable<sup>[8]</sup>. Repito una vez más que esa inferior valoración de los bienes futuros, por razón de la incertidumbre que les rodea, no contribuye *nada en absoluto* a la génesis del fenómeno del interés. El inferior valor atribuible a la incertidumbre ocurre específicamente con algunos, no con todos los bienes futuros e intermedios<sup>[9]</sup> y en este caso la naturaleza de la deducción hecha es equivalente a una prima de riesgo<sup>[10]</sup>.

Salvo para el caso especial discutido antes, la valoración de los bienes presentes y futuros discurre de acuerdo con las mismas reglas. Extraer de aquí la conclusión de que la magnitud del valor de los bienes presentes y futuros tiene también que ser idéntica sería muy prematuro. Lo opuesto es cierto. Los bienes futuros están a nuestra disposición en el tiempo y bajo condiciones de hecho diferentes de aquellas que se aplican a los bienes presentes y están destinados a satisfacer un conjunto distinto de necesidades. Por tanto, sobre la base de lo que sabemos acerca del valor tenemos que suponer desde el principio que, como regla general, tendrán un valor distinto y éste es realmente el caso. En este punto es el momento de poder enunciar la siguiente proposición fundamental para nuestra investigación: *Los bienes presentes tienen, en general, un valor subjetivo mayor que los futuros (e intermedios) de igual cantidad y valor. Y puesto que los resultados derivados de adscribir un valor subjetivo determinan el valor objetivo de cambio los bienes presentes tendrán, en general, un valor de cambio mayor y un precio más alto que los bienes futuros (e intermedios) de la misma clase y número*<sup>[11]</sup>.

Este resultado es fruto de la conjunción de una serie de causas que, una a una, difieren marcadamente pero que, en la medida que se dan, ejercen su influencia en la misma dirección. Vamos a considerarlas consecutivamente una por una.

## PRIMERA CAUSA

Una *primera* causa capaz de producir una diferencia de valor entre los bienes presentes y los futuros se encuentra *en la diferencia que existe entre la relación de la oferta y la demanda en un momento del tiempo y la que existe en otro*. Los bienes presentes derivan su valor, como sabemos, de la relación entre la oferta y la demanda *en el presente*; los bienes futuros derivan el suyo de esa misma relación en el momento en que llegan a estar disponibles<sup>[12]</sup>. Si una persona experimenta en el momento actual una escasez apreciable de ciertos bienes o de bienes en general, pero tiene buenas razones para esperar que en el futuro su situación mejorará, otorgará siempre un valor mayor a una determinada cantidad de bienes a su disposición inmediata que a la misma cantidad de bienes disponibles en el futuro. Esto es algo que sucede con mucha frecuencia en nuestra vida económica. Los dos ejemplos que siguen son especialmente típicos. El primero incluye todos aquellos casos de una desgracia temporal y de incidencia de una calamidad, el segundo comprende aquellas personas que ven con confianza un futuro profesional que mejorará su posición económica. Entre los primeros se encuentra el agricultor que ha sufrido una mala cosecha o un incendio, el artesano que se encuentra bajo el peso de un gasto ocasionado por la muerte o la enfermedad de un familiar, el trabajador que ha perdido su empleo. Todas estas personas asignarán un valor inferior a los dólares futuros que a los presentes que les pueden sacar de dificultades. Una prueba de ello es que muchas de esas personas acuden a la usura para procurarse fondos de forma inmediata<sup>[13]</sup>. El segundo ejemplo incluye a todos los que no tienen medios y empiezan una carrera ya sea en las artes o en el foro, el primer año de un estudiante de medicina, el arranque de un funcionario o un hombre de negocios. Todos ellos aceptarán con prontitud y agrado una suma de bienes presentes que les capacite para desarrollar la vocación elegida y sentar así las bases de su posterior existencia económica y prometerán entregar a cambio una suma considerablemente mayor con tal que ese desembolso pueda ser diferido hasta que reciban una renta abundante<sup>[14]</sup>.

Tenemos que admitir que lo opuesto no es nada raro en la vida económica. Hay gentes que en un momento determinado están bien abastecidas y que presumiblemente en el futuro estarán peor. Esta categoría incluye un considerable número de personas cuyas rentas derivan por completo o en buena parte de su actividad personal y que presumiblemente dejarán de ejercer en los últimos años de su vida, cuando sean incapaces de trabajar. Un administrativo, por ejemplo, que tenga cincuenta años y que gane sesenta dólares a la semana tiene que hacer frente a la perspectiva de que dentro de diez o quince años no ganará nada por sí mismo y dependerá de una pensión de unos cientos de dólares al año que tal vez haya adquirido de una empresa de seguros. Para las personas que se encuentran en esta situación es evidente que un dólar gastado ahora tiene una utilidad marginal menor

que un dólar que no llegará a estar disponible y que no se gastarán hasta después, cuando tenga menos dólares. Por lo tanto parecerá que para estas personas un dólar presente debería valorarse menos que un dólar futuro. Y este sería el caso si los bienes que tenemos a *nuestra disposición* ahora tuvieran que *ser utilizados* necesariamente en este preciso momento. Pero no es así. La mayoría de los bienes son duraderos, especialmente el dinero, que al no estar concretado representa, de hecho, a toda clase de bienes y por ello puede ser reservado para ser utilizado en el futuro. La situación entonces en cuanto a los bienes presentes y futuros es como sigue. Los bienes futuros, por supuesto, sólo pueden utilizarse en el futuro. Los bienes presentes pueden ser utilizados en *esos mismos usos* futuros y además en el presente. Opcionalmente cabe utilizarlos también en aquellas otras utilizaciones que puedan surgir en el intervalo de tiempo que discurre entre ahora y el futuro considerado.

Tenemos pues *dos* posibilidades. Una es que todos los usos que se le asignan al bien considerado, en el momento actual y en el futuro inmediato, sean menos importantes que aquellos usos futuros supuestos. En este caso el bien presente se reservará para esos usos futuros y derivará su valor de ellos<sup>[15]</sup>. Entonces sencillamente tiene el mismo valor que el bien futuro que pueda servir para satisfacer el mismo requerimiento. La otra posibilidad es que uno de sus usos inmediatos sea más importante. En este caso el bien presente deriva su valor de este uso y en consecuencia supera en valor al bien futuro que puede derivar su valor exclusivamente de una utilización futura de menos importancia. Pero ordinariamente uno no puede estar seguro, en el momento presente, de que en un futuro, más o menos remoto, no pueda surgir una necesidad urgente a causa de algún acontecimiento imprevisto. Una cosa así siempre es *possible* y esto deja abierta a los bienes presentes una posibilidad de utilización que, por su propia naturaleza, no poseen los bienes que sólo estarán disponibles en algún momento del futuro. Esta posibilidad es tenida en cuenta aumentando el valor del bien en proporción a su probabilidad, de acuerdo con un método ya conocido y que, aunque no resulta correcto del todo, es práctico. Vamos a dar un ejemplo numérico de todo esto.

Cien dólares que estarán disponibles para mí dentro de cinco años a contar desde el año corriente de 1996, es evidente que tendrán la utilidad que les corresponda en el año 2.001. Imaginemos que esta utilidad equivale a 1.000 unidades. Pues bien, con 100 dólares que estuvieran disponibles hoy puedo conseguir, como mínimo, la misma utilidad marginal de 1.000 unidades y quizás algo más, por ejemplo 1.200 unidades, si es que entre este momento y el año 2.001 surge alguna necesidad urgente que tenga una utilidad de 1.200 unidades. Ahora bien, si la probabilidad de un suceso así es de uno entre diez, valoraré los 100 dólares presentes en las 1.000 unidades de utilidad aseguradas como mínimo más una décima parte del posible incremento de utilidad de 200 unidades, añadiendo 20 unidades y obteniendo así un total de 1.020 unidades de utilidad<sup>[16]</sup>. Por lo tanto, los bienes presentes, en el peor de los casos, tienen el mismo

valor que los bienes futuros y por lo regular tienen la ventaja adicional de ser utilizables como reserva.

Surge una excepción en los casos relativamente infrecuentes en los que resulta difícil o impracticable almacenar los bienes y conservarlos hasta el momento en que su aprovisionamiento es menor. Esto es verdad, por ejemplo, para el caso de los bienes que se deterioran como los helados, la fruta fresca y cosas así. Todo comerciante en frutas asignará un valor considerablemente más alto en otoño a un quintal de uvas para entrega en abril que a la misma cantidad disponible en ese otoño. Es el caso de una persona rica que se ve obligada a comenzar a cumplir una larga sentencia de cárcel y que contempla la necesidad de acomodarse a la austera comida penitenciaria. ¡Con cuánto agrado sacrificaría el precio de 100 lujuriosas comidas de hoy con tal de asegurarse 10 comidas parecidas en el futuro en la cárcel!

Este juego de pros y contras, debido a las diferencias entre el presente y el futuro de la relación entre la oferta y la demanda es como sigue: Muchas personas que padecen escasez en el momento actual en relación con el futuro, valorarán mucho más los bienes presentes que los futuros. Hay muchas personas cuyo presente es mucho mejor que lo que se espera sea el futuro y que disfrutan la posibilidad no solo de poder almacenar bienes presentes para ser utilizados en el futuro sino también de utilizarlos entretanto como una reserva. Esta clase de personas valorarán más los bienes presentes que los futuros. Sólo una minoría decreciente de casos, donde la comunicación entre el presente y el futuro está impedida o amenazada por circunstancias especiales, valorarán sus posesiones de bienes presentes menos que las futuras. Bajo estas condiciones e incluso si ningún otro factor, distinto al considerado, actuase, necesariamente persistiría el siguiente efecto. Las valoraciones subjetivas que son las que determinan los valores objetivos inevitablemente darían como resultado un valor mayor o preferencia de los bienes presentes respecto a los futuros. En otras palabras, los bienes presentes disfrutarían de una prima o agio<sup>[17]</sup>. Pero hay otros factores que operan en idéntica dirección y que son incluso más poderosos.

## SEGUNDA CAUSA

Tenemos que considerar ahora un segundo *fenómeno* que se basa en la experiencia del hombre y que acarrea enormes consecuencias. Me refiero al hecho de que nosotros sentimos con menos intensidad todo lo que concierne al futuro, sean goces o penas, simplemente por eso, porque pertenecen al futuro y en proporción nuestro interés por el futuro es más débil. Como consecuencia, el valor que asignamos a aquellos bienes llamados a satisfacer necesidades futuras es inferior al de su futura utilidad marginal. *Nosotros sistemáticamente subestimamos nuestras necesidades futuras y también los medios que sirven para satisfacerlas.*

Este es un hecho del que no puede haber duda. Desde luego esto es algo que varía

de unas personas a otras, en las distintas fases de la vida y entre los hombres y las mujeres. Es muy acusado entre los niños y los salvajes. A sus ojos el más insignificante placer experimentado en el momento compensa las mayores y más duraderas ventajas que el futuro pueda proporcionarnos. ¡Cuántas tribus indias, en su loca ansiedad por disfrutar, han vendido a los rostros pálidos, por unos cuantos barriles de aguardiente, las tierras de sus mayores y las reservas de sus medios de subsistencia! Lo mismo podemos observar también en medio de nuestros países altamente desarrollados. Los trabajadores que el sábado por la noche se beben el salario de toda la semana y dejan hambrientos a su mujer e hijos es triste decirlo, pero no hacen otra cosa que emular la conducta de aquellos indios.

Pero es que el mismo fenómeno con menor intensidad y más refinamiento si se quiere lo encontramos, me atrevo a aventurar, entre nosotros mismos, en hombres de gran prudencia, los más elevados principios y la máxima capacidad para reflexionar. ¿Quién de nosotros no ha sido culpable de negarse a sí mismo el momentáneo placer de un postre suculento o un espléndido habano que el médico nos había ordenado evitar a toda costa? Y esto a pesar de saber perfectamente que esto puede acarrearnos una agravación de nuestra dolencia que más tarde sabemos que será mucho más desagradable que la renuncia a este insignificante placer momentáneo. ¿O quién de nosotros y para evitar una dificultad o contrariedad momentánea no se ha metido nunca en otra que era mucho peor? ¿Quién de nosotros, enfrentado con unas desagradables pero inevitables visitas, misiones o encargos que tenían que llevarse a cabo dentro de un cierto tiempo, no las ha pospuesto, cuando hubiera sido relativamente conveniente atenderlas para, al final de todo, verse uno obligado a hacerlo con prisa y precipitación o bajo condiciones que hacen esas tareas todavía más onerosas o a costa de una fatiga y esfuerzo todavía mayores e incluso bajo el castigo que supone el disgusto de aquellas personas cuyos intereses fueron perjudicados o cuyos sentimientos se vieron heridos por nuestra dilación?

La observación imparcial de lo que hacemos nosotros mismos y los demás nos revelará el hecho de que en medio de nuestra civilizada sociedad esta clase de parcial subestimación de las penas y goces futuros se manifiesta en miles de formas. No puede pues ponerse en duda la existencia de este hecho elemental. La razón por la que resulta más difícil de establecer es porque todo el proceso síquico por el que las sensaciones futuras afectan a nuestros juicios y conductas está envuelto en el misterio. Es por tanto perfectamente comprensible que el mismo misterio nos vele las razones por las que las emociones futuras afectarán con *menos fuerza* nuestros juicios y conductas que las presentes. Los sicólogos parecen más competentes que nosotros los economistas a la hora de proporcionar respuestas a estos problemas y no deseo anticipar su fallo, pero no obstante me atrevo a expresar la opinión de que este fenómeno es atribuible no a una sola causa sino a la acción combinada de al menos *tres causas diferentes*.

La primera de ellas me parece que consiste en la naturaleza fragmentaria que

tiene la imagen que construimos del futuro estado de nuestras necesidades. Puede ser que poseamos un poder inadecuado para imaginar y descontar o que no estemos dispuestos a emplear el esfuerzo necesario. En todo caso dibujamos un cuadro más o menos incompleto de nuestras necesidades futuras y especialmente de las más distantes. Además, existen toda una serie de necesidades que nunca nos vienen a la mente. Esto naturalmente no tiene efecto en la valoración de aquellos bienes que están destinados a cubrir las necesidades futuras y en consecuencia su utilidad marginal se sitúa erróneamente demasiado baja.

Aunque esta primera causa subsidiaria me parece que produce un error de valoración real creo que existe una segunda que podemos denominar como un *fallo de la voluntad*. Sucede con frecuencia, creo yo, que una persona se enfrenta a la decisión de elegir entre una satisfacción o insatisfacción presente y futura y se decide a favor del presente aunque sepa perfectamente bien e incluso conozca de manera explícita, en el momento que hace la elección, que la desventaja futura es mayor y que por lo tanto su bienestar, en conjunto, sufrirá a causa de esta decisión. Un botarate despilfarra toda su asignación mensual durante los primeros días en diversiones y frivolidades. Aunque anticipa con toda claridad sus futuras privaciones y dificultades, se siente incapaz de resistir la tentación del momento. O, a menudo, muchos de nosotros tenemos un momento de debilidad y nos vemos arrastrados a consentir o actuar de una forma que sabemos de inmediato que mañana lamentaremos. La razón para esta clase de conducta equivocada me parece se diferencia de la descrita antes y que estaba basada en la falta de conocimiento, ésta se basa en la falta de fuerza de voluntad y a pesar de ello no me extrañaría que los sicólogos fueran a explicar esta segunda causa subsidiaria como una variante de la primera. Su interpretación puede discurrir como sigue: La debilidad momentánea se impone sobre la clara percepción de lo que pasará luego en el futuro por una única razón, porque aunque esto último está presente en nuestra imaginación, la conciencia de su presencia no es lo bastante viva o poderosa para tomar cuerpo en nuestra siquis. Sin embargo, para lo que aquí pretendemos, esta discusión no tiene importancia.

Y por último, me parece que existe una tercera causa subsidiaria, me refiero a *la consideración de la brevedad e incertidumbre de la existencia humana*, pues aunque, en efecto, pueda yo considerar los bienes futuros como algo cierto<sup>[18]</sup>, todavía existe la posibilidad de que yo, como individuo, no viva para verlos. Esto hace incierta la utilidad de esos bienes y de una forma parecida a como me comporto con respecto a los bienes que son objetivamente inciertos, minora su valor<sup>[19]</sup> de acuerdo con el grado de esa incertidumbre. Supongamos una utilidad de 100 cuando la probabilidad de que yo viva para entonces es una de cada dos. Ciertamente no asignaré a esto un valor equivalente a una utilidad actual de 100 sino que probablemente le asignaré solo un valor de 50. Y estoy convencido de que todos nosotros, si cuando nacemos nos prometen 100.000 dólares para cuando cumplamos cien años, estaríamos bastante dispuestos a intercambiar este espléndido pero incierto regalo por una pequeña

fracción de bienes presentes. No obstante, para precisar correctamente la importancia de este factor tenemos que dar cuenta más exacta de como se manifiesta este fenómeno y como funciona.

Creo que con un elevado grado de seguridad se puede decir lo siguiente: Este factor actúa directamente solo en una minoría de casos pero indirectamente en una mayoría de ellos. Ejerce su influencia más poderosa y directa en aquellos casos, un tanto infrecuentes, en los que circunstancias especiales han llevado a una *persona* a contemplar su muerte como algo posible. Esto le sucedería, por ejemplo, a personas de avanzada edad o con enfermedades en estado terminal o a personas que se encuentran en peligro, como los soldados en combate, las personas expuestas a una epidemia y cosas así. En estos casos, la despreocupación desdenosa de un futuro incierto frecuentemente encuentra expresión en una precipitada zambullida en toda clase de orgías salvajes y extravagancias. Este es un hecho que ha sido observado por muchos en la historia, incluyendo Adam Smith. Por otra parte, la consideración de la incertidumbre de la vida me parece que no ejerce una influencia *directa* en la mayoría de los casos que comprenden (a) las personas en circunstancias normales y (b) la valoración de bienes que pertenecen a un futuro que sólo moderadamente se puede considerar remoto; es decir, que estarán disponibles en pocos días o meses e incluso años. Estoy convencido que un hombre sano de mediana edad y que va a recibir en doce meses un pago de 1.000 dólares no reducirá su valoración del mismo por *la exclusiva razón de que puede no estar vivo de aquí en un año*. Este factor ejerce una influencia directa, en toda su extensión, sólo cuando se trata de periodos muy dilatados de tiempo y esto es así incluso en los casos de personas en circunstancias completamente normales. Probablemente haya una disminución de valor a los ojos de todos nosotros cuando se trata de pagos a recibir en 100 o 50 años o quizás 20 años y probablemente hay también muchas personas que también lo aplicarían a un periodo de 10 años.

Y esto nos lleva, en último término, a considerar el efecto *universal indirecto* de este factor que es un tanto reducido, porque una vez que hemos establecido que los intervalos largos de tiempo justifican ciertas reducciones de valoración, se deduce que también los intervalos más cortos producen esa clase de reducción porque el establecimiento del valor de cambio no se produce mediante saltos violentos y bruscos sino de manera gradual. Por ejemplo, si un pago el día 1 de enero del año 2.000 se valora en 31 de diciembre de 1989 en 800 dólares, no sucederá que durante la Nochevieja de 1999 el valor en cuestión pase de un sólo salto a estimarse en 1.000 dólares el día de Año Nuevo. Hay fuerzas y transacciones cuya mejor forma de describirlas es compararlas con el arbitraje y que tienden a equilibrar las cosas de manera que las diferencias de valor, atribuibles a los periodos largos, se distribuyen de una manera uniforme a lo largo de ese intervalo. Así pues, a la hora de sacar conclusiones me inclinaría por decir que este factor no es quizás de gran significación ni tiene gran peso. Es especialmente cierto que esto se modifica en base a

consideraciones personales y a la vista de las estrechas relaciones que suelen existir entre la persona concreta y sus herederos. En cualquier caso, la primera de las dos causas que discutimos antes tiene una influencia mucho mayor en la valoración de la utilidad futura que esta tercera<sup>[20]</sup>.

Existen pues tres razones fundamentales que justifican se haga una valoración más baja de la utilidad futura: a) los errores que se cometan como consecuencia de la fragmentaria imagen que nos hacemos de las necesidades futuras b) la falta de fuerza de voluntad y c) la incertidumbre de la vida. Todas ellas se manifiestan en cada persona de manera distinta así como según el tiempo, los diferentes estados de ánimo, etc. Para un mismo periodo y como consecuencia de lo que venimos señalando una persona puede hacer una valoración del 100 por ciento, otra del 50 por ciento y una tercera sólo del 1 o el 2 por ciento. Algunos fanáticos devotos de tenerlo en cuenta todo pueden incluso reaccionar a la inversa y sobrevalorar la utilidad futura. Además me gustaría resaltar aquí que la subestimación que resulta de estas tres razones parciales no se puede decir que actúe sobre el valor subjetivo de las cosas de tal manera que éste varíe en armonía al periodo de tiempo implicado. En otras palabras, no es cierto que una persona que subestima el valor de una cosa disponible dentro de *un año* en un 5 por ciento, vaya necesariamente a subestimar las disponibles dentro de *dos años* en un 10 por ciento y exactamente en 1 y  $\frac{1}{4}$  por ciento la que pueda estar disponible solo dentro de *tres meses*. Todo lo contrario, las subestimaciones subjetivas son altamente caprichosas y carentes de uniformidad. De manera especial, cuando la subestimación se debe a la falta de fuerza de voluntad discutida antes, cabe esperar grandes diferencias cuando se trata de satisfacciones momentáneas y las que no lo son y escasa diferencia o ninguna cuando se trata de satisfacciones que tienen lugar en fechas más o menos remotas. La igualación de estas subestimaciones no tiene lugar, como veremos más tarde, hasta que comienza el intercambio. En cualquier caso las tres razones a las que nos venimos refiriendo tienen un efecto común y es que todas ayudan a explicar por qué la utilidad de los bienes futuros se valora siempre por debajo de lo que merece. *Nosotros contemplamos la utilidad marginal de los bienes futuros reducida en una perspectiva lineal*<sup>[21]</sup>.

Ahora es cuando se puede demostrar fácilmente que este fenómeno contribuye a reforzar la eficacia de nuestra primera causa de la inferior valoración<sup>[22]</sup> de los bienes futuros, la que es inherente a las diferencias de provisión de bienes para el presente y el futuro. Consideremos una vez más todas aquellas personas cuya provisión actual de bienes en el presente es inferior a la del futuro y para quienes la *auténtica* utilidad marginal de una cantidad de bienes futuros ya es, por esa causa, menor que la utilidad marginal de la misma cantidad de bienes presentes. Todas estas personas llevarán a cabo una valoración de la utilidad marginal de los bienes futuros más pequeña todavía como consecuencia de la acción de esta segunda causa que estamos analizando. Como resultado, el margen de diferencia de valor a favor de los bienes presentes se ve incrementado. Supongamos, por ejemplo, que la utilidad marginal de

una cierta cantidad de bienes presentes es 100 y que la auténtica utilidad marginal de un bien similar pero para el que se espera tener una mejor provisión en el futuro sea 80. En este caso esta segunda causa llevará la valoración, por ejemplo, a solo 70 y por lo tanto el margen de diferencia en la valoración pasará de 20 a 30. Lo mismo se aplica a aquellas personas en las que no actúan aquellas diferencias y que por lo tanto valoran igual el presente y el futuro. Estas personas estarán también en el grupo que asigna a los bienes presentes un valor mayor<sup>[23]</sup>. En virtud de esta segunda causa aumenta tanto el número como la intensidad de las diferencias de valoración y este incremento actúa a favor de los bienes presentes y en contra de los futuros. Y naturalmente en un mercado en el que los bienes presentes se intercambian por bienes futuros el resultado operará en contra de estos últimos. *El agio a favor de los bienes presentes crece*<sup>[24]</sup>.

## LA TERCERA CAUSA

Pero hay una *tercera* causa principal que ejerce su influencia en la misma dirección. Se basa en un hecho que se conoce de una forma general desde hace bastante tiempo pero cuya naturaleza esencial ha sido ampliamente mal interpretada. Y este hecho, ocultado detrás de una miríada de errores bajo la denominación de «productividad del capital» se viene utilizando desde los tiempos de Lauderdale y Say para explicar el interés<sup>[25]</sup>. Voy a eludir la denominación que ha sido fuente ya de tanta extravío y que además no sirve para cubrir de forma adecuada la materia. En su lugar me limitaré a dar cuenta de los hechos escuetos implicados en los que cabe confiar. Estos hechos pueden ser esquematizados mediante la siguiente proposición: *Como regla general, los bienes presentes, por razones tecnológicas, son medios preferibles para la satisfacción de las necesidades y por esa razón garantizan una utilidad marginal mayor que los bienes futuros.*

Es un dato elemental de la experiencia humana que los métodos de producción indirectos o capitalistas que consumen tiempo son más productivos. Esto quiere decir que dadas las cantidades de medios de producción cuanto mayor sea el tiempo que consume un proceso productivo mayor será la cantidad de bienes producidos. Nos hemos ocupado ya con detalle de este hecho en las partes iniciales de este libro y allí hemos demostrado las razones por las que esto es así, al tiempo que lo hemos aclarado y corroborado por medio de un gran número de ejemplos<sup>[26]</sup>. Supongo pues que se trata de un hecho que ha quedado bien establecido. Ahora bien, este hecho tienen influencia en nuestro concepto de bienes que cabe producir con una cantidad determinada de medios de producción disponibles en un momento del tiempo dado, sobre la base de hacer cada vez más largo el proceso productivo. Bajo esta clase de influencia nosotros concebimos las cantidades de bienes producidos como *series temporales que son ascendentes*. Los intervalos de tiempo tienen relación unos con

otros pero el aumento puede ser regular o irregular. Supongamos, por ejemplo, que en el año 1888 tenemos a nuestra disposición treinta días o un mes de trabajo para ser empleado. En los términos de las proposiciones anteriores podemos hacer ciertos supuestos. Supondremos que si ese «mes de trabajo» se gasta en un proceso que produce bienes de consumo de forma inmediata obtendremos 100 unidades de producto, pero si ese proceso durase un año obtendríamos, en su lugar, 200 unidades<sup>[27]</sup> en 1889 y, de igual manera, mediante un proceso de dos años obtendríamos 280 unidades en 1890 y así sucesivamente. Tal vez 350 unidades en 1891, 400 en 1892, 440 para 1893, 470 para 1894 y por último 500 unidades en 1895<sup>[28]</sup>.

Comparamos ahora esta serie con la que resultaría si ese «mes de trabajo» empleado no estuviera disponible hasta dentro de un año. Evidentemente para 1888 la producción sería nula. En 1889 los bienes de consumo obtenidos de forma inmediata alcanzarán las 100 unidades. En 1890 obtendríamos 200, en 1891 produciríamos 280 y así sucesivamente hasta 1895, año en que obtendríamos lógicamente 470 unidades. Si procedemos de la misma forma con el «trabajo de un mes» pero disponible para ser empleado dentro de dos años es evidente que en 1888 y 1889 no produciríamos nada y así podemos continuar, en 1890 se producirían 100 unidades, en 1891 obtendríamos 200 unidades y así sucesivamente. Combinando todo esto obtenemos el siguiente cuadro:

CUADRO IV								
<i>Producción conseguida con un mes de trabajo (N.º de unidades)</i>								
Disponible Años	1888	1889	1890	1891	1892	1893	1894	1895
1888	100	200	280	350	400	440	470	500
1889	-	100	200	280	350	400	440	470
1890	-	-	100	200	280	350	400	440
1891	-	-	-	100	200	280	350	400

Traducido a palabras viene a querer decir que con independencia del periodo económico considerado, el mes de trabajo disponible en 1888 contribuye a satisfacer necesidades con más adelanto que el disponible un año después y así sucesivamente. Para la satisfacción de nuestras necesidades de 1888, por ejemplo, un mes de trabajo disponible en 1889 y 1890 no puede hacer nada, mientras que el mes de trabajo disponible en 1888 podría proporcionarnos de inmediato 100 unidades. En el año 1893 la contribución a la satisfacción de necesidades de un «mes de trabajo» que está disponible en 1890 es de 350 unidades pero si hubiera estado disponible en 1889 produciríamos 400 y si lo hubiera estado en 1888 obtendríamos 440 unidades. Por lo tanto se está viendo que, con independencia del periodo de tiempo que se elija y en

términos comparativos, cuanto antes esté disponible la cantidad de medios de producción, tecnológicamente el resultado material del proceso en número de unidades de bienes producidas es mayor<sup>[29]</sup>.

¿Se puede equiparar esta clase de superioridad tecnológica a una superioridad también en *valor* y utilidad marginal? En efecto, en su mayoría lo es porque si los medios de producción que están disponibles antes hacen posible la obtención de cantidades mayores de unidades de bienes para satisfacer las necesidades, con independencia de cuales puedan ser las necesidades a las que puedan aplicarse, ciertamente su contribución a nuestro bienestar ha de ser mayor. Desde luego, soy completamente consciente de que una mayor *cantidad* de bienes no implica necesariamente un *valor* mayor. Un quintal de trigo en un año de escasez puede valer más que dos quintales en un año de abundantes cosechas y una libra esterlina antes del descubrimiento de América tenía un valor 10 veces superior al de una libra a mediados del siglo veinte. Pero para una misma persona y en el mismo momento del tiempo una cantidad superior de bienes siempre tendrá un valor también superior. Con independencia de cual sea el valor absoluto del quintal o de la libra una cosa es cierta para mí, *dos libras o dos quintales* de hoy valen más que *una libra* o un *quintal de hoy*. Y exactamente lo mismo se aplica cuando comparamos en valor la cantidad presente y futura de medios de producción. Puede resultar que las 470 unidades de bienes producidas en 1895, empleando el mes trabajo que estaba disponible en 1889 valgan menos que las 350 unidades obtenidas en 1892 aplicando la misma cantidad de trabajo disponible en 1889, a pesar de que el número de esas 350 unidades sea menor. Pero incluso entonces las 400 unidades obtenidas ese mismo año de 1892 con el trabajo que estaba disponible en 1888 tendrán todavía un valor superior y por lo tanto la cantidad de medios de producción disponible con anterioridad mantienen su superioridad en este ejemplo y en cualquier otro que elijamos.

Puesto que esta proposición pretende suministrar *uno de los pilares* de mi teoría del interés no quisiera que mi tratamiento de ella adoleciera de falta de claridad. Por esta razón no consideramos engorrosa la tarea de ampliar un poco más nuestro cuadro para dar entrada al valor y la utilidad marginal. Es más, lo que parece una dificultad añadida se convertirá en un beneficio en otra dirección porque de paso nos proporcionará una mejor percepción de una serie de relaciones que han recibido poca o ninguna atención y que no obstante son de gran importancia para captar, en toda su profundidad y amplitud, el problema.

Sabemos ya que la utilidad marginal<sup>[30]</sup> y el valor de los medios de producción dependen de la utilidad marginal y el valor esperados de los bienes producidos. Pero la cantidad obtenida de bienes por aplicación de nuestro mes de trabajo dependerá de que sea invertido en un proceso inmediato o que dure un año, dos, tres o diez años. De las distintas cantidades 100 unidades o 200 unidades o 280 o 350 y así sucesivamente, cabe preguntarse cual de ellas suministra el criterio. La discusiones precedentes nos han preparado ya para contestar esta clase de pregunta y esta consiste

en que en el caso de bienes que proporcionan utilizaciones alternativas con utilidades marginales alternativas el que proporcione la utilidad marginal más alta establece el criterio. Esto, en nuestro caso concreto, quiere decir el producto *que represente el valor más alto*<sup>[31]</sup>. De lo dicho se deduce que no coincidirá con el proceso que produzca un mayor número de unidades porque ese mayor número puede tal vez ocuparnos un proceso que tenga una duración excesivamente larga de 100 o 200 años, y los bienes que sólo estarán disponibles para nuestros tataranietos no tendrán virtualmente valor alguno para nosotros.

La decisión sobre cual de las distintas producciones tenga el mayor valor para nosotros descansa en dos factores que hemos discutido. El primero de ellos es la situación que presumiblemente se dará en materia de aprovisionamiento de las necesidades en cada periodo. Una persona cuya dotación de bienes en el momento actual es escasa o inexistente otorgará un valor superior a las 100 unidades que procura un proceso de producción inmediato que a las 500 unidades que pueden llegar a estar disponibles en 1895. Por otra parte, para una persona en situación opuesta el mayor número de unidades que procuran los procesos de más duración puede coincidir con un valor superior también. El segundo factor se refiere a la diferencia que se da entre nuestra *valoración subjetiva* del bien futuro de que se trate y la *verdadera valoración* de su utilidad marginal. Esa valoración subjetiva será decreciente a medida que el proceso nos procure el bien de que se trate en una fecha más lejana. La decisión sobre cual de las alternativas será la de mayor valor dependerá de lo que resulte de multiplicar el valor asignado a cada unidad por el número de unidades, pero tenemos que tener en cuenta que ese multiplicando a utilizar, la unidad de valor, se ve alterado por los dos factores enunciados, el grado de cobertura de las necesidades en el momento de la valoración y la disminución de utilidad o valor que se produce a medida que se aleja el momento de obtención de los bienes en el futuro<sup>[32]</sup>.

Vamos a aplicar este principio a nuestro ejemplo utilizando unos datos elegidos al azar. Vuelvo a insistir que se trata de números elegidos al azar y que el lector puede variar a su antojo. Vamos a ver pues que nuestra proposición sigue siendo válida cualquiera que sean las valoraciones subjetivas. Deliberadamente he escogido datos que varían de manera muy acusada e irregular y lo he hecho así por la razón siguiente. Si el valor de una unidad del bien fuera a variar, de un periodo a otro, poco o nada en absoluto, nuestra proposición sería evidente por sí misma sin ninguna clase de prueba especial y puesto que los bienes disponibles en el momento actual proporcionan siempre, cualquiera que sea la duración del proceso elegido, *un mayor número de unidades*, es inevitable que esto conduzca también a un valor mayor. Vamos pues a suponer que la situación de la persona en lo que se refiere a la cobertura de sus necesidades va mejorando con el tiempo y por consiguiente la utilidad o valor auténtico de las unidades de producto en cada uno de los años discurre como sigue:

CUADRO VI								
<i>Utilidad subjetiva (dólares, libras u otro patrón)</i>								
<i>Utilidad o valor</i>	1888	1889	1890	1891	1892	1893	1894	1895
Auténtica	5	4	3,3	2,5	2,2	2,1	2	1,5
Ajustada	5	3,8	3	2,2	2	1,8	1,5	1

Supongamos además que esa utilidad marginal subjetiva auténtica por unidad de producto experimenta una disminución irregular y progresiva, a medida que nos alejamos en el futuro que no obedece a las diferencias de cobertura de necesidades y que se recoge en la segunda línea del cuadro anterior. Si ahora volvemos a calcular sobre estas bases los datos totales de nuestro cuadro v tendremos el cuadro VII de la página siguiente.

Saquemos las conclusiones que se deducen de estos cuadros. Para el caso del «mes de trabajo» disponible en 1888 el máximo valor se obtienen mediante un proceso de duración de dos años y asciende a 840 unidades de patrón de valor. Para la misma cantidad de trabajo al año siguiente se obtiene un proceso de duración de cuatro años y 720 unidades de valor, para el siguiente un proceso de tres años y valor 630 unidades y así sucesivamente. Queda pues demostrada la superioridad técnica del mes de trabajo actual o presente tanto desde el punto de vista de su productividad en términos de unidades físicas como de unidades de valor.

Permítaseme volver a insistir que estos resultados no son casuales, producto de los concretos números manejados, el resultado sería el mismo aunque se utilizaran otros datos que modificaran las cantidades producidas y valores unitarios de cada año. La única condición es el supuesto de que cuando más se alargue el periodo de producción mayor será la cantidad de producto conseguida<sup>[33]</sup>.

Me siento obligado a poner un énfasis especial en este punto adicional. El resultado alcanzado antes no se produce simplemente porque hayamos introducido en nuestro hipotético ejemplo los otros dos factores que ya estaban actuando. Me refiero a aquellos dos factores que dan lugar a una valoración más alta de los bienes presentes respecto a los futuros; es decir, a) las diferencias de cobertura en la provisión de las necesidades en distintos periodos de tiempo y b) la disminución de la utilidad esperada a medida que nos alejamos en el tiempo.

**CUADRO VII**

*Producción atribuible al empleo de un mes de trabajo disponible en:*

**1888**

<i>Proceso de producción (duración)</i>	<i>Número de unidades producidas</i>	<i>Utilidad marginal o valor auténtico</i>	<i>Utilidad marginal o valor ajustado</i>	<i>Valor total de la producción</i>
<i>Inmediata</i>	100	5	5	500
1 año (s)	200	4	3,8	760
2 "	280	3,3	3	840
3 "	350	2,5	2,2	770
4 "	400	2,2	2	800
5 "	440	2,1	1,8	792
6 "	470	2	1,5	705
7 "	500	1,5	1	500

**1889**

<i>Inmediata</i>	-	5	5	-
1 año (s)	100	4	3,8	380
2 "	200	3,3	3	600
3 "	280	2,5	2,2	616
4 "	350	2,2	2	700
5 "	400	2,1	1,8	720
6 "	440	2	1,5	660
7 "	470	1,5	1	470

**1890**

<i>Inmediata</i>	-	5	5	-
1 año (s)	-	4	3,8	-
2 "	100	3,3	3	300
3 "	200	2,5	2,2	440
4 "	280	2,2	2	560
5 "	350	2,1	1,8	630
6 "	400	2	1,5	600
7 "	440	1,5	1	440

**1891**

<i>Inmediata</i>	-	5	5	-
1 año (s)	-	4	3,8	-
2 "	-	3,3	3	-
3 "	100	2,5	2,2	220
4 "	200	2,2	2	400
5 "	280	2,1	1,8	504
6 "	350	2	1,5	525
7 "	400	1,5	1	400

La superioridad en valor de los medios de producción actuales que se basa en la superioridad técnica no deriva de aquellos otros dos factores, sino que surge con fuerza propia incluso en el caso de que esos otros elementos no llegaran a actuar. Los he introducido en la hipótesis para hacer que todo estuviera más próximo a lo que sucede en la vida real y no pareciese absurdo. Supongamos, por ejemplo, que omitimos por completo la subestimación del futuro. El resultado queda recogido en el cuadro siguiente:

CUADRO VIII								
Valor de la producción								
Tiempo en que está disponible para su empleo el mes de trabajo	Momento en que está disponible la producción según la duración del método de producción elegido							
	1883	1889	1890	1891	1892	1893	1894	1895
1888	500	800	924	875	880	924	940	750
1889	-	400	660	700	770	840	880	705
1890	-	-	330	500	616	735	800	660
1891	-	-	-	250	440	588	700	600

Como se ve los datos absolutos del valor de la producción han aumentado en todos los casos y el centro económico de gravedad se ha trasladado a otro año<sup>[34]</sup> pero en lo que atañe a lo que aquí importa; es decir, que el «mes de trabajo» disponible para ser empleado en 1888 es el que ofrece un valor más alto e inferior y decreciente, para todos los que están disponibles en años sucesivos, no se ha modificado y además la diferencia de unos años a otros va en aumento.

Si eliminásemos del cuadro las diferencias que se dan en la percepción por el sujeto de la cobertura presente y futura de sus necesidades dibujaríamos una situación que carece de verosimilitud y que, de hecho, es una contradicción por sí misma porque si el valor de la unidad del producto fuera el mismo para todos los períodos, es indudable que el máximo valor de la producción se conseguiría utilizando el proceso indirecto de producción más largo posible, tal vez procesos de producción que durarían varias décadas y entonces el centro de gravedad de todos los medios de producción actuales se situaría en una fecha extremadamente remota<sup>[35]</sup>. Pero nosotros sabemos que esto es lo contrario de lo que se observa en la vida real. Si todo proceso que se prolonga de esa manera en el futuro fuera, a la vez, el más remunerador, técnica y económicamente que los que emplean menos tiempo, las gentes tenderían a dejar de utilizar el grueso de sus bienes en el presente y los dedicarían al servicio más lucrativo del futuro. Pero esto ocasionaría, de inmediato,

una ola de reducciones en la cobertura de las necesidades presentes y una auténtica explosión en el grado de cobertura de las futuras, que se encontrarían con la doble ventaja de utilizar métodos que son más productivos y que ahora tendrían asignados una mayor cantidad de medios de producción. Como resultado de esto las diferencias en la percepción de la cobertura de las necesidades presentes y futuras que, por así decirlo, hemos pretendido eliminar del cuadro, reaparecen.

Esta es la prueba más concluyente de que esta tercera causa explicativa del superior valor que tienen los bienes presentes respecto a los futuros es completamente independiente de las otras dos causas discutidas antes y lejos de depender de éstas, cuando se las elimina, provoca una situación que hace reaparecer esa diferencia en la percepción de la cobertura de necesidades: *Una causa que por sí misma es capaz de dar lugar a esa clase de diferencia es que es necesaria.*

De toda esta discusión podemos extraer dos conclusiones seguras. La primera es que la superioridad productiva de los bienes presentes no lo es sólo en términos de producto sino también en términos de valor. La segunda es que esta clase de superioridad produce un excedente de valor que es totalmente independiente del debido a las dos causas discutidas antes<sup>[36]</sup>.

Nuestra próxima cuestión es examinar cual es el alcance de esta tercera causa. En este punto lo dicho hasta ahora ha servido para dar cuenta del hecho pero nos da una imagen un tanto inadecuada y pobre. Lo dicho hasta el momento sirve sólo para explicar por qué *los medios de producción* presentes tienen un valor superior a los medios de producción futuros. Esta misma causa, sin embargo, es responsable del hecho de que los *bienes de consumo* presentes gocen de superioridad sobre los bienes de consumo futuros. Esto es algo que ahora estamos en condiciones de demostrar y por tanto nuestra tercera causa se nos aparece como una razón operativa de carácter universal que explica el excedente de valor de los bienes presentes.

La situación se puede describir como sigue: Cuando disponemos de bienes de consumo presentes, que permiten hacer frente a nuestra subsistencia, podemos dedicar los medios de producción (trabajo, utilización de la tierra, bienes de capital) que de otra forma tendrían que dedicarse a producirlos, a su inversión en procesos de producción de mayor duración y que nos procuren una mayor cantidad de bienes. Por otro lado, la disposición de bienes de consumo en el futuro implica falta de provisión en el presente y en consecuencia nos obliga a dedicar a este servicio ya sea todos o una parte de los medios disponibles que tenemos. Pero al hacerlo así, y debido a que necesariamente esto supone la aplicación de procesos más cortos, esos métodos nos procurarán una menor cantidad de bienes. La diferencia entre esas dos cantidades de producto constituye la ventaja inherente a la posesión de bienes de consumo en el presente.

Vamos a dar un ejemplo que es tan simple como permanente. Imaginemos como hace Roscher<sup>[37]</sup>, una tribu que vive por completo de la pesca y que carece de capital. Ellos capturan el pescado en la orilla del mar atrapándolos con sus manos desnudas

cuando los peces quedan varados en las charcas que van quedando atrás cuando las olas se retiran. Un pescador de esta tribu captura y consume al día 3 peces. Si tuviera un bote y una red capturaría 30 en lugar de 3. Pero no puede construir esos utensilios porque su construcción le llevaría un mes de trabajo y durante este intervalo no tiene nada para subsistir. Por eso, y para no morir de hambre, tiene que continuar con su pobre sistema de pescar. Ahora bien, hay alguien que le presta 90 peces a condición de que le devuelva 180 un mes más tarde. Nuestro personaje acepta el trato, subsiste durante un mes a base de los peces que le han prestado y durante ese mes construye el bote y la red con los que al mes siguiente capture 900 peces en lugar de 90. De esta forma no sólo puede devolver los 180 peces estipulados sino que retiene para sí mismo lo que es una auténtica ganancia neta. A la vez esto nos proporciona la sorprendente prueba de que los 90 peces presentes tomados a préstamo valían para él no sólo más que los 90 peces futuros sino incluso más que los 180 peces futuros que tuvo que pagar por ellos<sup>[38]</sup>.

En realidad la diferencia de valor no siempre es tan grande como la de nuestro ejemplo. Esto es lo que le sucede al que vive de lo que puede coger con su mano y se lo lleva a la boca. Para ellos el poder de disposición sobre los bienes presentes significa la posibilidad de pasar de métodos de producción que no utilizan capital a métodos capitalistas de producción. Para las personas que ya poseen una cierta existencia de bienes la diferencia es más pequeña pero todavía hay diferencia. Por ejemplo, si su existencia de bienes es suficiente para subsistir durante tres años pueden utilizar sus medios de producción en procesos de producción que tienen una duración media de tres años. Si acumula medios de subsistencia presentes adecuados para sobrevivir un año más entonces puede ampliar el periodo medio de producción de tres a cuatro años. De esta forma pueden conseguir un aumento de la producción que con ser significativo es relativamente mucho más pequeño que en el primer caso.

De nuevo aquí mi exposición se basa en unos datos materiales que, como se puede ver con facilidad, son algo que se sabe desde hace mucho tiempo. En los tiempos de Adam Smith y Turgot era ya muy conocido que la posesión de bienes de consumo presentes comportaba ciertas ventajas. Ahora bien, la vieja *teoría del capital* era una mezcolanza de interpretaciones distorsionadas y explicaciones erróneas de unos hechos correctos y también, en este caso particular, el tratamiento era algo tan extraño que resultaba inapropiado. Como los *bienes de consumo* eran considerados *medios de producción* y se incluían en el capital, las ventajas que derivaban de ellos eran explicadas en base a la *productividad del capital*. Considérese el caso de un escritor del calibre de Jevons. El profundo significado que otorgaba al poder de disposición sobre los bienes de consumo presentes le llevó, en su malsana reverencia para con ellos, a concebirlos como la única forma de capital. A la vista de esta errónea interpretación nos incumbe hoy describir el auténtico cuadro de los hechos que es muy sencillo. Los *bienes de consumo* no son *medios de producción*, ni tampoco son *capital* y las ventajas que se les atribuyen no son el resultado de ninguna

clase de fuerza productiva que les sea inherente. No hay nada en ellos que vaya más allá del simple hecho de que en virtud de las leyes ordinarias del valor y de las relaciones causales explicadas antes se les asigna, de ordinario, una utilidad marginal mayor a los bienes de consumo presentes que a los futuros y como resultado tienen también un valor más alto.

Por último, ha llegado el momento en que se hace necesario establecer la relación que existe entre nuestra «tercera causa» y una serie de hechos adicionales y estrechamente relacionados. Me estoy refiriendo a hechos que ya consideré en un capítulo anterior de este libro y que titulé «Un Fenómeno Importante y Paralelo al de los Métodos Indirectos de Producción». Este paralelismo adquiere todavía un significado más completo en conexión al tema que nos ocupa<sup>[39]</sup>.

Ahora sabemos ya que la superior productividad de los métodos indirectos de producción capitalista nos lleva a la superioridad en valor de los bienes presentes sobre los futuros. Pero, de igual forma, esta clase de superioridad la produce también el hecho de que cuando se producen bienes de consumo duradero, su tiempo de duración y por tanto los servicios que rendirán en el futuro aumentan, a menudo, a una tasa más rápida que los gastos necesarios para su producción. En la medida que éste es un hecho bien establecido no es más que una repetición de la característica combinación de dos fenómenos. Uno de ellos es que la producción de bienes duraderos rinde una cantidad superior de servicios por unidad de trabajo empleado. La otra es que el intervalo de tiempo que media entre la aplicación o gasto del trabajo y la rendición de sus servicios será en promedio más largo. Y esto, como se ve, es una repetición de lo que ya dijimos antes. Una vez más tenemos un poder de disposición que esta vez recae sobre medios de producción presente, con independencia de cual pueda ser el coste de producir esta forma de bienes de consumo más duraderos. Esto les confiere una superioridad técnica sobre todo lo que pudiera ser producido a través del poder de disposición que tengamos sobre los medios de producción *futuros de la misma clase y calidad*. Y en esto radica, en último término, una causa completamente análoga a la de nuestra superioridad técnica y que explica el mayor valor de los bienes presentes sobre los futuros.

Me gustaría ilustrar esto por medio del clásico ejemplo que nos proporcionaba Rae que merece la distinción de haber sido el primero en señalar que existe una conexión entre el tiempo de duración variable de los bienes y el interés. El que esa demostración no fuera correcta en todos sus detalles no le resta mérito. Una vivienda que dura 60 años, señala Rae con sorprendente claridad<sup>[40]</sup>, se puede considerar exactamente equivalente en utilidad a dos casas que duran cada una 30 años. Se supone que ambas casas proporcionan la misma calidad de servicio y además la primera casa está construida ya hoy y la segunda no lo será hasta 30 años después. De la misma forma una casa que dura 120 años puede ser considerada como la suma de cuatro casas sucesivas de 30 años de duración cada una, la primera de las cuales existe ya, la segunda entrará en juego 30 años después, la tercera 60 años más tarde y

la cuarta al cabo de 90 años. En este punto me apropio del ejemplo de Rae para desarrollar mis tesis.

Supongamos que la construcción de una casa que tenga 30 años de vida útil exija aplicar 30 años de trabajo y por último, con 15 años más de trabajo la casa puede durar 60 años, con otros 10 años más de trabajo duraría 90 años y añadiendo 5 años más de trabajo llegaríamos a los 120 años. El efecto es el mismo (para seguir el ejemplo de Rae) que si la primera de las «cuatro casas» hubiera sido construida empleando 30 años de trabajo, la segunda 15 años, la tercera 10 y la cuarta 5. Todo esto está sujeto a la condición, claro está, de que esos costes de construcción reducidos puedan ser abordados con medios de producción *presentes* fabricados por adelantado. Es decir, aquellos años adicionales fueron gastados 30, 60 y 90 años antes de que la casa en cuestión «llegara a existir» porque si, alternativamente, la construcción de una casa que tiene una vida útil de 30 años no fuera a comenzar hasta 30, 60 y 90 años a partir de ahora, sería necesario gastar en cada casa un total de 30 años de trabajo futuro. Por tanto resulta que 15, 10 y 5 años de trabajo presente disponibles alcanzan el mismo resultado que 30 años de trabajo futuro aplicado a intervalos de 30, 60 y 90 años respectivamente. Este fenómeno es el mismo que se da, genuina y literalmente, en el caso de los métodos indirectos de producción y los efectos de aquellos métodos, en lo que hace a la relación entre el valor de los bienes presentes y los futuros, se repiten aquí exactamente lo mismo y no exigen nueva explicación<sup>[41]</sup>.

Vamos a recapitular los resultados presentados hasta ahora. Hemos llegado a saber que son tres las causas principales de la diferencia de valor entre los bienes presentes y los bienes futuros y hemos aprendido también que cada una de ellas, con independencia y por separado, dan lugar siempre a una diferencia a favor de los bienes presentes. Estos tres factores son (1) la diferencia en la cobertura de las necesidades presentes y futuras (2) la subestimación de los bienes futuros y sus ventajas por razón de las dificultades que presenta la justa apreciación de las cosas futuras (3) la superior productividad de los métodos de producción más prolongados. Tenemos que incluir en esta tercera causa, la producción de bienes duraderos que proporcionan servicios durante mucho tiempo puesto que esa clase de bienes son análogos en su efecto. La cuestión ahora es ver como actúan estos factores unos sobre otros cuando funcionan simultáneamente.

Por lo que se refiere a los dos primeros ya sabemos la respuesta: *Funcionan de manera acumulativa*. Si en el caso de una persona pobre en el presente, la utilidad marginal de un bien presente es 100 y la utilidad marginal auténtica en un determinado tiempo futuro es 80, entonces, en ausencia de cualquier otra influencia el presente sería valorado respecto al futuro en una relación de 100 a 80. Pero si ahora la auténtica utilidad marginal futura la subestimamos y pasa de ser 80 a 70, entonces la relación de valor subjetivo de los bienes presentes a los futuros estará en la proporción de 100 a 70, es decir habrá aumentado el margen de valoración a favor de

los primeros.

La forma en la que actúa la «tercera causa» o factor es esencialmente diferente. Aunque tiende a apoyar el efecto de los otros dos factores su influencia se ejerce no de manera acumulativa sino alternativa y de forma tal, además, que siempre se produce una preponderancia a favor de los bienes presentes. Si, por ejemplo, los dos primeros factores se combinan de forma que la superioridad de los bienes es del 30% mientras que el tercer factor de productividad produce, por sí mismo, sólo una superioridad del 25% entonces la interacción de los tres daría como resultado no el 55% sino la más fuerte de las dos alternativas; es decir el 30%.

La situación es la siguiente. La superioridad de aplicar procesos de producción más largos no se ve reforzada por la subestimación de los bienes futuros. La razón de esto se encuentra en que la utilidad que ganamos al aplicar métodos de producción más largos es, en sí misma, una utilidad futura. Pero la subestimación del futuro afecta a la utilidad futura de la misma forma y con la misma intensidad que lo hace con los bienes futuros con los que comparamos, en términos de valor, los bienes presentes.

Un mes de trabajo que está disponible hoy y se aplica a un proceso productivo que dura un año producirá a su término 200 unidades de producto y si fuera aplicado a un proceso directo inmediato produciría sólo 100 unidades. Esta es, para mí, la razón de que el mes de trabajo disponible hoy doble aproximadamente<sup>[42]</sup> en valor al mes de trabajo disponible dentro de un año. Y aunque sea verdad que la utilidad del próximo año estará subestimada hoy, por ejemplo en un diez por ciento, lo cierto es que esas 100 unidades adicionales de producto obtenidas añaden una utilidad que así subestimada equivaldrían a 90 unidades de producto que estarán disponibles al cabo de un año, equivalentes a 180 unidades presentes. En consecuencia la relación 2 a 1 sigue siendo la misma; y esto quiere decir que la introducción de la subestimación del futuro no ha afectado para nada a la valoración por razones de productividad. De la misma forma, el factor productividad no ve aumentado su efecto por razón de la primera de las causas, la superior urgencia de las necesidades presentes. El utilizar un bien para asegurarnos una gran utilidad en el futuro o el utilizarlo para satisfacer necesidades urgentes del momento son cosas mutuamente excluyentes y alternativas. Está claro que un mismo bien puede servir para *una* o para *otra* pero no para los dos a un mismo tiempo.

Sin embargo, los dos factores actúan uno sobre otro de la forma siguiente. Por lo que refiere a los bienes presentes una persona sólo tiene abiertas dos posibilidades, utilizarlos para satisfacer sus necesidades o *conservarlos invertidos*. De acuerdo con principios bien conocidos dedica su existencia de bienes con su particular orden de preferencias, de más a menos, a los distintos cometidos. Pero en relación con esto tenemos que llamar la atención sobre un hecho, la utilización de estos bienes en la producción para el futuro, cuando se compara con su utilización para satisfacer necesidades inmediatas, tiene por fuerza que estar condicionada por la bien conocida

subestimación que hacemos de los bienes futuros. Por lo tanto si alguien, de acuerdo con su circunstancias personales, considera que la utilidad de esos bienes futuros es inferior en un diez por ciento a la de los bienes presentes de la misma naturaleza y calidad, entonces sólo una utilidad de 110 en el futuro podrá compensar una utilidad presente de 100. Por lo tanto cuando una persona elige entre las distintas oportunidades de utilización de sus bienes, una utilidad futura de 110 se considerará inferior a una utilidad presente de 102. La última utilización de su existencia de bienes nos da, como es sabido, la utilidad marginal y al mismo tiempo el valor unitario de sus bienes.

Como consecuencia son cuatro las situaciones posibles:

1. Caso de la persona pobre que apenas puede satisfacer sus necesidades presentes. En este caso su escasa provisión de bienes será absorbida por la urgente necesidad de satisfacer las necesidades presentes y sólo por eso, los bienes presentes adquieren para esta persona un elevado valor comparados con los futuros. La persona necesitada prefiere los bienes presentes porque está *forzada* a consumirlos en el presente. En este caso todas las oportunidades de utilización de los bienes para la producción futura son algo que no puede permitirse y por tanto ni se lo cuestiona. Evidentemente esa clase de oportunidades no influyen en la valoración que hace de los bienes presentes.
2. Caso de una persona en la que su dotación de bienes presentes no es inferior a su dotación de bienes futuros pero está mucho menos interesada por éste. El resultado en este caso viene a ser el mismo. No hay, como en el primer caso, una necesidad acuciante que le presione sino simplemente la desconsideración del futuro es la que impide detraer bienes de su dotación presente para dedicarlos a la producción futura en lugar de consumirlos. Y a la vez esta falta de consideración del futuro hace que la satisfacción que le procura la aplicación de sus bienes a satisfacer necesidades presentes prima en su cuadro de preferencias frente al futuro. La persona gastadora, ávida de satisfacciones, otorga un elevado valor a los bienes presentes sobre los futuros porque *necesita* disfrutar ahora de sus bienes. Si en un caso concreto se dan cita esta falta de consideración del futuro y la escasísima provisión de bienes del caso anterior una cosa reforzaría la otra.
3. Caso de una persona bien dotada de bienes a lo que une una mentalidad seriamente consciente de la necesidad de tener en cuenta el futuro. En este caso la primera de las dos causas que determinan la concesión de un elevado valor a los bienes presentes sobre los futuros no actúa o lo hace débilmente. Sin embargo, a su alcance se encuentra el satisfacer las necesidades presentes con holgura y al mismo tiempo destinar una parte de sus bienes presentes a la producción futura. Por lo tanto, en este caso el centro económico de gravedad de

esos bienes, su utilidad marginal y la determinación de su valor se traslada a una esfera en la que los bienes presentes gozan de una superior estima por razón de la tercera de las causas enunciadas, su mayor productividad. Una persona rica no siente ni deseo ni presión para consumir ahora 100.000 dólares. Al contrario, en cualquier caso los ahorraría para el futuro. Pero si alguien le propone cambiar sus 100.000 dólares de hoy por otros 100.000 dólares en el futuro lo rechazaría y la razón no es otra que esos cien mil dólares presentes son más productivos que los cien mil dólares futuros.

Cuando una persona está escasamente dotada de bienes en el momento presente o no considera el futuro, el efecto es que adscribe un valor mayor a los bienes presentes que a los futuros. No obstante, al mismo tiempo se le presentan algunas oportunidades de hacer negocios tan remunerativas que, a pesar de todo, se aprieta el cinturón y consigue ahorrar algo de su provisión actual de bienes para invertirlo en negocios rentables. En este caso es de aplicación la analogía de la que dimos cuenta en la página y los bienes disponibles se aplicarán simultáneamente a una y otra cosa por orden de importancia, de forma que la competencia entre la utilización presente y para el futuro de los bienes tiene como resultado que la cobertura de las necesidades presentes se ve interrumpida a un nivel superior de lo que sería en otro caso y el efecto último de todo esto es elevar inevitablemente la valoración que hace de los bienes presentes y de forma indirecta aumentar su margen de superioridad sobre los bienes futuros<sup>[43]</sup>.

Las distintas causas pues se van alternando a la hora de ejercer su influencia. Allí donde actúan las dos primeras causas, la tercera está como en suspenso pero cuando las dos primeras no son efectivas o no lo suficiente, entra en acción la tercera. Es fácil entender como esto da origen al fenómeno prácticamente universal de la valoración superior de los bienes presente en relación a los futuros. El hombre necesitado y el que piensa poco valora mucho más los bienes presentes porque sus necesidades actuales le acucian o simplemente porque no piensa más que en lo inmediato. El hombre acaudalado y austero valora más los bienes presentes porque con ellos puede alcanzar mejores resultados en el futuro y, así todo, en último término, tienen una razón para valorar más los bienes presentes que los futuros, cualquiera que sea su situación económica o su posición frente al futuro. Y es fácil entender entonces que esta diferencia de valoraciones subjetivas acabe trasladándose a *los valores de cambio objetivos o precios*. Si el tercer factor funcionara acumulativamente en relación a los dos primeros, muchas personas asignarían un valor exorbitantemente alto a los bienes presentes, pero no es cierto que los demás y quizás la inmensa mayoría fueran a negar a los bienes presentes un *status de preferencia*, en cuyo caso sería dudoso que curso tomaría el valor de cambio. Pero este tercer factor funciona de manera alternativa y en lugar de acentuar todavía más el mayor valor que puedan asignar algunas personas a los bienes presentes actúa como un elemento estabilizador

de todo el campo de las valoraciones subjetivas que produce como resultado una elevación del valor de cambio<sup>[44]</sup>.

Y esto nos conduce a una última tarea que todavía no hemos llevado a cabo, en el curso de este ya largo capítulo, que es la de demostrar como la relación entre las valoraciones *subjetivas* que hacemos de los bienes presentes respecto a los futuros acaba trasladándose al *valor de cambio objetivo*.

La amplia disparidad de valoraciones subjetivas depende de la mayor o menor influencia ejercida sobre cada persona por cada una de las causas que inciden en esa valoración de los bienes presentes respecto a los futuros y todo esto acaba volcándose en el mercado donde se intercambian bienes presentes por bienes futuros. Esta clase de mercados son numerosos y variados. En el próximo capítulo conoceremos más detalles sobre ellos pero entretanto vamos a limitarnos a dar una idea general de la forma en que se determinan los precios. La disparidad de las valoraciones subjetivas es lo que hace posible el intercambio, es por así decirlo la base económica de la existencia de cualquier clase de mercado<sup>[45]</sup>. Las personas que por la razón subjetiva que sea otorgan a los bienes presentes un valor relativo alto entran en el mercado como compradores de bienes presentes a cambio de bienes futuros y aquellas que les otorgan un valor relativamente bajo aparecen como vendedores de bienes presentes. El precio de mercado se establecerá en un punto entre las valoraciones subjetivas de los últimos competidores que consiguen llevar a cabo un intercambio y los primeros que no lo logran. O como ya hemos dicho antes entre las valoraciones de los pares marginales. Vamos a ilustrar esto mediante un ejemplo.

CUADRO IX					
Vendedor potencial	Valoraciones subjetivas		Vendedor potencial	Valoraciones subjetivas	
	Unidades presentes	Unidades futuras		Unidades presentes	Unidades futuras
A <sub>a</sub>	100	300	B <sub>a</sub>	100	99
A <sub>b</sub>	100	200	B <sub>b</sub>	100	100
A <sub>c</sub>	100	150	B <sub>c</sub>	100	101
A <sub>d</sub>	100	120	B <sub>d</sub>	100	102
A <sub>e</sub>	100	110	B <sub>e</sub>	100	103
A <sub>f</sub>	100	108	B <sub>f</sub>	100	105
A <sub>g</sub>	100	107	B <sub>g</sub>	100	106
A <sub>h</sub>	100	106	B <sub>h</sub>	100	107
A <sub>j</sub>	100	104	B <sub>j</sub>	100	108
A <sub>k</sub>	100	102	B <sub>k</sub>	100	110

En la situación del mercado dibujada en el cuadro anterior A<sub>g</sub> y B<sub>g</sub> constituyen la pareja marginal superior y A<sub>h</sub> y B<sub>h</sub> la pareja marginal inferior, el precio de mercado se situará entre 100 unidades de bienes presentes a cambio de 107 o 106 futuras. Si el

intervalo de tiempo fuera un año esto significaría que la prima o agio de los bienes presentes sobre los futuros sería, por ejemplo, del 6,5%.

Cuando un precio de mercado así se ha llegado a establecer ejerce una influencia niveladora que actúa sobre las valoraciones subjetivas que en un principio diferían unas de otras ampliamente. Incluso aquellas personas que por circunstancias particulares se inclinan a valorar los bienes futuros poco menos o no mucho menos que los presentes, asignaran a esto un valor subjetivo de acuerdo con el valor superior que el mercado les otorga. Esta es la razón y la única razón de que casi nadie, en la práctica, esté dispuesto a cambiar bienes presentes por la misma cantidad de bienes futuros. Hay un buen número de personas, a la vista de sus necesidades y los medios que tienen para satisfacerlas, que asignan el mismo valor de uso, a los bienes presentes y futuros. Pero el mercado casi siempre favorece a los primeros asignándoles un valor de cambio superior y naturalmente nadie renuncia invirtiendo esa ventaja.

Pero el desarrollo completo de los intercambios en el mercado lleva a una nivelación también en otro aspecto pues hace que la prima o agio de que disfrutan los bienes presentes, en comparación con los futuros que corresponden a distintos períodos de tiempo varíe según el periodo de tiempo de que se trate. De hecho, como consecuencia de la naturaleza misma de esa clase de causa (la brevedad de la vida humana) esto afecta no a los bienes que pertenecen a períodos cercanos sino a los bienes que pertenecen a un futuro más remoto y su influencia es desproporcionada y errática. De ahí que se pudiera dar con facilidad la situación siguiente. Cien unidades de un bien disfrutan de una prima de cinco respecto a cien unidades para el próximo año pero al mismo tiempo la prima para el *año siguiente a éste* no es de dos veces cinco, tal vez es 20 y a tres años la prima puede ser 40. Pero esta clase de desproporción en los precios de los bienes futuros de distintos años no podría mantenerse mucho tiempo y a causa del arbitraje temporal se llegaría a establecer una relación precisa sobre bases regulares. Si, por ejemplo, hubiera un mercado que utilizara unos precios en el tiempo como los anteriores, de manera simultánea, los especuladores se darían cuenta que pueden vender a la baja bienes de este año a cambio de bienes del próximo y se cubrirían comprando bienes del próximo a cambio de bienes del siguiente que, a su vez, comprarían a cambio del próximo año a ese y así sucesivamente. La transacción podría ser algo parecido a esto. En el año 1888 el especulador compra 1.000 unidades a cambio de 1.050 unidades de 1889 y las vende al mismo tiempo a cambio de 1.200 unidades de 1890. En 1889 le exigirán entregar 1.050 unidades y las adquiere haciendo una segunda compra (sujeta a un agio del 5%) de lo que entonces serían bienes presentes de ese año, a cambio de bienes del siguiente; es decir, de 1890. Por las 1.050 que le piden en 1889 tendrá que entregar 1.102,5 unidades de 1890. Pero en base a su primera transacción le van a entrar 1.200 unidades de 1890 y por lo tanto gana en el negocio completo 100 unidades.

Las transacciones de arbitraje de este tipo evidentemente tienden a nivelar los

precios de los bienes futuros que corresponden a la producción de distintos años. Cuando los bienes a dos años están infravalorados de manera exagerada la demanda especulativa inevitablemente hará subir su precio, cuando hay una copiosa oferta de bienes un año su precio descenderá. Todo funcionará de esta forma hasta que el agio o prima se encuentre en proporción directa con el intervalo de tiempo de que se trate. Cuando esto se ha producido, por ejemplo cuando la prima se ha establecido en el 5 por ciento anual, quedará a ese nivel sin perturbaciones porque ahora resulta indiferente elegir cualquiera de las dos alternativas: Tres intercambios sucesivos de un año al siguiente o un intercambio de aquí a tres años. Es decir, ya no hay posibilidad de interferir la situación realizando arbitrajes del tipo descrito.

Y así podemos aceptar, como conclusión de este capítulo, la siguiente:

*La relación entre las necesidades presentes y su satisfacción en el momento presente respecto al futuro, la subestimación de las satisfacciones y penalidades futuras y la superioridad técnica de los bienes presentes son las tres causas que combinadas hacen que las personas valoren subjetivamente más los bienes presentes que los futuros. Como consecuencia de ello generalmente los bienes presentes tienen un valor objetivo o precio de mercado superior a los bienes futuros y esto, a su vez, hace que el valor subjetivo asignado a los bienes presentes, incluso por aquellas personas cuyas circunstancias personales son tales que no suelen otorgar preferencia alguna a los bienes presentes, sea superior. Por último, el mercado tiende a estabilizar la relación que existe entre los precios de los bienes presentes y los futuros de manera que la proporción guarde una cierta armonía de acuerdo con el plazo futuro de disposición de los bienes.*

Por consiguiente se puede formular el siguiente Principio Económico:

*Los bienes futuros tienen un valor subjetivo y objetivo inferior a los bienes presentes o lo que es lo mismo, el valor presente, objetivo y subjetivo, de los bienes futuros se obtiene descontando su valor futuro y ese descuento, en uno y otro caso, está en proporción al periodo de tiempo en que estarán disponibles.*

## NOTA DEL EDITOR

### I

El capítulo que acabamos de leer constituye la base que permitió el desarrollo de la teoría de la preferencia temporal. Si bien, como argumentaba Mises, su demostración de la validez universal de la preferencia temporal resultaba imperfecta por basarla en consideraciones sicológicas<sup>[1]</sup>. Debido a esto y a su desafortunada concepción del periodo de producción no logró escapar del todo a los errores que derivan de las teorías que basan el interés en la productividad del capital y que con tanta brillantez había refutado en su *Historia y Crítica de las Teorías del Interés*<sup>[2]</sup>. El desarrollo de la teoría de la preferencia temporal se llevaría a cabo por otros economistas como Knut Wicksell, Frank A. Fetter o Irving Fisher y constituye la base microeconómica más sólida de la teoría del interés antes de la entrada en escena del británico John Maynard Keynes.

En su época John Bates Clark se opuso a su planteamiento global defendiendo la productividad del capital como explicación del fenómeno del interés mientras Irving Fisher trataba de encontrar una solución a mitad de camino entre uno y otro, esfuerzo que culminaría en su *Teoría del Interés* de 1930<sup>[3]</sup>. La polémica entre Fisher y Böhm-Bawerk sobre la validez independiente de la tercera causa explicativa del interés es una de las más famosas de toda la literatura económica pero todo esto quedaría inconcluso con la entrada de Keynes en el debate, rechazando la teoría de la preferencia temporal y dejando a la teoría del interés, creemos, sin una base microeconómica firme.

### II

La concepción del interés de Keynes tiene su punto de arranque en el *Tratado del Dinero* de 1930 y nos hemos referido a ella en la introducción. Tal vez éste sea el momento de resaltar hasta qué punto la teoría de la preferencia por la liquidez, allí esbozada, impedía coronar el edificio de la teoría del valor.

Hasta el momento la teoría neoclásica (Walras, Marshall y otros) había dado una solución que se creía satisfactoria al problema de la determinación de los precios de los bienes de consumo. Pero quedaba por resolver el problema de la determinación de los precios de las existencias de recursos productivos y este era el problema *del capital y el interés*. Que Keynes no lo resuelve resulta obvio. En la polémica mantenida con Hayek con ocasión de la publicación del *Tratado del Dinero* éste le interpeló acerca de las razones por las que había evitado formular para el nivel de

precios de los bienes de capital<sup>[4]</sup> una ecuación fundamental análoga a las que allí presentaba para el nivel general de todos los precios<sup>[5]</sup>. Keynes nunca contestó y la razón era muy sencilla.

Si se analiza con cuidado la sección del Tratado donde se ocupa de ello (Capítulo X, sección III, vol. I) que lleva por título *El nivel de precios de los bienes de inversión* se llega a la conclusión de que la clave de estos precios la tiene el sistema bancario y por eso no formuló una ecuación análoga a la del resto de los precios que gravitan alrededor de los costes de producción. La exposición es confusa y lo siguió siendo en la *Teoría General*, pero la moraleja era bien sencilla: Si aumenta la preferencia por la liquidez o lo que es lo mismo, si el público desea mantener más depósitos bancarios que activos o valores, (propensión bajista en el mercado) el sistema bancario siempre puede satisfacer ese deseo impidiendo la caída del precio de esos activos cuya inversa, a constancia de los beneficios esperados de su mantenimiento, es el tipo de interés a largo plazo.

De esta manera, controlando el tipo de interés de los créditos bancarios se podía controlar el tipo de interés a largo plazo que era el objetivo de siempre<sup>[6]</sup>. Pero esta arbitrariedad ponía de manifiesto que Keynes carecía de una explicación microeconómica al fenómeno del interés y lo convertía en arma monetaria en la lucha contra el paro de mayor o menor eficacia. Keynes no tenía una teoría del interés que explicase su determinación en ausencia de variaciones en el patrón monetario que es lo que intentará proporcionar Böhm-Bawerk, quien en el capítulo final nos termina ofreciendo un intento de explicar, a nivel agregado, la determinación simultánea de la tasa de salarios y la tasa de interés<sup>[7]</sup>.

### III

Todo parece indicar que la dificultad mayor con la que tropezaron los autores que se dedicaron al estudio del capital y el interés, a finales del siglo pasado y comienzos del presente, antes de la entrada en escena de Keynes, fue la de desprenderse de la idea clásica de que el capital posee una fuerza productiva propia de la que deriva el interés. La polémica mantenida entre Böhm-Bawerk y Clark así lo pone de manifiesto y la posterior entre el austriaco y Fisher también. Es más, los dos consideraban que éste era el mayor problema que suscitaba la teoría del interés y a su resolución aplicaron ambos todo su esfuerzo. Pero probablemente ni uno ni otro consiguieron eludir la dificultad<sup>[8]</sup>.

Según Fetter (1863-1949) cabe construir una teoría del interés basada simplemente en la preferencia temporal pura. La productividad y la preferencia temporal son las dos importantes pero tienen funciones muy diferentes, mientras la primera determina las rentas, la segunda es la responsable exclusiva de la tasa de

interés. El valor capital no es otra cosa entonces que el resultado de descontar la renta a la *tasa de preferencia temporal o tasa de interés*. Esta teoría sostenida por Fetter en distintos artículos escritos entre 1900 y 1914 y de forma especial en sus dos tratados de economía de 1904 y 1915, desapareció de la escena y sólo ha sido reivindicada luego por Rothbard y Krizner. Este último, de forma muy especial, ha analizado las objeciones de Mises al planteamiento de Böhm-Bawerk y se ha ocupado también de estudiar, a la luz de estos desarrollos, las objeciones de los neo-ricardianos, con Piero Sraffa a la cabeza, a la teoría neoclásica del capital y el interés cuyo origen es Böhm-Bawerk y Wicksell y cuyo siguiente eslabón sería Fisher<sup>[9]</sup>. Según Krizner, el desarrollo de una teoría del interés sobre la base de la preferencia temporal pura despojaría a la doctrina de Böhm-Bawerk del sicologismo que tantos han denunciado, zanjaría definitivamente el problema suscitado por su tercera causa justificativa del interés y de paso solventaría las objeciones de los neo-ricardianos a la teoría neoclásica del capital, cuyo contenido ideológico parece no ofrecer dudas a nadie.

La teoría pura de la preferencia temporal explicaría entonces el fenómeno del interés por referencia a la preferencia universal por la consecución más próxima de los objetivos respecto a la más lejana, lo cual no implica necesariamente negar el papel que la productividad física tiene en la determinación de la tasa de interés. Pero una cosa es explicar el fenómeno del interés, donde los factores de productividad objetivos no tienen nada que decir, y otra su determinación concreta, donde cabe dar entrada, claro está, a los elementos objetivos de la productividad<sup>[10]</sup>.

Los teóricos de la productividad han considerado siempre necesario recurrir a ésta, para explicar por qué el precio de un bien de capital no alcanza un punto en el que no resulta posible obtener un *excedente* o *interés* perpetuo, que ni siquiera el proceso de competencia puede destruir. Pero si la gente prefiere —al margen de otros aspectos de la situación— alcanzar sus objetivos más pronto a lograrlos más tarde en el tiempo, entonces el dilema desaparece, porque siempre el valor de los bienes de capital resultará inferior al de las rentas que procura su explotación, al margen de la productividad de los bienes de capital concretos de que se trate. Böhm-Bawerk, al formular su tesis de la *mayor productividad de los procesos indirectos de producción*, no habría sido del todo ajeno a esa teoría de la productividad que había pretendido extirpar del seno de la teoría económica.

## CAPÍTULO II

# EL ORIGEN DEL INTERÉS

La diferencia *natural* de valor entre los bienes presentes y los bienes futuros, la existencia y causas que he dejado establecidas en el capítulo anterior, es la fuente en la que tiene su origen todo interés. Pero la conversión de bienes futuros en bienes presentes tiene lugar de distintas maneras y para corresponder a éstas el fenómeno del interés adopta formas, en apariencia, diferentes. Nos corresponde adaptar nuestra explicación a esta diversidad y de acuerdo con esto es mi intención en este capítulo analizar las principales formas en las que se manifiesta el fenómeno del interés y ordenarlas, mostrando cómo, a pesar de los distintos ropajes que adopta, es siempre la misma fuerza causal la que opera. Esta fuerza es la diferencia de valor entre los bienes presentes y los futuros.

### I EL PRÉSTAMO A INTERÉS

Con mucho el ejemplo más sencillo de nuestro fenómeno es el *préstamo*. El préstamo es nada más y nada menos que un auténtico y genuino intercambio de bienes presentes por bienes futuros. En realidad, representa la forma más pura concebible del fenómeno y constituye en algunos aspectos su patrón ideal. El «Acreedor» A entrega al «Deudor» B una cantidad de bienes presentes —dólares presentes, por ejemplo— que entran en la completa y total posesión de B y que él tiene la libertad de usarlos en cualquier forma que escoja. A su vez, el deudor B entrega al acreedor A una cantidad de bienes de la misma clase pero que son futuros —dólares del año que viene, por ejemplo— que de igual forma llegarán entonces a ser de la libre y completa propiedad de A. Y así lo que tiene lugar es un traspaso recíproco de la propiedad de dos cantidades de bienes, donde una es dada en equivalencia de la otra y las dos son absolutamente idénticas salvo en una cosa. La única diferencia radica en el hecho de que una pertenece al presente y la otra al futuro. Realmente no conozco nada que de una forma más clara y más pura incorpore el concepto de intercambio en general y del intercambio entre bienes presentes y futuros en particular. Demostramos en el capítulo anterior que el precio de mercado de los bienes presentes y los futuros viene determinado por la resultante de las valoraciones subjetivas y que, de ordinario, esa resultante es favorable a los bienes presentes. Por lo tanto, el deudor ordinariamente adquiere los dólares presentes que recibe a cambio de una cantidad mayor de dólares futuros que entrega. Tendrá que pagar un «agio» o «prima». Esa

prima es el interés y por consiguiente constituye la expresión directa más clara concebible de la diferencia de valor entre los bienes presentes y los futuros.

Aquí tenemos la explicación sumamente simple de un tema que durante siglos fue el objeto favorito de las más sutiles y al mismo tiempo completamente erróneas elucubraciones. Desde los días de Molinaeus y Salmasius<sup>[1]</sup> el préstamo ha sido presentado como una transacción parecida a la renta o el alquiler en la que existe una renuncia transitoria al uso de bienes fungibles. Hay que admitir que esta forma de concebir los préstamos tiene una *apariencia* de simplicidad y naturalidad. Tiene incluso la ventaja de que coincide con la concepción popular de los préstamos y con el lenguaje popular relacionado con ellos. ¿Qué es lo que dirá la gente, le vendo o le cambio mil dólares? No, la gente dirá: Le presto mil dólares. Además a la transacción se le denomina «préstamo» y al interés con el término latino de «usura» que significa dinero *por la utilización* de dinero. Pero para descubrir la base científica de esta popular concepción, primero es necesario poner en su debido sitio toda una serie de cosas extraídas de los labios de la realidad sólo después de retorcerlas en los potros de tortura de la sofistería.

El primer paso fue inventar una forma de decir de una cosa mucho más de lo que significa. Es decir, fue necesario descubrir que el préstamo de una cosa daba derecho a hacer cualquier uso de ella —incluido el de destruirla por completo— y en base a esta especie de uso añadido, exigir por separado un interés.

Entonces se hizo necesaria otra invención y se hizo. Los bienes perecederos desaparecen al usarlos pero no obstante proporcionan un uso continuo que deriva de ellos incluso después de que el bien ha cesado hace tiempo de existir. ¡Se había descubierto que usted podría quemar un quintal de carbón y reducirlo a cenizas el primero de Enero de 1886 y a pesar de todo podría continuar haciendo uso de él durante todo ese año o incluso posiblemente durante cinco, diez o cien años! ¡Y lo mejor de todo es que usted podría vender ese uso ininterrumpido a un precio especial, incluso aunque usted hubiera vendido previamente el carbón y el derecho a usarlo por completo, por otra consideración enteramente diferente!

Esta notable teoría fue sometida a una detallada investigación crítica en mi *Historia y Crítica de las Teorías del Interés*. Allí demostré cómo la teoría fue inventada bajo presiones y una mezcla de circunstancias históricas peculiares que la hicieron necesaria para preservar la legitimidad del interés y defenderlo de los ataques de los canonistas, ataques que estaban, a todas luces, injustificados. Se hizo imperativo —a cualquier precio— *idear* un fundamento honorable para el interés. Expliqué como la teoría debía su dudoso origen a una ficción de los juristas de aquellos tiempos que fue necesario crear para satisfacer ciertas necesidades prácticas del procedimiento legal. Ellos eran plenamente conscientes de su carácter ficticio pero, por medio de una extraña confusión de pensamiento, llegaron luego a considerarla como una verdad completa y científicamente establecida. Intenté además mostrar cómo la teoría misma estaba cargada de errores, contradicciones intrínsecas e

imposibilidades. Y ahora le opongo esta teoría positiva que ya anuncié entonces y creo que puedo dejar confiadamente que el lector juzgue, por sí mismo, de qué lado está la verdad y de qué lado cae el error y la especiosidad<sup>[2]</sup>.

En este punto se me debería dispensar de todo comentario adicional excepto para dos cosas. Una es que recientemente se ha publicado un nuevo alegato a favor de la «teoría del uso» a la que me opongo y contra la teoría del intercambio a la que me adhiero<sup>[3]</sup>. La otra es que este nuevo alegato viene nada menos que de una autoridad en la materia como Karl Knies porque fue en 1885 cuando Knies publicó la segunda edición de su libro *Dinero* y en esa obra no sólo combate las críticas que hice a su primera edición sino que repite, con énfasis añadido, ciertas objeciones a mi concepción del préstamo como un intercambio. Estoy obligado a replicar ambas acusaciones.

La refutación de Knies desafortunadamente toca sólo una de las muchas objeciones que planteé a la teoría del uso que él defiende. Mis críticas habían incluido la observación de que su método de probar que los bienes perecederos tiene un uso duradero se basaba en un fraude dialéctico y yo intenté corroborar mi afirmación mediante un análisis preciso del texto literal de su afirmación sobre el tema<sup>[4]</sup>. La respuesta de Knies, no obstante, es que yo no le había entendido y repite su propia exposición positiva con una serie de «adiciones y cambios de expresión» que se supone trataban de mostrar, con indudable claridad, que era lo que quería decir. La prueba de Knies es ahora mucho más larga puesto que en la segunda edición ocupa las páginas 106 a la 114 y en la primera cubría sólo las páginas 72 y 73, pero en los temas que interesan apenas llega a ser más convincente. Más bien lo contrario, me parece que ahora resulta mucho más claro que la debatida existencia de su utilización duradera no se *prueba* y es sólo *ficticia*.

En una de sus afirmaciones más importantes, entre las añadidas ahora (pg. 109 y sg.) Knies no tiene escrúpulo alguno en hacer la afirmación siguiente que cito palabra por palabra:

*Aunque en un préstamo no se devuelven «las mismas cosas y monedas» sino «una cantidad igual y de igual valor de cosas y monedas» no obstante, considerado desde el punto de vista económico, son los mismos bienes los que se devuelven.*

¡Esto significa que mediante esta declaración sanciona la ficción de identidad de las cosas fungibles de la mejor forma posible para la investigación en el campo de la teoría económica! Todo lo que sigue tiene aquí su fundamento. En opinión de Knies, la verdadera naturaleza de un arrendamiento es que «la tierra, la casa, etc. se transfiere al arrendatario para que la utilice durante un periodo de tiempo a cuyo término tiene que devolver el bien en cuestión» lo mismo que en el caso del préstamo. Estos bienes perecederos «son entregados al receptor para que los utilice durante un periodo limitado de tiempo», en consecuencia el préstamo y el arrendamiento son transacciones análogas y esta era la proposición a probar. Mi

sencilla respuesta a esto es que su segunda premisa no es un hecho sino una fantasía. La pura verdad es que los bienes perecederos que se prestan no son transferidos al deudor por «un periodo de duración limitada» sino que se transfieren de manera definitiva y para siempre y nunca se devuelven. Lo que se devuelve son sencillamente otros bienes. ¿En qué se convierte pues su analogía?

Yo no oculto la utilidad ni la fuerza persuasiva que bajo algunas circunstancias encierran las analogías y a menudo las he utilizado en este mismo libro para aclarar algún punto, pero hay que ser muy cuidadoso con esta clase de prueba. Todo paralelismo es proverbialmente incompleto. Habrá una fase común a las cosas que se comparan y una fase con respecto a la cual son diferentes. Una «persona jurídica» (una sociedad anónima, por ejemplo) puede ser como la persona natural en materia de derechos de propiedad, pero no en lo que hace a las relaciones familiares. Si usted quiere extraer una conclusión lógica de la fuerza que da la similitud entre las dos cosas tiene que limitarse al área en que se da esa similitud genuina. Pero una cosa que usted no puede hacer es aplicar la fuerza del paralelismo donde hay similitud a otro aspecto donde, de hecho, no la hay. Sería absurdo razonar como sigue: Una persona jurídica es tan persona como una persona natural. Y lo mismo que una persona natural puede contraer matrimonio, una sociedad anónima puede hacerlo también.

Ahora bien, en mi opinión, este es justo el tipo de falacia y utilización inadmisible de las analogías que hace Knies y otros teóricos de su escuela. Estoy dispuesto a admitir que en cierto sentido los bienes que son devueltos pueden ser tratados de igual forma que si fueran los entregados en préstamo, porque cumplen idéntica función en la situación económica del que recibe los bienes. Ahora bien, el derecho a extraer conclusiones de esa identidad llega exactamente hasta donde la identidad llega y no más allá. Pero los «teóricos del uso» extraen conclusiones de sus analogías que se encuentran fuera del área en la que estarían justificadas. Ellos están tratando dos elementos. Uno es la cuestión de si es posible o no un uso continuado de los bienes perecederos. La otra es la circunstancia de que los intereses que recibe el prestamista del prestatario no se ven afectados si los recibe en la unidad «a» o la «s» de esa clase de bienes. ¿Qué tienen que ver esos dos elementos entre sí? Nada en absoluto. ¡No hay más conexión entre ellos que la existente entre la cuestión de la matrimonialidad de la persona jurídica y la de los derechos de propiedad de una sociedad y corporación a la que, sin duda, cabe otorgar, a este respecto, el estatuto de persona natural! O si se me perdona esta trivialidad, pero para mí concluyente ejemplo, no más de lo que la identidad de las cosas fungibles pueda servir de prueba a la sorprendente afirmación de que las ostras pueden mantenerse frescas durante diez años. ¡Todo lo que necesito es prestarlas durante diez años y conseguir que me «las» devuelvan todavía frescas! La aplicación a nuestra cuestión es tan palpable que no necesito señalarla. La identidad de las ostras prestadas y la de las ostras devueltas no es una «identidad genuina» sino una ficción empleada para la ocasión y, como tal, es absolutamente permisible aceptarla, con relación a los intereses prácticos que cubre

en el receptor de los bienes devueltos, pero no es la clase de identidad requerida para una cuestión científica como la de si las ostras pueden mantener su frescura durante diez años. Es exactamente la misma cuestión científica de si los bienes perecederos pueden o no proporcionar utilidad durante un periodo de un año o de diez años. Esta cuestión tiene que ser contestada sobre la base de la naturaleza de los bienes perecederos y la naturaleza de la utilización. Al mismo tiempo ni el más ligero vestigio de argumento sobre cada uno de los aspectos de la cuestión puede ser derivado de la circunstancia de que los intereses prácticos de la persona de que se trate quedan inafectados ya reciba la unidad *a* o la unidad *b* de esa clase de bien.

Entonces Knies hace una segunda, y probablemente la más importante, adición de nuevo material a su segunda edición intentando demostrar que realmente hay un uso duradero de los bienes perecederos y nos da ejemplos concretos. Por vía de ejemplo cita «la preservación de la vida y la capacidad para trabajar, la prevención de una pérdida, el logro de un beneficio en los negocios (pg. 112). El llama a esto realizaciones de utilidad que el deudor «puede derivar del consumo» de los bienes prestados «*a lo largo de todo el periodo de tiempo* que transcurre hasta que igual cantidad de bienes perecederos tienen que devolverse». Pero estos mismos ejemplos demuestran que Knies está en la senda equivocada. El disfrute de las consecuencias indirectas que el consumo de bienes lleva consigo no es, de manera alguna, una utilización que derivamos *además* del consumo, es la misma utilización que *derivamos* de su consumo. Por lo tanto nunca puede ser una base latente de especial consideración que tengamos que pagar, aparte y además del bien perecedero mismo en cuestión.

¿Qué se podría decir de una venta de un quintal de trigo bajo las condiciones siguientes? Yo pido 10 dólares por el trigo mismo, con lo que quiero dar a entender todos los servicios instantáneos o continuos que puedan derivarse de su consumo. Pero además quiero un dólar adicional por su utilización indirecta que consiste en el disfrute continuado de las consecuencias útiles que derivan de su consumo, tales como la preservación de mi vida, la conservación o promoción de mi capacidad de trabajo y cosas así. Ahora bien, supongo que no habrá nadie que niegue que la *adquisición* de trigo no lleva aparejado el disfrute de todas aquellas satisfacciones indirectas que comporta el consumo de trigo. No puedo ver por lo tanto porque esto es diferente cuando la transmisión adopta la forma legal de un *préstamo*. Bajo esa forma el quintal de trigo también llega a ser de la propiedad total del deudor y éste goza de todos los beneficios que la propiedad confiere. ¿Por qué debería hacer un pago separado por la utilización indirecta del bien? ¿Y por qué además ese pago por el uso indirecto durante uno o cinco o diez años o los que puedan pactarse en préstamo? ¿No disfruto de la utilidad de preservación de la vida durante toda la vida y de la capacidad de trabajo mientras somos capaces de trabajar?

En mi *Historia y Crítica de las Teorías del Interés*<sup>[5]</sup>, he explicado este tema de la utilización perdurable «indirecta» y la imposibilidad de fundar allí la base del interés.

Mi exposición era —al menos así lo creía— tan irrefutable que realmente no esperaba verla renacer de nuevo como fundamento de la «teoría del uso». Pero lo que menos esperaba era que esto sucediera de la mano de un autor que, aunque conocía mis trabajos, había fracasado a la hora de ofrecer una sola palabra en refutación a las objeciones que yo había planteado. Realmente no puedo dejar pasar la oportunidad de decir que deploro profundamente esto, no por lo que a mi persona se refiere sino en interés de la teoría económica. Lo que deploro es que las excepciones que hice a la teoría del uso hayan recibido tan escasa atención o réplica por parte de Knies. El responde a un sólo punto que —por importante que pueda ser— tiene sólo una significación incidental para la victoria o derrota de la «teoría del uso». Desafortunadamente no ha dicho ni una sola palabra acerca de la multitud de objeciones que hice sobre el fundamento del principio subyacente. Aquellas críticas no tienen nada que ver con este punto incidental, están dirigidas, en todo caso, contra toda la teoría a la que acusan de teóricamente inadecuada<sup>[6]</sup> e intrínsecamente contradictoria<sup>[7]</sup>. Una vez sacados a discusión esos argumentos tienen que ser contestados y ciertamente no podíamos pedir nadie mejor para defender la teoría del uso que el propio Knies<sup>[8]</sup>.

Las polémicas de las páginas anteriores giran en torno al ataque y defensa de la teoría del préstamo de mis oponentes. En las páginas que siguen tengo que repeler un ataque a la teoría que defiendo. La investigación científica reciente ha planteado, de nuevo, una objeción que ya se me había hecho antes. Se dirige contra mi concepción del préstamo como un intercambio genuino y considera que el concepto tradicional de intercambio es inconsistente con el préstamo. Se dice que un intercambio — dejando a un lado transacciones sin importancia— sólo puede efectuarse si tiene lugar entre *cosas diferentes* que cambian de mano. Pero los «bienes fungibles», como los cereales de igual clase y calidad, económicamente hablando son bienes absolutamente idénticos<sup>[9]</sup>.

En mi opinión estas objeciones eluden la dificultad. En lugar de investigar el alcance del concepto de intercambio y, en base a esa clase de investigación, decidir si un préstamo puede o no ser calificado como un intercambio genuino, Knies arranca de una concepción *preconcebida* de lo que es un intercambio y, en realidad, de un concepto que es arbitrario y artificialmente limitado. Como cuestión de hecho la limitación del concepto de intercambio al que tiene lugar entre bienes *de clases diferentes* ni es inherente a este concepto ni está en consonancia con lo que ha sido hasta el momento el uso «firmemente asentado» del concepto. Lo que es inherente en la naturaleza del intercambio es que los dos bienes son entregados uno a cambio del otro y nada más. Y en lo que hace al «uso lingüístico establecido» se puede demostrar fácilmente que transacciones en las que bienes fungibles de la misma especie se cambian unas por otras son consideradas y designadas como intercambios genuinos. Podría citar como apoyo el ejemplo de dos personas que «cambian» dos artículos puramente fungibles por capricho. Por decir algo, dos ejemplares del mismo libro.

Pero Knies se ha protegido contra esta clase de ejemplo desde el comienzo al interpolar sus alusiones a las «transacciones sin importancia». Pero en esto hace cosas demasiado fáciles para él, porque ciertamente no puede negar que actos caprichosos de esta naturaleza se pueden dar y suceder ahora y entonces, ni puede negar que cuando esto sucede estas transacciones no son ni arrendamientos ni préstamos ni ninguna otra cosa que intercambios.

Pero no tengo que recurrir a esta clase de ejemplos exóticos, porque hay casos en los que los humanos intercambian bienes fungibles de la misma especie por razones completamente racionales. Esto sucede en el caso de bienes que son completamente idénticos, pero cuya disponibilidad está sujeta a alguna clase de restricción. Como, por ejemplo, que están disponibles en distintos *lugares*. Supongamos un agricultor que tiene además un pequeño bosque donde se abastece de leña a dos horas de camión desde su explotación agrícola mientras que, colindante a esa explotación, existe un bosque de árboles exactamente igual pero que pertenece a su vecino el agricultor B. Evidentemente es mucho más ventajoso para A tener 10 metros cúbicos de leña junto a su explotación que a dos horas y por consiguiente sería absolutamente racional que propusiera a su vecino que le permitiera cortar 10 metros cúbicos de leña en el bosque de al lado, a cambio de otros 10 metros cúbicos de madera idéntica de su bosque a dos horas o incluso 12 metros cúbicos; es decir, con una prima o agio de dos metros cúbicos. Y si llegaran a un acuerdo sobre esa clase de transacción estarían haciendo un intercambio entero y verdadero. ¿Acaso hay alguien al que le complacería razonar como sigue?

Para A es indiferente el que por los diez metros cúbicos de leña que transmite a B y que están a dos horas de camino, reciba aquí, en su propia explotación, los mismos diez metros u otros diez metros distintos. Por lo tanto, económicamente hablando se trata realmente de los *mismos* diez metros que se le devuelven sólo en diferente lugar. La verdadera naturaleza de la transacción no es un intercambio porque no hay intercambio cuando se trata de bienes idénticos. Se trata de una mera transferencia espacial de los mismos bienes entre distintos lugares. A está haciendo un negocio de transporte y si paga a B una prima de dos metros cúbicos por la ventaja que deriva en ello, lo que realmente hace, económicamente hablando, es cargar un flete. Yo dudo que nadie pueda suscribir la línea de este argumento analógico por más que está copiando, paso por paso, cierto argumento por analogía. Me inclino más a pensar que el mismo Knies estaría encantado de admitir que este intercambio de leña disponible *aquí* por las disponibles más lejos, aunque idéntica, constituye un intercambio genuino y verdadero<sup>[10]</sup>.

Y ahora mi próxima pregunta es esta: ¿Si el concepto de intercambio abarcara el vender bienes disponibles ahora en un punto del espacio, a cambio de bienes disponibles en un punto del espacio alejado quién estaría autorizado a excluir de este concepto la venta de bienes de la misma clase disponibles hoy a cambio de bienes disponibles en otro punto del tiempo. Si cabe hacer tantas analogías como las

realizadas en el curso de esta controversia, por qué levantar barreras contra esta analogía en concreto, una analogía cuya aplicación es tan clara como la luz del día? ¿No es verdad que una diferencia como la del lugar en el que los bienes están disponibles proporciona un sano motivo económico para intercambiar bienes que por lo demás son idénticos?, ¿no es verdad que esta ventaja de la localización más conveniente es una buena razón para exigir y pagar una prima? Pues bien, si la contestación es afirmativa, entonces una diferenciación en el tiempo en el que están disponibles cosas que, por lo demás, son idénticas, puede ser y es, con toda seguridad, motivo bastante para hacer un intercambio y exigir una prima a favor de los bienes presentes que tienen más valor. *Esta prima no es otra cosa que el interés.*

Roma no se hizo en un día, ni yo puedo esperar que mi primera embestida expulsara del campo de batalla una teoría como esa que, interpretando el préstamo con una cesión de uso, confundió la mente de los hombres durante siglos. Pero no sería mucho esperar que yo haya suscitado una conciencia general de la necesidad de hacer un nuevo examen meticuloso y crítico de los fundamentos de esta teoría. Cualquier intento futuro de sostener la interpretación del préstamo que sostienen Hermann y Knies impondrá, pienso yo, un deber ineludible. Ahora y siempre será necesario proporcionar una prueba positiva de la existencia de ese elemento de uso y decírnos claramente, y sin posibilidad de error, en qué consiste. Este elemento es el «uso permanente» que se supone hacemos de los bienes perecederos, amén del que deriva de su propio consumo y cuya compensación se nos dice es el interés. Hasta aquí se ha seguido un método un tanto curioso mediante el cual y por medio de algunas analogías, más o menos contestables, se trató de probar que el préstamo *transfiere* el uso temporal de una cosa. Esto suministraba la base para concluir que tiene que haber esa clase de uso. En el curso de esta prueba, su naturaleza, contenido, etc. quedaban envueltos en el misterio. La única excepción ha sido el reciente e infructuoso intento de Knies. Yo creo que la ciencia económica tiene derecho a ver invertido el proceso y el curso natural seguido por la prueba. Demuéstrese primero que esa utilización existe realmente y en qué consiste. Si se puede hacer esto entonces estaremos dispuestos a creer que esto se puede transmitir mediante un préstamo. Pero si no se puede hacer esto —y tengo serias dudas al respecto— entonces quedaré absolutamente autorizado para invitar a que se considere *mi* solución al problema y no me remordería la conciencia por estigmatizar a mis oponentes como sofistas<sup>[11]</sup>.

Una buena parte de esta disgresión polémica se debe no sólo a que me daba cuenta de la importancia del tema sino también a la categoría de los economistas que me honraban con su oposición. Pero volvamos al tema principal. De acuerdo con nuestra interpretación, el interés del préstamo es una parte del precio, medido en bienes futuros, que se paga por los bienes presentes. Es una parte del equivalente financiero al «principal del préstamo». En sí mismo no hay razón por la que este equivalente parcial no debiera ser pagado junto con el cuerpo principal del precio o, en otras palabras, no hay razones por las que el interés y el principal no debieran ser

liquidados mediante un pago único indiferenciado cuando la relación del préstamo concluye. Sin embargo, por razones de conveniencia práctica, se ha convertido en costumbre general, en el caso de los préstamos que duran un periodo largo, pagar por separado la prima e incluso, periódicamente, en plazos concretos; es decir, mensual, trimestral, semestral o anualmente. Este método de pago no tiene nada que ver con la *naturaleza* del interés y de hecho puede ser excluido en las condiciones del contrato. Pero la segregación tradicional del pago del interés del pago del principal es, con toda probabilidad, la responsable, si no el auténtico origen de la popular creencia de que el principal devuelto es equivalente al principal recibido y que el interés es una cosa aparte, equivalente a algo especial y diferente.

Ocasionalmente los préstamos se hacen sin interés. La razón es que rara vez, si alguna, el precio de mercado de los bienes futuros respecto de los presentes es tan favorable a los primeros que una cantidad igual de ellos comprará en el mercado de préstamos una cantidad igual de bienes presentes sin pago de prima. Esto ocurre casi exclusivamente en casos en los que el prestamista renuncia al pago de la prima por alguna relación especial como la amistad, generosidad, filantropía, conciencia de clase y cosas así. Es una práctica común considerar el préstamo sin intereses como una donación del uso temporal del bien<sup>[12]</sup>. Nuestra teoría exige naturalmente una interpretación diferente. Un préstamo que no devenga interés es un ejemplo de los muchos casos en los que la gente se ve obligada, por algún motivo especial, a entregar una mercancía por menos que su precio de mercado. Es lo mismo que sucede cuando un fabricante vende a un amigo algo que le costó fabricar 5 dólares en sólo 4 dólares.

En condiciones muy raras la oferta y la demanda son tales que los bienes futuros exigen un precio *más alto* que los bienes presentes de la misma clase; es decir, la prima tiene que pagarse por los bienes futuros. Cuando esto sucede es por alguna razón muy especial de manera que nunca se aplica con carácter general. Una de estas razones es la expectativa de una relación mucho más desfavorable en el futuro entre la oferta y la demanda; cuando, a la vez, por razones personales o teóricas, es imposible almacenar bienes para cuando, en ese futuro, tengan un precio más alto<sup>[13]</sup>. El cervecero, cuya casa llena de hielo es demasiado pequeña para sus necesidades, puede tener doscientos vagones de hielo disponibles en Enero que estaría encantado de intercambiar por sólo cien vagones disponibles en el mes de Agosto siguiente<sup>[14]</sup>. Pero la existencia de este tipo de casos no creo que vaya en demérito de *mi* teoría del préstamo porque ¿qué propondrían mis oponentes para explicar esto? ¿Acaso que quien renuncia al uso, según esta interpretación del préstamo, se ve obligado a pagar por ello? ¿O es que resulta que estamos ante una operación de almacenaje en la que el exceso de la cantidad entregada sobre la devuelta constituye el derecho de custodia? En mi opinión la artificialidad de estas construcciones es tan clara que no creo haya nadie que las suscriba. Posiblemente los teóricos del préstamo como una cesión de uso estarían dispuestos a conceder que en casos así estamos ante un intercambio

genuino. Pero tan pronto como hagan eso traicionarán su propia causa porque de acuerdo con su doctrina: «¡No hay posibilidad de intercambio de cosas fungibles iguales solo diferentes!». Por el contrario, la explicación que proporciona nuestra teoría es fácil y completa. Reconoce que en este caso tenemos exactamente el mismo estado de cosas que cuando se obtiene un préstamo, porque tenemos una transferencia recíproca de títulos que dan derecho a dos cantidades que son idénticas en todo menos en una cosa, que están disponibles en fechas distintas del tiempo y, para esa situación nos ofrece la misma explicación, que estamos en un intercambio de bienes presentes por bienes futuros y que la relación de precio que llega a establecerse en el mercado es el resultado de las valoraciones subjetivas que se hacen sobre esas dos clases de bienes.

## II

# LA ADQUISICIÓN Y EMPLEO DE LOS BIENES DE ORDEN SUPERIOR. LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL

Hemos llegado ahora a lo esencial del problema del interés. Esta manifestación del fenómeno del interés no es sólo de una gran importancia práctica sino que también se la considera, ordinariamente, como el origen y fuente de todas las demás. Fue esta forma de interés la manzana de la discordia principal en torno a la cual ha girado la auténtica torre de Babel de opiniones enfrentadas entre sí que proporcionó tan abundante material para mi *Historia y Crítica de las Teorías del Interés*. El título de esta segunda parte de este capítulo II sobre el interés se refiere a la actividad que todo empresario lleva a cabo cuando compra bienes de orden superior, medios de producción, materias primas, herramientas, maquinaria, usos de la tierra y, sobre todo, *servicios de la mano de obra* y, por medio de un *proceso productivo*, convierte a todos ellos en bienes de primer orden; es decir, en bienes listos para ser consumidos. Pues bien, *esta actividad empresarial constituye la fuente del interés originario*. Dejando a un lado la compensación que el empresario deriva de su actividad como director del proceso, gerente, etc. Ese empresario obtiene además un rendimiento que constituye una proporción del capital invertido en el negocio. Este es el «interés originario» que en ocasiones se ha llamado también «beneficio» o «excedente» ¿Qué explicación tiene este rendimiento?

Tengo que iniciar mi explicación estableciendo primero un hecho importante, que los bienes de orden superior aunque están materialmente presentes son, por su naturaleza económica, *bienes futuros*. En su condición presente son incapaces de satisfacer necesidades, si lo hicieran serían bienes de consumo y puesto que esa conversión requiere tiempo, sólo pueden prestar el servicio de satisfacer necesidades

en alguna fecha futura y la lejanía de esa fecha depende del intervalo de tiempo que pueda requerirse para la culminación del necesario proceso de conversión. Consideremos, por ejemplo, un complejo de medios de producción como semillas, fertilizantes, maquinaria y herramienta agrícola, trabajo y demás que, sólo transcurrido un proceso que dura un año, se convierte en un bien consumible. Evidentemente todo este complejo sólo está en condiciones de proporcionarnos alimentos al año siguiente y por consiguiente, todos esos bienes de orden superior que materialmente están hoy presentes, sólo son susceptibles de satisfacer nuestra necesidad de alimentación en el futuro, sólo tienen o puede proporcionarnos utilidad en el futuro; es decir, son como «bienes futuros».

Es fácil comprender que esta circunstancia no puede dejar de ejercer una profunda influencia en su valoración. Los bienes de orden superior, como sabemos, son valorados de acuerdo con la utilidad marginal y el valor de los productos finales consumibles. El complejo de los medios de producción que produce, para nosotros, 10 toneladas de alimentos tiene exactamente la importancia que, para nosotros, tienen esas diez toneladas en las que acaba convertido. Pero esas 10 toneladas, de momento son diez toneladas futuras, y nosotros sabemos, por el capítulo anterior, que los bienes futuros se valoran menos que los presentes. Por consiguiente, las diez toneladas futuras serán el equivalente ahora, por ejemplo, a nueve toneladas y media. Esto nos lleva a concluir que: *Los medios de producción, comparados en valor con los bienes presentes, son iguales a un número inferior de los bienes de consumo que cabe producir con ese complejo de medios*. Nuestro complejo de medios de producción que producirá diez toneladas de alimentos al cabo de un año es igual al valor de *10 toneladas de alimentos del año próximo* que equivalen a *9,5 toneladas de alimento de hoy*. O para trasladarlo todo a los términos que se emplean en una economía monetaria y suponiendo que la tonelada de alimentos del año próximo valga 100 dólares, nuestro complejo de medios de producción que puede, en potencia, proporcionarnos el año que viene 1.000 dólares en alimentos valdrá 950 dólares de hoy. Y si esos medios fueran a ser comprados o intercambiados *ahora*, lo que, claro está, exigiría fijar un precio en dinero, se adquirirían por un número menor de dólares de los que proporcionará a su propietario en el futuro.

Esta y no otra, es la razón de la adquisición «barata» de los medios de producción y en particular de los *servicios de la mano de obra*. Los socialistas tienen razón al considerar esa adquisición como fuente del «interés originario» (beneficio o excedente) pero se equivocan de plano al denunciar estos beneficios como el fruto de la explotación de los trabajadores por los propietarios del capital. La adquisición no es tan «barata» como parece. Esa apariencia se debe fundamentalmente al hecho de que el precio resulta medido mediante un patrón diferente al utilizado para el bien. Es como si la cinta se hubiera estirado de manera que la mayor longitud se dividiera entre el mismo número de unidades. La producción de bienes (que es lo que se compra) son bienes futuros y el precio se mide y se paga en bienes presentes, que

tienen un valor mayor. Comprar un número mayor de bienes futuros que valen menos por un número menor de bienes presentes que valen más no es comprar «barato», como tampoco lo es comprar cuatro billetes de 5 dólares por dos de 10 dólares. Es verdad que los bienes futuros, que los trabajadores tienen a la venta, valen menos que los bienes presentes que los capitalistas les ofrecen a cambio. Pero esto se debe, en muy pequeña medida, a las posiciones relativas que ocupan trabajador y capitalista en cuanto a posesiones y, en gran medida, a elementos relacionados con la naturaleza humana y la propia técnica de la producción. Esto fue explicado ya en el capítulo anterior. No obstante, la significación social del fenómeno del interés será objeto, más adelante, de atención especial. Mi único objetivo en este punto es explicar qué es y por qué existe.

Sabemos ahora que el empresario compra esos «bienes futuros», a los que llamamos «medios de producción», por una cantidad de bienes presentes inferior a las unidades de producto que esos medios pueden procurarnos. ¿Cómo obtiene entonces el empresario su interés originario o beneficio? Muy simplemente, pero no de la adquisición «barata» porque medida por su valor presente el empresario compró caro<sup>[15]</sup>. El excedente de valor surge solamente por sus propios medios, «porque su bien futuro, poco a poco, se va convirtiendo en bien presente, en el curso del proceso de producción y, por consiguiente, va adquiriendo el valor completo de bien presente». El tiempo transcurre, el año próximo se convierte en este año, y ese gran escenario en movimiento que llamamos vida da un paso más hacia delante, el hombre mismo, sus necesidades, deseos y también las varas de medir los bienes. Las necesidades que hace un año tenían menos interés para nosotros, porque eran necesidades futuras, adquieren ahora la fuerza y el carácter pleno que corresponde a las necesidades presentes y refuerza el valor de los bienes presentes que satisfacen esas necesidades. Hace un año eran bienes futuros y como tales tenían que soportar la inferior valoración que conocemos. Hoy día son bienes presentes, listos para ser consumidos, y como tales gozan de la situación propia de un valor completo. Hace un año su desventaja era ser medidos por referencia a los «bienes presentes» en el tiempo. Hoy día ese patrón pertenece al pasado y si la gente de hoy los mide de nuevo por referencia a los bienes presentes, se encuentran a la cabeza de la procesión, no están en segundo término y no sufren ya al ser comparados con los «bienes presentes». En resumen, el paso del tiempo destruye las causas que hacían descender su valor anterior de bien futuro, el tiempo les hace adquirir el valor pleno que distingue a los bienes presentes. *Pues bien, ese aumento de valor es el interés originario (beneficio o excedente).*

Naturalmente para que los bienes futuros se conviertan en presentes no basta el mero transcurso del tiempo, no basta que el futuro llegue a convertirse en presente. Los bienes tienen que cruzar la distancia que hay entre ellos y el presente y la forma de hacerlo es por medio de un *proceso de producción* que transforma los bienes de orden superior presentes en bienes consumibles. Si esto no tiene lugar y si los bienes

de capital permanecen dormidos, entonces esos medios de producción seguirán siempre depreciados como bienes futuros. Un complejo de medios de producción capaces de convertirse en bienes finales, listos para ser consumidos tras un proceso de producción de un año, por ejemplo en 1997, se encuentran en 1996 a un año de servir como bien de consumo. Si se les deja sin utilizar naturalmente no producirán como pronto hasta 1998. Si queda un año apartado del servicio como bien de consumo presente no existe fundamento para que haya incremento en su valor. Cae víctima del destino conocido del «capital ocioso» que no produce excedente de valor, que no devenga interés.

Esta es la verdad acerca del interés originario del empresario. Espero que esto parecerá lo bastante sencillo. Los socialistas se complacen en llamarlo «valor excedente» o «plusvalía» y probablemente se trata de una designación mucho más apropiada de lo que ellos mismos podían haber imaginado al darle ese nombre. Literalmente es un excedente que surge del potencial incremento de valor que reside en esos bienes futuros que por la acción del empresario son transformados en bienes de consumo presentes.

El principio es sencillo pero como todos los principios en la vida práctica se encuentra oculto bajo una multitud de complicaciones desorientadoras y aunque esto no impide nunca su funcionamiento, lo revisten de tal variedad de prendas y colores que en ocasiones no resulta fácil en absoluto reconocerlo. Algunas de estas complicaciones son las que consideraremos a continuación empezando con una de las más simples.

## COMPLICACIONES

El descuento al que están sometidos todos los bienes futuros, como sabemos, no es el mismo para todos ellos sino que está graduado de acuerdo con la lejanía en el tiempo de su utilidad futura. Mil dólares que estarán disponibles dentro de un año serán valorados, por ejemplo, en 950 dólares presentes<sup>[16]</sup>; mil dólares disponibles dentro de tres años tendrán un valor estimado de 850 dólares y así sucesivamente. Esta gradación de la *desvalorización* tiene su correspondencia en la *apreciación* regular, por parte de todos aquellos bienes que están en proceso de maduración para convertirse en bienes presentes. Un complejo de medios de producción capaz de convertirse, tras un proceso de producción de tres años, en un producto que vale 1.000 dólares valdrá, al comienzo del proceso, 850 dólares presentes. Pero esta valoración inicial no continúa invariante y da un salto repentino hasta su pleno valor de 1.000 dólares presentes. Este último valor es el resultado del crecimiento regular que avanza en razón directa a la reducción, por causa de la progresión del proceso productivo, del intervalo temporal que resta hasta que el bien esté listo para ser consumido. Esta es una circunstancia de gran importancia práctica. Bajo la división

del trabajo el proceso productivo, desde su iniciación hasta su término, rara vez se efectúa por una sola mano. Cada una de las fases de la producción constituyen sectores independientes, externamente dirigidos por empresarios diferentes. En virtud del aumento gradual del valor no es el último empresario —aquel que termina consiguiendo la definitiva transformación de los bienes en bienes presentes genuinos — quien recibe todo el interés originario o incremento de valor sino que *cada uno* recibe una parte aunque pueda hacer avanzar el producto una sola etapa de las que le llevan a transformarse en bien presente genuino (consumible).

Una complicación extremadamente frecuente es el hecho de que los bienes de producción, como son duraderos y así suele denominárseles, contribuyen a ese proceso de transformación dando origen a bienes consumibles en distintos momentos del tiempo. Un arado, por ejemplo, puede durar veinte años y de esa manera una veintava parte de sus prestaciones de servicios contribuirá a cada una de las veinte cosechas diferentes. Los bienes de esta clase son a la vez medios de producción y bienes duraderos y como tales presentan propiedades dobles. Por lo que respecta a la determinación del valor y al incremento del valor combinan de una manera peculiar fenómenos de dos clases. El primero de ellos comprende aquellas manifestaciones que ya conocemos y son características de los medios de producción, el otro incorpora aquellas manifestaciones comunes a todos los bienes *duraderos*, incluidos aquellos que no cubren objetivos de producción. Pero, puesto que estas últimas no las estudiaremos hasta después, tendremos que posponer hasta entonces una explicación completa de esta complicación.

Otra complicación deriva de que casi todos los medios de producción admiten *métodos de utilización alternativos* y estos métodos conducen a la terminación de sus respectivos bienes consumibles después de intervalos de tiempo diferentes<sup>[17]</sup>.

La misma leña, por ejemplo, puede ser utilizada para preparar la comida o para encender las calderas de una fundición que produce herramientas para excavar los pozos de una mina de carbón. En el primer caso transcurren un par de horas hasta que el primer producto consumible (la comida) aparece, en el segundo caso pueden transcurrir años o incluso décadas. Lo mismo es evidente para ese importante medio de producción que es la mano de obra «no especializada». Diferentes cantidades de este medio están siendo dedicadas simultáneamente en procesos productivos que alcanzarán su objetivo de poner en el mercado bienes listos para ser consumidos, transcurridos los más variados intervalos de tiempo. Puede haber un grupo de trabajadores empleados en las fases finales de los procesos donde su objetivo se alcanza de inmediato mientras que otros están ocupados en las fases medias y otros en fases todavía más remotas e iniciales. Ninguno de ellos «revelará por la forma de su nariz» si sus servicios laborales están siendo utilizados para el presente o para un futuro muy distante.

A primera vista esta complicación podría parecer un serio obstáculo en el curso que hemos delineado de un proceso continuado de desarrollo del producto e

incremento de valor. Supongamos que tenemos un bien susceptible de ser utilizado como mercancía presente o futura y que valoramos con un descuento apropiado en base a su carácter de bien futuro. Pero si lo utilizáramos como bien presente aquella deducción o descuento no estaría justificada. Y a la inversa, si lo valoramos como bien presente sin descuento pero es utilizado como bien futuro no dejaríamos espacio al incremento de valor. Por último, el procedimiento más descabellado de todos sería valorar distintas porciones de bien como presentes sin descuento y otras como futuras con descuento. Para el sujeto económico, así como para el mercado, una cantidad de leña vale tanto como otra.

La aparente dificultad encuentra solución inmediata si aplicamos cuidadosamente la regla general de valoración a las condiciones particulares del caso. Veamos. El valor de un bien viene determinado por su utilidad marginal. Esta última consiste en la utilidad que procura el empleo menos importante que resulta de la provisión disponible del bien. Supongamos que tenemos a nuestra disposición 500 unidades de un bien *A* que cabe utilizar directamente como bien de consumo, como medio de producción en un proceso que concluye a los cinco años y en algún otro que finaliza a los diez años. Además, cuando se emplea como *bien de consumo* las primeras 100 unidades proporcionan una utilidad por unidad de 6 dólares, las segundas cien de 5 dólares y las terceras cien de 4 dólares. Cuando se utiliza como medio de producción en un *proceso de cinco años* se obtiene un producto *X*, cuyas primeras 100 unidades valen 9 dólares, las segundas sólo 8 y las terceras sólo 7 dólares<sup>[18]</sup>. Pero estos productos no estarán disponibles hasta transcurridos cinco años y por consiguiente, como sucede a todos los bienes futuros, su valor actual es menor o, de otra manera, experimenta una disminución o descuento. La cuantía de esa disminución o descuento depende de la prima o agio a favor de los bienes presentes que es el resultado de una multitud de valoraciones subjetivas que se dan cita en el mercado. Supongamos que ese interés, agio o descuento, es del 5% anual. Entonces el valor actual de los productos que no estarán disponibles para el consumo hasta dentro de cinco años será inferior en algo más de la quinta parte<sup>[19]</sup> al de los bienes presentes. Por consiguiente, la expectativa de derivar de una unidad de los medios de producción una unidad de un producto que tendrá un valor de 9 dólares equivale, en paridad con la utilización como bien de uso inmediato de ese medio, a 7,05 dólares, para las siguientes 100 unidades tendríamos que los 8 dólares a los cinco años se convierten en 6,26 dólares y para los terceros cien, los 7 dólares pasan a 5,48 dólares. La situación por lo que hace a las oportunidades de inversión en un proceso productivo de *diez años de duración* es similar. Supongamos que esto permite obtener un producto *Y*, cuyas primeras cien unidades, producto de otras tantas aplicaciones de medios tienen un valor estimado, a los diez años, de 16 dólares, las segundas 100 de 12 dólares y las terceras de sólo 8 dólares. El valor actual de estos productos quedará reducido en torno a los *dos quintos* y por consiguiente, a la par con la utilización inmediata, tendríamos respectivamente 9,82, 7,37 y 4,91 dólares respectivamente.

Todo ello lo resumimos a continuación en un cuadro:

CUADRO X			
<i>Oportunidades Alternativas de Utilización de Cien Unidades del bien A</i>			
<i>Utilidad unitaria (en dólares)</i>	<i>Consumo inmediato</i>	<i>Proceso productivo 5 años</i>	<i>Proceso productivo 10 años</i>
Primeros 100 \$	6 \$	7,05 \$	9,82 \$
Segundos 100 \$	5	6,26	7,37
Terceros 100 \$	4	5,48	4,91

La provisión de tan sólo 500 unidades del bien A permitirá cubrir tan sólo cinco de las nueve alternativas de empleo o inversión que aparecen recogidas, conforme a nuestros supuestos, en el cuadro anterior. Naturalmente, las cinco escogidas<sup>[20]</sup> serán aquellas que procuran más utilidad actual. De acuerdo con esto resulta que 100 unidades serán destinadas al consumo inmediato, otras 200 unidades se invertirán en un proceso productivo que dará fruto en forma de un bien consumible al cabo de cinco años y otras 200 unidades en un proceso que madurará al cabo de diez años. De todos estos usos o utilizaciones el que procura menos utilidad indica la utilidad marginal y por tanto el valor de una unidad del bien A. En consecuencia, una unidad del bien A se valorará hoy en 6 dólares.

¿Cuál es la situación con respecto al incremento de valor y el interés originario o beneficio normal? En el caso de las últimas 100 unidades que son utilizadas de inmediato y consumidas no hay lugar para incremento de valor alguno, sencillamente procuran hoy una utilidad unitaria de 6 dólares a quien consume el bien y no produce interés alguno. Las unidades que se invierten en un proceso productivo de cinco años valen hoy 6 dólares y al cabo de los cinco años valdrán 8 dólares<sup>[21]</sup>. A la tasa de interés que prevalece en el mercado del 5 por ciento anual los 6 dólares iniciales se convertirían al cabo de cinco años en aproximadamente 7,50 dólares. Por consiguiente, esta inversión, además del interés originario, deja al empresario medio dólar más por unidad de producto. Esta es su prima por el descubrimiento y la explotación de una oportunidad más favorable de inversión permitida por la concatenación actual de circunstancias. En una palabra, es su *beneficio empresarial* extraordinario. No obstante, esta prima no suele sobrevivir mucho tiempo pues es sabido que la aparición de estos beneficios extras atraen la competencia empresarial y deprimen el precio. ¿Hasta qué punto? No más allá de los 7,50 dólares. Este es un estado de cosas capaz de mantenerse en el tiempo porque permite, a la vista de la utilidad marginal del bien en el momento presente que fija en 6 dólares su valor actual, conseguir un valor futuro más alto compatible con la valoración que también prevalece del presente respecto al futuro.

La situación es completamente análoga en el caso de la inversión en procesos que

tienen una duración de diez años. El valor actual de una unidad de bien, de acuerdo con su utilidad marginal, es de 6 dólares. Al cabo de diez años las 200 unidades invertidas nos dan otras tantas unidades de bienes consumibles valorados a 12 dólares cada uno, a una tasa de interés anual de valor del 5 por ciento esto convierte los 6 dólares iniciales en 10 dólares. La diferencia hasta 12 dólares es el *beneficio empresarial extraordinario*. Incluso si la competencia posterior lo eliminara, el valor futuro del producto no podría descender por debajo de los 10 dólares que establece, en las condiciones de valoración actuales, la tasa de aumento de valor anual o *interés originario* en el cinco por ciento.

La situación pues presenta las características siguientes: Todas las unidades estarán valoradas de manera uniforme y este valor uniforme, para cada uno de las inversiones alternativas del bien en cuestión, permite un incremento de valor en función de la lejanía con la que cada uno de esos usos alternativos nos procuran bienes listos para ser consumidos. Cuando el uso alternativo consiste en el consumo inmediato del bien, el incremento de valor requerido es nulo, cuando consiste en un proceso productivo que madura a los cinco años, el incremento de valor necesario equivale a 1/4 del valor inicial y cuando el proceso madura a los diez años ese incremento de valor necesario es de 2/3. El aumento de valor puede ser superior y ese rendimiento adicional constituye el *beneficio extraordinario del empresario*. Pero, en general, la competencia tiende a eliminar esos excedentes empresariales y la tasa de incremento de valor o interés originario alcanzará las proporciones indicadas<sup>[22]</sup>.

Se trata de un argumento muy sencillo a la vista de todo lo que hemos venido enseñando. Al adscribir un valor actual a un bien susceptible de usos alternativos, todas esas utilizaciones posibles para el futuro *han sido reducidas desde el principio a un valor presente*. Esto quiere decir que las utilidades a derivar del bien en el futuro estarán sujetas a un descuento en función de su lejanía temporal. Ahora bien, las inversiones futuras no son consideradas económicamente permisibles a menos que, en primer lugar, el valor reducido resultante en el momento actual sea como mínimo el valor del bien establecido y a menos, en segundo lugar, que su valoración futura efectiva supere a ese valor como mínimo en el descuento deducido *pro rata temporis*. Por lo tanto, este mismo procedimiento garantiza de antemano a cada una de aquellas inversiones que habrá el margen necesario para recuperar el valor descontado. El paso del tiempo restablece, por así decirlo, el valor que había sido detraído. En el caso de inversiones de corta duración el fenómeno del interés no tiene la importancia que presenta en aquellas utilizaciones que maduran tras largos años y que tiene que devengar mucho interés<sup>[23]</sup>.

Lo que tiene lugar, a pequeña escala, en nuestro sencillo ejemplo sucede a gran escala en la vida económica real. La inversión no tiene lugar en cientos sino en millones de toneladas de carbón y hierro y cientos y miles de procesos posibles cada uno con un periodo de producción distinto. Todos los medios de producción de una misma clase tienen un precio uniforme de mercado. El precio del mercado viene

determinado por la aplicación de la oferta disponible a los empleos más beneficios por riguroso orden de esa remuneración<sup>[24]</sup>. En virtud de su superior poder adquisitivo los sectores de utilización más beneficiosos serán los primeros y los que con mayor certeza cubrirán sus necesidades de medios de producción, en orden decreciente hasta agotar la oferta disponible. Así se llegará hasta el último sector de empleo cuya modesta rentabilidad establece el límite que esos adquirentes de medios de producción están dispuestos a pagar por ellos. Y puesto que el precio de mercado es uniforme para toda la oferta de medios disponibles, el precio universal de mercado se determina por su valor en el último sector abastecido.

¿Cómo ha sido posible calcular la ventaja y el valor de los distintos métodos de empleo? La respuesta es sencilla: Por el mismo método de descuento del valor futuro que hemos descrito en nuestro ejemplo. La única diferencia es que en la vida diaria las cosas que aquí hemos tratado de explicar descomponiéndolas en sus elementos se nos presentan acabadas y el mundo, en general, se inclina a aceptarlas como realidades terminadas. El interés no es una excepción y siempre que las compensaciones no sean inmediatas el interés de una manera clara y evidente es añadido o sustraído sin más. Cuando un empresario considera la inversión de 100 dólares en medios de producción que tardarán dos años en producir su fruto, simplemente calcula si ese valor futuro es suficiente para dejarle los 100 dólares una vez deducido el interés de los dos años. Ahora bien, el interés es una cantidad proporcional al tiempo y el capital se calcula por anticipado como una deducción de un producto futuro, entonces la cosa más natural es que esa producción, cuando tenga lugar realmente, contenga y devuelva al empresario el interés en la proporción indicada.

Todo esto no agota de ninguna forma el número de complicaciones desorientadoras que encubren la validez de nuestro principio en la multitud de formas que presenta en la vida real. Pero nadie esperará de mí que las agote. Algunos casos no son lo bastante importantes como para justificar el esfuerzo implicado en una explicación abstracta. En cuanto al resto espero que el lector atento haya sido capaz de encontrar la llave que le permitirá abrir la puerta de las complicaciones que no han sido discutidas de manera explícita.

Sin embargo, nos espera una tarea que es a la vez diferente, importante y no demasiado sencilla. Para decirlo en pocas palabras, me gustaría pasar del pensamiento abstracto a la realidad concreta, con objeto de prestarle a todo esto forma y color. La prueba que he ofrecido es, en gran medida, general, abstracta y deductiva aunque espero sea incontrovertible. Por medio de esa prueba he tratado de demostrar *que* la situación *tiene que ser* la que he sostenido es. Ahora intentaré demostrar también *cómo* la situación *consigue ser de esa manera* en la vida real. Hasta ahora lo he razonado todo de una manera deductiva, arrancando del principio general enunciado y según el cual los *bienes de producción* son, por naturaleza, *bienes futuros*. Como consecuencia, he argumentado que las causas generales que

producen la inferior valoración de todos los bienes futuros se tienen que aplicar también a los bienes de producción y, por consiguiente, tiene que quedar un espacio para su desarrollo hasta convertirse en bienes presentes completos, mediante la adición de un incremento de valor. Mi intención ahora es demostrar, de una manera positiva e inductiva, que esto realmente sucede y cómo. Y con este objetivo intento concretamente describir los mercados en los que los bienes de producción se intercambian por bienes presentes, tal y como sucede la vida económica real. Demostraré que esos mismos motivos, a los que he atribuido el poder para dar lugar a una diferencia entre el valor de los bienes presentes y futuros, se manifiestan realmente en esos mercados y lo hacen, de tal manera y con tal fuerza, que el ineludible resultado de la determinación del precio tiene necesariamente que ser y es, un descuento que perjudica a los medios de producción. Espero que esto me dé la oportunidad de proporcionar una prueba completamente válida de la corrección de mis conclusiones, logradas de forma deductiva, a la vez que arroja luz respecto a diversos temas.

## EL MERCADO DE TRABAJO

El intercambio de medios de producción por bienes presentes (que en la práctica real quiere decir, por regla general, dinero) se lleva a cabo en mercados de tres clases. El mercado de trabajo, el mercado de utilización de los servicios de la tierra y el mercado de bienes y productos intermedios, como materias primas, maquinaria, herramientas, fábricas y cosas así. En la medida que los servicios del trabajo y la tierra son los medios originarios de producción que colaboran para producir todos los bienes finales consumibles, la determinación de los precios constituye realmente el factor decisivo en la génesis del interés originario. Lo que sucede en los mercados de bienes intermedios es realmente la continuación de una actividad que recibió su impulso inicial en los mercados de medios originarios de producción. Y de estos dos mercados el de servicios del trabajo es el más importante, razón por la que será objeto de mi atención en primer lugar. En esencia se trata de probar la proposición siguiente:

*El precio de mercado del bien de producción al que llamamos «trabajo» tiene que ser siempre inferior al valor futuro y precio de los productos terminados de ese trabajo.*

Supongamos que la terminación de un producto listo para ser consumido mediante el proceso de producción habitual en una economía determinada exige, *en total*, un periodo de dos años. La productividad técnica es tal que la aplicación de una semana de trabajo produce un bien que vale 100 dólares por unidad. Podemos suponer también que el mismo bien se puede obtener por métodos de producción más cortos pero mucho menos beneficiosos. La adopción de un método de producción que consumiera tres meses reduciría el resultado técnico a la mitad, la utilización de un

método completamente directo sin capital y que daría sus frutos de inmediato lo reduciría a las tres cuartas partes. Es decir, los 100 dólares pasarían a 50 y a 25 dólares respectivamente. El precio del bien «servicios del trabajo» que puede aplicarse a producir un bien se convierte en objeto de contratación en un mercado entre trabajadores y patronos. Como sabemos el precio es el resultado de las valoraciones subjetivas de los participantes en cada uno de estos dos grupos. ¿Cuál es la situación aquí con respecto a esas valoraciones? Las condiciones de nuestra moderna economía son tales que los trabajadores casi nunca poseen medios suficientes para explotar por sí mismos su propio trabajo en un proceso de producción que lleva años<sup>[25]</sup>. Por tanto ellos se enfrentan a la alternativa de vender los servicios de su trabajo o explotarlos por su propia cuenta en procesos de producción limitados por tal género de brevedad e ineficiencia como su escasa dotación de medios obliga. Naturalmente optarán por la elección más favorable. Esta clase de trabajadores no están dispuestos a emprender, por su propia cuenta, un proceso de producción de tres meses de duración que les reporta 50 dólares a la semana y preferirán vender su trabajo *por encima* de esa cifra<sup>[26]</sup> pero lo harán por su propia cuenta siempre que el precio del trabajo descienda *por debajo* de ella. Por otro lado, trabajadores que carecen por completo de medios y que estarían en posición de emprender sólo procesos de producción que no necesitan capital y producen una remuneración inmediata de sólo 25 dólares a la semana, ejercerán su opción de venta a precios superiores a 25 dólares. Puesto que desafortunadamente la mayoría de los trabajadores de nuestros días están absolutamente privados de medios podemos suponer, en nuestro ejemplo, que la «oferta» de trabajo consiste en un gran número de trabajadores que están dispuestos a vender su trabajo a 25 dólares presentes a la semana y un pequeño número que sólo lo harían a 50 dólares presentes<sup>[27]</sup>.

¿Cuál es la situación respecto a la demanda?

Esta se encuentra integrada por los empresarios capitalistas. Su valoración del trabajo a adquirir es casi fija. El «trabajo» que cabe emplear de muchas maneras entra a ser considerado por cada empresario en conexión con la particular forma de empleo productivo en la que están implicados. Para ellos la semana de trabajo que están tratando de adquirir para la producción capitalista vale exactamente lo que producirá en su particular proceso de producción. Por consiguiente y en términos de nuestro supuesto valdrá tanto como los 100 dólares que *estarán disponibles dentro de dos años*. ¿Pero cuánto valen para los empresarios estos 100 dólares disponibles dentro de dos años, *en relación a los dólares presentes que tienen que pagar por una semana de trabajo*?

Aclaremos esto de una vez por todas. Supongamos que los capitalistas se decidieran a consumir el principal completo de su riqueza como bienes presentes; es decir, supongamos que consumieran todo su capital, que lo disfrutaran ahora. En este caso evidentemente cubrirían de sobra las necesidades presentes pero dejarían sin cubrir las futuras. Por lo tanto, tiene que haber alguna ventaja para ellos si lo que

hacen es cambiar parte de su principal de riqueza por alguna forma de bienes futuros. En otras palabras, si se tratara sólo de una cuestión de cobertura de necesidades entre el presente y el futuro, entonces los que poseen una suma de riqueza que excede la de cobertura de sus necesidades presentes están en posición de atribuir a los bienes presentes, como tales, un valor incluso *más bajo* que a los bienes futuros<sup>[28]</sup>. Ahora bien, existe naturalmente un modo muy fácil de transformar bienes presentes en bienes futuros. Lo único que necesitamos es poder *almacenarlos aparte* para el futuro, ya sea en la forma que tienen o en forma de dinero neutral. Esta posibilidad libra a esta clase de bienes de los efectos negativos que derivan, para su valor, de la cobertura en exceso que proporcionan de las necesidades presentes. Por otro lado esto no les otorga ninguna ventaja positiva en valor o como máximo una despreciable<sup>[29]</sup>.

Incluso una subestimación sesgada de las necesidades futuras no otorgará a los bienes presentes esa clase de ventaja porque esto, sólo en casos muy extremos, lograría superar la fuerza que ejerce una superabundante provisión para el presente y no impediría que el capitalista prefiriera emplear una parte de su riqueza al servicio del futuro. Y a propósito, la gente que podría probar la excepción a la regla no son capitalistas o no lo serán por mucho tiempo, porque si sus acciones se guían exclusivamente por su apreciación exclusiva de las satisfacciones momentáneas, excluyendo toda preocupación por el futuro, su riqueza desaparecerá rápidamente en el despilfarro.

De los tres factores que sabemos dan origen a la preferencia de los bienes presentes sobre los futuros, los dos primeros *no afectan* en absoluto a la gran mayoría de los capitalistas. Por otra parte, los capitalistas son especialmente sensibles a la influencia del tercer factor *la superioridad técnica de los bienes presentes* o como se le suele llamar, la «productividad del capital». La forma en que este factor ejerce su efecto es esencialmente diferente en una economía primitiva que la resultante en economías plenamente desarrolladas como son las modernas.

Bajo condiciones simples, donde el capital del empresario no es muy grande y él mismo es un trabajador, esta superioridad técnica confiere a los bienes presentes directamente un valor de uso mayor. Un empresario que tenga justo la riqueza suficiente para, por ejemplo, pagar o sufragar por adelantado la subsistencia de un trabajador durante un periodo de cuatro años, tiene dos alternativas. Puede adoptar el procedimiento más capitalista de emprender un proceso de producción de cuatro años y ser el único trabajador de la empresa o puede contratar un trabajador como ayudante y trabajar junto a él en un proceso de dos años. Si partimos de que una semana de trabajo en un proceso de dos años produce 100 dólares, como los métodos más prolongados son técnicamente más productivos, el proceso de cuatro años produciría, por ejemplo, 120 dólares. Entonces esto es una cuestión de comparar pros y contras. Si nuestro capitalista paga a su ayudante 100 dólares presentes a la semana, le costará 10.400 dólares en dos años que es lo mismo que obtendrá de ese trabajo. Como última partida tenemos su propio trabajo que le costará otros 10.400 dólares y

producirá otro tanto. Su renta neta para esos dos años ascenderá pues a 10.400 dólares. Alternativamente puede gastar los primeros 10.400 dólares que paga a su ayudante en su propia subsistencia durante el tercero y cuarto año. Si hace esto por cada 104 semanas de trabajo obtendrá una producción valorada en 120 dólares; es decir, un total de 12.480 lo que quiere decir que su renta neta por dos años aumenta en 2080 dólares. Bajo estas condiciones es claro que le resulta más ventajoso no emplear un ayudante. El hacerlo sólo resultará ventajoso si puede comprar su trabajo a un precio tal que la ganancia de su adquisición exceda a la pérdida por la realización de su propio trabajo, la pérdida ocasionada al tener que reducir la duración del proceso de producción. En otras palabras, el precio del trabajo tiene que ser tal que los 10.400 dólares presentes gastados en los salarios de los empleados tienen que producir más de 12.480 dólares futuros. Este resultado sólo puede lograrse si el salario semanal desciende a 83,33 dólares<sup>[30]</sup>.

Si las condiciones para los empresarios fueran tan sencillas como éstas entonces los 100 dólares en productos futuros equivaldrían a 83,33 dólares presentes (una ligera variación arriba o abajo afectaría los datos reales pero no la tendencia). Pero si los compradores potenciales del bien llamado trabajo valoran éste en no más de 83,33 dólares, mientras los vendedores lo valoran a 25 o 50 dólares, es evidente que la resultante de estas valoraciones no puede exceder de 83,33 dólares y, por consiguiente, lo más seguro es que tendrá que situarse por debajo de los 100 dólares que es la cantidad total de producto futuro. Y esto era lo que pretendíamos demostrar.

No obstante, hoy día las condiciones no son tan simples. La gran mayoría de nuestros empresarios no son trabajadores que trabajan con sus propias manos. Además, sus capitales son tan elevados que sobrepasan con mucho la cantidad que necesitarían para subsistir durante el proceso de producción más prolongado practicable. Por lo tanto, la posibilidad de emplear el trabajo del propio empresario para ampliar el periodo de producción no es, en las condiciones modernas y como regla general, *una fuente* de la que los bienes presentes puedan derivar un valor de uso superior. Este ejemplo, basado en condiciones económicas simples, es todavía muy importante para nuestros objetivos y por eso volveremos más adelante a considerarlo. Pero no es suficiente para la explicación del interés originario en las condiciones modernas. Por otra parte, esa misma complejidad de nuestra economía es la que ha llevado a desarrollar un fenómeno que actúa por cauces que conducen al mismo objetivo. Me refiero al fenómeno del *crédito*. El capitalista no puede utilizar sus bienes presentes para conseguir un rendimiento superior de su propio trabajo. Pero hay otros que desean adquirir esos bienes precisamente por eso y que están dispuestos a entregar a cambio bienes futuros con una prima. Y es evidente que los capitalistas no necesitan cambiar sus dólares presentes, a la par con el producto futuro de los trabajadores, si pueden acudir al mercado de préstamos y por esa misma suma de bienes presentes recibir una cantidad superior de bienes futuros.

Existe una poderosa tentación de introducir este hecho en la explicación del

interés originario sobre la base de que el mercado de préstamos, en sí mismo, proporcionaría siempre una razón en virtud de la cual los bienes presentes de los capitalistas poseerían un valor de cambio subjetivo superior al de los bienes futuros. Pero yo creo que una interpretación distinta es mucho más correcta. Usted no puede legítimamente postular la existencia del interés de los préstamos y a continuación explicar sobre esta base el interés originario que deriva del capital ni, al revés, puede usted invertir el proceso y suponer la existencia de este último para explicar entonces el préstamo a interés. No, *el mercado de préstamos y el mercado de trabajo son dos mercados que funcionan a un tiempo codo con codo y en el que se ofrece y demanda la misma cosa. Esa cosa son los bienes presentes*. La demanda en los dos mercados es de medios de subsistencia que hacen posible la adopción de procesos de producción más prolongados y productivos. Se trata de que en uno y otro la demanda se hace bajo circunstancias distintas. El que trabaja por un salario recibe bienes presentes y a cambio entrega el producto futuro incierto de su trabajo y lo entrega del todo. El deudor implicado en una transacción de crédito, para producir un bien a cambio de los bienes presentes que recibe en préstamo entrega una cantidad *definida* de productos futuros. Si la producción real es diferente en cantidad puede tener un beneficio o una pérdida (el crédito al consumo tiene mucha menos importancia pero en cualquier caso ejercerá su efecto en la misma dirección). Los que trabajan a salario y los que piden prestado están demandando lo mismo, se trata pues de dos componentes de la *misma demanda* que se combinan y apoyan mutuamente para determinar el precio resultante. Sólo en su apariencia externa existen dos mercados separados, el hecho real es que se solapan y el resultado de esta actividad conjunta es el precio de mercado de los bienes presentes respecto a los futuros.

Por consiguiente, si queremos ir al fondo del asunto tenemos que abandonar la consideración de mercados aislados y parciales para adoptar, al contrario, una visión completa de un *mercado que anticipa los medios de subsistencia* que existen en la economía y que constituye una superestructura construida sobre una multitud de mercados parciales comunicados.

## EL MERCADO GENERAL DE MEDIOS DE SUBSISTENCIA

Toda nuestra concepción sobre este tema tiene que partir del reconocimiento de una proposición que es tan simple como fundamental y dice así:

*La oferta de anticipos para la subsistencia en cualquier economía (con una excepción sin importancia) está representada por la totalidad de su riqueza, exclusión hecha de la tierra. La función de esa riqueza es sostener a las personas durante el intervalo de tiempo que media entre la aplicación de sus factores productivos originarios y el momento en que se obtienen los frutos listos para ser consumidos. Este intervalo, al que podemos llamar «periodo medio de producción» de una sociedad, puede ser prolongado en proporción*

*a la magnitud de la riqueza acumulada.*

La proposición anterior está integrada por tres íntimamente relacionadas que he reunido en una sola. De igual forma, a la explicación y prueba de las tres se llega siguiendo una misma y única línea de razonamiento. Si analizamos la riqueza acumulada por una nación para conocer el destino planeado para ella y el que experimentará, obtenemos el cuadro siguiente. (Estamos ignorando la tierra). Unos cuantos propietarios de riqueza la consumen ya sea por necesidad o por pura prodigalidad. Otros son productores por su cuenta y riesgo en pequeña escala y se procuran con ella los medios de subsistencia que necesitan durante el periodo de producción. Pero la mayor parte de la riqueza, de una forma u otra, está colocada en el mercado de préstamos de medios de subsistencia. El propietario de la riqueza o bien la invierte en una empresa que el mismo dirige o la presta a otras personas. Si la invierte en su propia empresa la utilizará directa o indirectamente para adelantar medios de subsistencia a los trabajadores. Repito, directa o indirectamente, porque a causa de la división de ocupaciones, el trabajo unificado de producción está parcelado en una serie de fases que son ostensiblemente independientes y aunque esto da origen a diferencias de forma importantes, la esencia del tema no cambia.

Si todas las fases de un único proceso de producción fueran coordinadas en una única empresa, ésta no tendría necesidad de adquirir productos terminados con carácter previo en fases anteriores, en su lugar todos esos productos serían fabricados desde la fase inicial hasta la última por empleados de esa empresa. Es decir, el conjunto del «capital del negocio» se emplearía *directamente* en adelantar los medios de subsistencia a sus trabajadores. Pero bajo la actual división del trabajo lo normal es que cada empresa tenga necesidad de los productos que han sido producidos antes por otras a las que se los compran. En otras palabras, pagando el precio de adquisición asume la carga de los adelantos que ya están hechos y por tanto permite sufragar el coste de los adelantos necesarios para la siguiente tanda. El ocupa entonces a los trabajadores de su nómina trabajando con los productos previos o intermedios que ha comprado. De esta manera hace un adelanto directo de medios de subsistencia a los trabajadores que tiene en su propia nómina y a través de sus «gastos de capital» hace un adelanto similar, aunque indirecto, al enorme número de trabajadores empleados en las fases anteriores del proceso de producción<sup>[31]</sup>.

Y si, como una tercera alternativa, el poseedor de riqueza la presta a otros, puede hacerlo bien sea como un crédito al consumidor o un crédito al productor. En el primer caso está prestando directamente medios de subsistencia al deudor. En el segundo presta a un empresario que se convierte en deudor para, a su vez, hacer anticipos de medios de subsistencia en la forma descrita antes. Por consiguiente, con la única excepción de aquellas partes de su riqueza que sus propietarios consumen<sup>[32]</sup> es literalmente cierto que la totalidad de la riqueza acumulada por la comunidad está colocada en el mercado como oferta de anticipos de medios de subsistencia.

Me consta que se planteará la siguiente objeción: ¿Cómo es posible ofrecer toda la oferta agregada de riqueza como un adelanto de medios de subsistencia, cuando sólo una pequeña parte de esa riqueza está constituida por genuinos medios de subsistencia como los alimentos, los vestidos, las viviendas y cosas así? ¿No está integrada la riqueza por toda una serie de bienes como máquinas, herramientas, factorías, etc. que son bienes inapropiados para el consumo?

Y no obstante este aparente absurdo tiene sentido por la sencilla razón de que nunca necesitamos, a la vez, todos los medios de subsistencia que se precisan durante todo el periodo de producción. Si una sociedad de diez millones de almas invierte sus factores originarios de la producción —servicios del trabajo y la tierra— en un proceso productivo de dos años de duración media, no es necesario ni incluso deseable que todos los medios de subsistencia para los diez millones de personas durante dos años estén almacenados y terminados. Tal vez es completamente suficiente tener así disponibles los medios de subsistencia de sólo un mes mientras que los de meses sucesivos están todavía en el proceso de maduración que los convierte en bienes de consumo. En otras palabras, es suficiente con que los trabajos ejecutados previamente hayan completado las fases preliminares previas para proporcionar los productos intermedios suficientes para que en el curso de maduraciones sucesivas cubran las necesidades de dos años. Esto hace posible el que los trabajadores inviertan su trabajo corriente en esa clase de métodos de producción que no dan fruto en forma de bienes consumibles hasta dos años después.

Esto nos lleva al segundo de los tres elementos que integran nuestra proposición:

La riqueza total de una economía sirve como un fondo de medios de subsistencia o un fondo de préstamos de los que la sociedad deriva su sostenimiento a lo largo del periodo de producción habitual en esa sociedad.

Todos los bienes que hoy día forman parte de la riqueza agregada de una sociedad, con la excepción de los bienes de consumo, madurarán en forma de bienes de consumo terminados, en un futuro más o menos inmediato, mediante la adición de una cierta cantidad de trabajo y, por consiguiente, cubren las necesidades de esa sociedad, en forma de bienes de consumo, durante un periodo futuro más o menos prolongado. Naturalmente la situación no puede ser contemplada como si hubiera una clara línea de demarcación entre el periodo ya cubierto por la riqueza disponible y el periodo que no está cubierto y para el que la provisión por anticipado tuviera, por tanto, que ser realizada por las fuerzas productivas corrientes. En su lugar, la existencia de riqueza tiene que ser contemplada como si se tratara de algo proyectado hacia adelante en el futuro y que va proporcionando cobertura por etapas.

Y, realmente, lo hace por etapas en un doble sentido, en cuanto al *número de las clases de bienes* con las que nos abastece y respecto al *grado de maduración* que pueden alcanzar los bienes en el periodo actual, en virtud del trabajo de producción. Con respecto al primer punto, consideraciones técnicas exigen que ciertos bienes sean sólo producidos en la cantidad necesaria para cubrir el futuro inmediato. Muchas

clases de alimentos, por ejemplo, tienen una existencia limitada a unos pocos meses. Al mismo tiempo, otra clase de bienes son producidos en cantidades tales que proporcionan una cobertura de necesidades de varios años. En realidad, por razones técnicas algunas clases de bienes tienen que estar proyectados para durar tiempo o tienen que ser iniciados con mucha anticipación, las viviendas, la maquinaria pesada, las instalaciones mineras, etc. En estos casos, pueden necesitarse anticipos de 20, 50 e incluso 100 años. Aquellos bienes que son necesarios para un futuro inmediato tienen que estar disponibles en forma terminada o casi terminada y aquellos otros que no serán necesarios hasta un futuro más tardío es suficiente con que en el periodo presente hayan pasado parte de su proceso de producción. Otros que no serán necesarios hasta periodos todavía más lejanos sólo habrán sido iniciados. Supongamos que necesitamos cinco años para terminar un bien. En 1996 los bienes de esta clase que van a ser utilizados al año siguiente estarán terminados en sus  $\frac{4}{5}$  partes, aquellos a utilizar el otro año estarían terminados en sus  $\frac{3}{5}$  partes, los del siguiente en los  $\frac{2}{5}$  y los posteriores habrán pasado sólo  $\frac{1}{5}$  parte de su periodo de producción completo.

Como vemos, la riqueza existente en un momento determinado proporciona una provisión de medios de subsistencia para el futuro que es decreciente en un doble sentido. Primero porque cada vez cubre menor número de clases de bienes y segundo porque ofrece bienes con un grado decreciente de maduración. Los datos que voy a utilizar a continuación están pensados exclusivamente para ilustrar todo esto. Nos encontramos al comienzo del año 1996 y entonces la riqueza disponible estaría integrada, por ejemplo, por las  $\frac{9}{10}$  partes de los bienes que será necesario consumir durante ese año y que están terminados, por ejemplo, en sus  $\frac{9}{10}$  partes, de forma tal que de todo el trabajo a emplear para completar el consumo de ese año, el 81% ya está ejecutado e incorporado a la riqueza disponible a comienzos de ese año. Por lo que hace al año siguiente de 1997 tendríamos ya en curso de producción los  $\frac{8}{10}$  de los bienes necesarios para cubrir el consumo durante ese año, terminados en su  $\frac{7}{10}$  partes, de forma tal que el trabajo ya incorporado alcanzaría el 56% del total necesario y el resto se iría incorporando a lo largo de los dos años que restan. Para el año 1998 podíamos hablar, por ejemplo, de las  $\frac{6}{10}$  partes de los bienes necesarios, completados ya en las  $\frac{4}{10}$  partes, de manera que el 24% de trabajo total necesario ya estaría hecho y el resto se iría aplicando en los tres años que restan. De manera similar para los años 1999, 2000 y 2001 podíamos tener ya incorporado el 12%, el 6% y el 4% de todo el trabajo necesario para abastecer el consumo de esos años. Si sumamos todos esos porcentajes  $81 + 56 + 24 + 12 + 6 + 4 + \dots$  tendríamos una cantidad indicativa de cómo la riqueza acumulada cubre las necesidades de consumo de una comunidad a lo largo de una serie de años que en conjunto podía ser, por ejemplo, de dos años; pero que, en realidad, se va a ir distribuyendo a lo largo de un

número superior de años de entrega.

La constitución y la cobertura que viene a proporcionar la riqueza o capital ya existente ejerce una influencia determinante en el empleo de los factores productivos originarios (trabajo y usos de la tierra) ya en el año corriente. Por razones de simplicidad me ocuparé sólo del primero de los factores, el trabajo. Si la riqueza o capital ya existente incorpora ya las  $\frac{8}{10}$  partes del trabajo que sería necesario para atender todas las necesidades del consumo corriente, quedaría por aplicar en ese año sólo las  $\frac{2}{10}$  partes restantes. Pero las  $\frac{8}{10}$  partes que restarán entonces es claro que no se aplicarán al servicio de 1996 y esto por dos razones. Primera, porque para que pudieran rendir sus frutos ese mismo año, tendrían que aplicarse a procesos productivos poco eficaces y además los escasos bienes de consumo así obtenidos accederían a un mercado que ya se encuentra abastecido y no encontrarían ni salida ni buenos precios. De manera que esas  $\frac{8}{10}$  partes de trabajo disponible en el año corriente tendrán que aplicarse a procesos que darán sus frutos en años venideros y que ya están en curso, de forma que la estructura de capital o la cobertura que ese capital proporciona condiciona la aplicación del trabajo.

La cosa es clara, cuanto más pequeña sea la fracción de la necesidades de los años inmediatos que cubra ese capital existente, mayor será la proporción del trabajo disponible este año que se aplicará al servicio de esos próximos años y menor la dedicada al servicio de los más remotos. Cualquier otra disposición rompería el curso del proceso. A la inversa, si el consumo de los próximos años está ya proporcionalmente bien cubierto por el capital o riqueza existente, solo una pequeña fracción del trabajo corriente se aplicará al servicio de los años inmediatos y una fracción superior se aplicará al servicio de los más remotos<sup>[33]</sup>. La dosis de trabajo corriente disponible se adapta y está condicionada en su empleo por la clase de cobertura que el capital o riqueza existente proporcionan. Si el trabajo se aplicase al servicio de un año anterior al que corresponde, se produciría una doble desventaja, el nivel de producción así conseguido sería menor y además incidiría en un mercado ya abastecido. Si se aplica a un año posterior al que corresponde, el mercado se vería desabastecido, se formarían precios de escasez y esto atraería los factores hasta ese punto.

Esto nos lleva a la última de las tres partes integrantes de nuestra proposición y que cabe formular como sigue:

*Cuanto más largo sea el periodo que cubre la riqueza existente más lejanos pueden y tienen que ser los periodos de producción —esto es más largos pueden y tienen que ser los objetivos de producción— a los que una previsión razonable exige dirigir las fuerzas productivas corrientes.*

Si la riqueza acumulada es tan pequeña que proporciona cobertura para sólo un año, entonces es claro como la luz del día que las fuerzas productivas corrientes no podrán ser invertidas en procesos productivos que duran tres años, porque el vacío

que se produciría de bienes de consumo sumiría en la hambruna a la población. Pero es igualmente claro que sería una tontería extrema y antieconómico dejar de proyectar los periodos de producción tan lejanos como permita la cobertura de la riqueza existente. El periodo medio de producción que prevalece en una sociedad está en exacta armonía con la magnitud de su riqueza y se encuentra completamente condicionado por ella.

El principio es claro pero todavía hay que dar respuesta a una cuestión relacionada con los datos, una cuestión en modo alguno sin importancia. ¿Cuál es la relación numérica entre la magnitud de la riqueza agregada y la duración media del periodo de producción que la riqueza condiciona?

A primera vista probablemente cada uno de nosotros diría: «El periodo medio de producción será de tantos meses o años, como meses o años cubra la riqueza acumulada. Si, por ejemplo, las necesidades de consumo anuales de una nación totalizan 50 billones de dólares y su riqueza nacional equivale, en bienes de consumo, a 100 billones, entonces resultará posible adoptar periodos de producción de dos años de promedio».

Pero esta respuesta estaría equivocada o mejor dicho, sólo bajo determinada condición que en la vida económica real nunca se da, sería una respuesta correcta, si la producción no fuera llevada a cabo en fases. Supongamos que la producción está dispuesta de manera que, en todo momento, *todos* los trabajadores que colaboran en la obtención del bien final consumible comenzarán las fases iniciales de los trabajos preparatorios a la vez y así, como un «frente unido», fueran avanzando a la segunda fase, a la tercera, a la cuarta fase de producción y que, por último y a la vez, entregaran el producto consumible terminado. Bajo esas condiciones la riqueza nacional tendría que acumular bienes terminados para cubrir las necesidades del número exacto de años que ocupa la producción. Supongamos, por ejemplo, que la industria del vestido está organizada de manera que todos los trabajadores empleados en ella producen el primer año algodón, al segundo construyen la maquinaria, al tercero producen el hilo, el cuarto las telas y el quinto confeccionan los vestidos. En este caso necesitaríamos tener la riqueza nacional almacenada en cuantía necesaria para cubrir las necesidades de todos estos trabajadores en cinco años porque con una división del trabajo como esta, la existencia inicial de bienes consumibles no recibirá nuevas aportaciones durante esos cinco años.

La situación es completamente diferente si la producción está organizada en fases como sucede en la vida real. De todos los trabajadores empleados en la industria del vestido distintos grupos se ocupan simultáneamente en las diferentes fases del proceso productivo, una quinta parte de ellos, por ejemplo, produce algodón año tras año, otro fabrica maquinaria, otro hilados, otro tejidos y por último otro confecciona los vestidos y todo esto año tras año<sup>[34]</sup>. Esto conduce al siguiente resultado. Al principio del periodo que se interpone entre las tareas iniciales de la producción de algodón y la fabricación de los tejidos ya hay incorporada a la riqueza nacional una

cierta cantidad de frutos del trabajo. Pero durante ese periodo se incorporan otros en forma de bienes ya consumibles y estos bienes surgen del trabajo aplicado desde que el periodo comenzó. Si un grupo de trabajadores comienza a producir algodón el 1 de Enero de 1996, es verdad que los frutos de este trabajo no estarán listos para ser consumidos antes de 1 de Enero de 2001. Pero la riqueza acumulada incorporará, además de los bienes que son completamente consumibles o semiconsumibles el 1 de Enero de 1996, los productos en curso que serán terminados antes de 1 de Enero de 2001 y que serán los siguientes: Los frutos de un *año* de trabajo ejecutado por aquellos trabajadores que durante 1996 estuvieran empleados en la fase final del proceso de producción, los frutos de dos años de trabajo en el caso de los que estuvieran en la penúltima fase en 1996 y que alcanzarían la última fase en 1997, los frutos de tres años de trabajo para los que, en 1996, estuvieran en la antepenúltima fase y que alcanzarían la última en 1998 y, por último, los frutos de cuatro años de trabajo para aquellos que, en 1996, estuvieran en segunda fase y que en el curso regular del proceso completarían la tarea en 1999. Ahora bien, los frutos enumerados cubren ya una parte muy considerable de las necesidades de medios de subsistencia del periodo de cinco años que va de 1 de Enero de 1996 a 31 de Diciembre del 2000. Es por tanto evidente que la adopción, por una sociedad, de un periodo de producción de cinco años no exige la presencia, desde el comienzo, de una acumulación de riqueza igual a todas las necesidades de ese periodo. Esto es tan evidente como que con la ayuda de una acumulación así, en el presente, podríamos adoptar un periodo mucho *más largo* que el de cinco años.

Alternativamente veamos la situación desde otro punto de vista que todavía lo ilustra mejor. Allí donde los trabajadores se emplean en distintas fases del proceso es claro que sólo se adelantan medios de subsistencia durante cinco años para los trabajadores de la primera fase. Los frutos de los trabajadores de la segunda fase serán consumibles en cuatro años y por consiguiente sólo será necesario un adelanto de cuatro años de medios de subsistencia. De igual forma sólo es necesario adelantar tres años a los de la tercera fase, dos a los de la penúltima y, por último, sólo un año a los de la fase final. Si hacemos un promedio veremos que la acumulación necesaria de medios de subsistencia en nuestro ejemplo es:

$$\frac{5+4+3+2+1}{5} = 3 \text{ años}$$

Pero *tres* años es sólo algo más de la mitad del periodo de producción.

Si usted se toma la molestia de resolver un número concreto de casos puede obtener los datos precisos con los que establecer con facilidad la correspondiente ley. Con objeto de no interrumpir más esta exposición he hecho aparte un cálculo de esta clase<sup>[35]</sup>.

Si la producción está organizada de tal manera que, cada año, el proceso pone a nuestra disposición una determinada cantidad de bienes ya terminados y consumibles

que han cubierto un recorrido de cinco, entonces la riqueza acumulada tiene que ser suficiente para cubrir la mitad de ese periodo de producción (dos años y medio) más la mitad del intervalo de puesta a disposición de los bienes ya terminados; es decir, medio año. En total tres años. Pero si el proceso es de tal naturaleza que cada mes pone a nuestra disposición una determinada cantidad de bienes consumibles, entonces la riqueza acumulada necesitaría cubrir dos años y medio (la mitad del periodo de producción) más medio mes. En términos generales cabe formular la siguiente ley:

*La riqueza acumulada tiene que ser suficiente para cubrir las necesidades de la mitad del periodo de producción más la mitad del intervalo de tiempo con el que periódicamente, una determinada sociedad, acostumbra a ser abastecida con nuevos bienes consumibles, resultado de la culminación de su proceso productivo.*

Si el proceso productivo, de manera recurrente, cada año, cada seis meses, cada mes o todos los días, pone a disposición de la sociedad bienes ya listos para ser consumidos que han recorrido todo el proceso, la riqueza acumulada tendrá que cubrir además de la mitad del periodo medio de producción la mitad de ese otro periodo. Se comprenderá fácilmente que en una sociedad altamente desarrollada los procesos en curso nos abastecen a diario de productos ya acabados, de manera que sin temor a incurrir en un gran error podemos concluir que la riqueza acumulada deberá proporcionar cobertura para la mitad del periodo de producción, o de otra forma, la sociedad estará en condiciones de emprender procesos de producción de una duración *doble* a la cobertura de necesidades que le proporciona su riqueza acumulada [36].

¿Pero qué tiene que ver todo esto con el mercado de medios de subsistencia. No será todo esto una disgresión ajena a nuestro objetivo? En absoluto, realmente estamos en pleno corazón de nuestro tema. Estamos hablando de las cosas que constituyen y determinan la oferta y la demanda en el mercado de medios de subsistencia. ¿Quienes necesitan y quieren por adelantado medios de subsistencia? Todos aquellos que quieren producir mediante métodos capitalistas indirectos [37]. ¿Qué adelantos de medios necesitan? Depende de la duración del periodo de producción. ¿Y como se le tienen que hacer esos adelantos? En plazos ¿Quién, a la inversa, tiene esos medios de subsistencia para adelantar? Todos los poseedores de riqueza que la «invierten» en lugar de consumirla. ¿Cuánto pueden adelantar? Tanto como la riqueza acumulada contenga. ¿Y cómo pueden adelantarla? Solamente en plazos y en la medida que los bienes en curso de producción, incluidos en la riqueza acumulada, vayan alcanzando su madurez, bajo la forma de bienes listos para ser consumidos. Esta es la verdadera *esencia* de lo que sucede en nuestro mercado de medios de producción y crédito, aunque las distintas formas de «división del trabajo» y las «transacciones monetarias» arrojan un velo tal sobre ella que hacen muy difícil su reconocimiento.

Y ahora es cuando cabe hacerse la siguiente pregunta. ¿A qué precio se intercambiarán los bienes presentes consumibles por los bienes futuros en este

mercado de medios de subsistencia? Esta es la cuestión que realmente nos interesa y hacia la que se vienen dirigiendo todos nuestros esfuerzos. Si hemos de dar una respuesta tendremos que establecer de manera cuidadosa todo lo que hasta el momento hemos averiguado acerca de la amplitud e intensidad de la oferta y la demanda. Empecemos por la oferta<sup>[38]</sup>.

Hemos establecido ya con exactitud adecuada la amplitud de la oferta, representada por la totalidad de la riqueza acumulada. Pero tenemos que exceptuar la tierra y deducir aquellas sumas de riqueza que están siendo consumidas, de un lado por los propietarios de riqueza que están empobreciéndose y, de otro, por aquellos que emprenden una producción independiente y, por consiguiente, consumen algo de riqueza, ya sea para su propia subsistencia o en anticipos a otros.

En cuanto a la *intensidad* de la oferta puede suponerse, de acuerdo con lo que dijimos antes (pg. 493 y sgs.), que bajo las condiciones modernas el valor de uso subjetivo de los bienes presentes no es *mayor* para los capitalistas que el de los bienes futuros y por consiguiente, en un caso extremo, estarían dispuestos a entregar casi 100 dólares presentes completos a cambio de 100 dólares disponibles dentro de dos años o por semanas de trabajo que al cabo de dos años le procuren 100 dólares de ingresos, lo que viene a ser la misma cosa<sup>[39]</sup>.

Alineada al lado opuesto de esta oferta se encuentra la *demand*a siguiente:

1. Un número extraordinariamente grande de *trabajadores asalariados* que no pueden hacerlo por cuenta propia y que están dispuestos a vender el producto futuro de su trabajo por una cantidad considerablemente más pequeña de bienes presentes. Volvamos a los datos utilizados en el ejemplo con el que iniciamos esta discusión<sup>[40]</sup>. Supongamos que mediante semanas de trabajo aplicadas durante dos años obtenemos un bien valorado en 100 dólares y que algunos de los trabajadores están resignados a aceptar 50 dólares presentes, en el peor de los casos, y otros tan sólo 25 dólares.
2. Un número de productores independientes que personalmente ejecutan algún trabajo y que desean por adelantado una serie de bienes presentes para estar en posición de poder alargar su proceso de producción y aumentar la productividad de su propio trabajo, por ejemplo de 100 a 120 dólares por semana. Puesto que esto les reporta una ganancia de 20 dólares estarán dispuestos a ceder una parte de ese excedente de producción como prima a favor de los bienes presentes anticipados, a los que deben ese excedente. Deliberadamente he mencionado sólo aquellos empresarios que desean crédito productivo para apoyar su propio trabajo y aquellos que lo desean también para emplear a otros auxiliares. La demanda de esta última clase va encaminada simplemente a detraer del mercado una parte de la oferta de los poseedores de riqueza para ofrecerla ellos mismos a los trabajadores auxiliares en un mercado diferente.

3. Un pequeño número de personas que, como consecuencia de necesidades personales urgentes, buscan crédito de consumo y que igualmente están dispuestos a hacer un intercambio que implica el pago de una prima a favor de los bienes presentes<sup>[41]</sup>.

Como es evidente todos estos grupos que combinados constituyen la demanda, están dispuestos, si es necesario, a pagar por los bienes presentes deseados una suma mayor de bienes futuros, en otras palabras a pagar un *interés*. La situación es, entonces, que todos los vendedores estiman los bienes presentes y futuros como de *igual valor* y los compradores consideran de valor superior los bienes presentes. Por consiguiente el resultado, la determinación del precio, depende de qué *lado es numéricamente más fuerte*. Si la cantidad de bienes presentes ofrecida es superior a la que puede absorber la demanda combinada, no habrá interés porque sabemos que el precio resultante en el mercado tiene que ser siempre más bajo que la valoración subjetiva del último vendedor en competencia excluido. Si la demanda es numéricamente tan pequeña que no se pueden absorber todos los bienes ofrecidos y si *todos* los capitalistas, incluidos aquellos que no son capaces de colocar sus bienes presentes, valoran aproximadamente lo mismo 100 dólares presentes que 100 dólares futuros, entonces el precio de mercado de los 100 dólares presentes no podrá ser *superior* a 100 dólares futuros.

En este caso no existe *prima* a favor de los bienes presentes. Por otra parte, si se demandan más bienes presentes podrán satisfacer sus deseos y en la conocida batalla de precios que, de forma inevitable, se entablará entre ellos, aquellos que sean capaces de ofrecer la prima más alta serán los que efectuarán el intercambio. Sin duda algunos competidores serán excluidos, aún cuando estuvieran dispuestos a pagar una prima.

Puesto que el precio de mercado tiene que ser siempre superior al precio ofrecido por los compradores en competencia excluidos y puesto que ese precio implica ya un interés, es claro que en una situación así, *el precio de mercado tiene inevitablemente que incluir una prima a favor de los bienes presentes más grande o más pequeña según los casos*.

Y esto nos conduce al punto de retorno de la larga línea que hemos estado siguiendo, porque es posible demostrar que la imperiosa necesidad de bienes presentes hará que siempre la demanda exceda a la oferta. Incluso en la nación más rica la oferta está limitada a la situación que en ese momento tenga la riqueza nacional pero la demanda, en la práctica, no tiene límite y como mínimo se extiende hasta aquel punto en que la producción pueda incrementarse mediante el alargamiento del proceso de producción. Y este punto se encuentra situado más allá de lo que la riqueza de la nación más rica puede cubrir.

En el caso de la pobre colonia de pescadores de Roscher que viven de lo que pescan a mano es absolutamente claro que se agarrarán con avidez a las primeras

provisiones, retenidas con enorme sacrificio, que les permitan fabricar botes y redes y estarían dispuestos a pagar una prima por ellas a cambio de bienes futuros. La diferencia entre esta situación y la bien conocida de los países ricos no es de clase sino de grado. Si la riqueza acumulada es suficiente para mantener a la población durante un periodo medio de producción de un *año* habrá una tendencia general hacia un periodo de *dos* años con rendimiento superior y puesto que la riqueza acumulada no será suficiente para garantizar a todos el anticipo de los medios de subsistencia necesarios para esos dos años, la demanda excederá a la oferta y tendrá lugar el proceso de selección ya mencionado. Los intentos de competir unos con otros, pujando al alza con el precio, darán como resultado una prima a favor de los bienes presentes. Y esta situación persiste aunque la riqueza acumulada por la nación sea suficiente para un periodo medio de producción de *cinco* años e incluso de *diez* años. Puesto que los periodos medios de producción de seis o doce años requieren una provisión más abundante que los de cinco o diez años y puesto que será general el deseo de adoptar aquellos métodos de producción indirectos que sean todavía más productivos, existirá una competencia por los anticipos de medios de subsistencia que no serán suficientes para todos y como consecuencia, necesariamente habrá una prima a favor de los bienes presentes.

El interés y la prima tienen que aparecer, Supongamos por un momento que estuvieran ausentes. Los bienes presentes y los futuros serían todavía objeto de intercambio en el gran mercado de los medios de subsistencia y a los trabajadores se les pagaría por su semana de trabajo el valor completo de lo que produjeran, satisfecho de una vez y en bienes presentes. Como consecuencia de la enorme riqueza nacional acumulada nos encontraríamos que el periodo medio de producción podría ser, por ejemplo, de diez años. De esta forma la semana de trabajo podría producir la elevada suma de 200 dólares que, como decimos, va a parar íntegramente al trabajador en forma de salario. ¿Qué sucederá? El empresario embarcado en este proceso de diez años de duración, así como sus auxiliares, no obtienen otro ingreso que no sea el de su trabajo personal porque los 200 dólares que extraerán del trabajo de sus empleados, al final del periodo de producción, ya han sido anticipados por él, hasta el último centavo, en forma de salarios.

¿Qué sucederá si prolonga ahora el periodo de producción todavía más? Si una semana de trabajo en un periodo de producción de diez años, produce 200 dólares, la experiencia nos dice que producirá más si el periodo se amplía a doce años, por ejemplo, 220 dólares y todavía más, posiblemente 240 dólares, si el periodo se amplía aún más a quince años. Ahora bien, si el empresario puede, como suponíamos, adquirir bienes presentes a la par en el mercado de medios de subsistencia, sería tonto si no lo prolongase para él mismo y sus ayudantes, hasta los quince años, porque si lo hace paga a sus trabajadores, con los adelantos tomados a préstamo en el mercado de subsistencia, su salario de 200 dólares y tras quince años obtiene 240 dólares con lo que devuelve los 200 pagados por anticipado y se mete en el bolsillo 40 dólares por

cada semana de trabajo. Allí está su «excedente» o interés originario. Lo único que le impediría hacerlo es que los salarios subieran de 200 a 240 dólares. Sin embargo esto no es posible. En una rama concreta y separada de la producción los salarios no pueden subir de manera permanente, porque los salarios excepcionalmente elevados, respecto a los de otros sectores, atraerían a los trabajadores de los sectores menos remunerados. Ni tampoco es posible una elevación *general* de los salarios hasta 240 dólares si la riqueza acumulada sólo puede cubrir un periodo medio de producción de diez años. Una prolongación hasta quince años sólo puede ser efectuada de manera esporádica, la mayoría de los sectores de producción tienen que permanecer adheridos a procesos de diez años que producen sólo 200 dólares por jornada semanal y que, por consiguiente, no pueden pagar más de 200 dólares de salario.

Por otro lado es también evidente que sucederá otra cosa, el empresario *A* que consigue un excedente de 40 dólares por jornada semanal será pronto imitado por *B*, *C*, *D*, y *E*. El deseo de prolongar el periodo de producción y el apetito por aumentar los adelantos de medios de subsistencia pronto llegará a ser general, ya no podrá satisfacer esa demanda incrementada con el fondo limitado de medios de subsistencia y al final se desencadenará la característica batalla de precios. Esto restablece la prima que el mercado cotiza a favor de los bienes presentes y que nuestra hipótesis había temporalmente desterrado.

Para el abastecimiento regular y genuinamente económico de una sociedad este resultado no es menos saludable que necesario. La posibilidad de obtener medios de subsistencia «libres de prima» inevitablemente sería una tentación a ampliar sin restricciones el periodo de producción por parte de los empresarios. Si esto sucediera, sólo en unos cuantos sectores de la producción, lo sería en detrimento de otros sectores que se verían obligados a reducir sus periodos de producción a dimensiones no naturales y el resultado sería una disminución en la producción que excedería a la ganancia de productividad registrada en los sectores favorecidos, a causa de la exagerada prolongación de su periodo de producción<sup>[42]</sup>. Y si esa clase de prolongación exagerada fuera puesta en práctica con carácter general, entonces la acumulación de medios de subsistencia de la nación se agotaría antes de que fueran recogidos los frutos consumibles de aquella expansión excesiva de los procesos productivos, se produciría un vacío en la provisión de las necesidades, a lo que seguiría un trastorno. La «subida» resultante de los precios haría que las fuerzas productivas, erróneamente asignadas, volvieran a la tarea de abastecer las necesidades del momento. Todo esto nos traería sin remedio perturbaciones, gastos y pérdidas.

*La presencia constante de una prima a favor de los bienes presentes funciona como un mecanismo de freno automático frente a la tendencia a aumentar la duración del periodo de producción.* Sin funcionar como algo que lo impide, sirve para hacer la *prolongación más difícil* y se convierte en un disuasivo, más y más efectivo, en proporción a la amenaza que supone la prolongación del periodo. Esto

hace económicamente imposibles aquellas prolongaciones desmesuradas que tan perjudiciales serían para el abastecimiento de la nación. Las prolongaciones moderadas más allá de la media, sin duda, no se evitan del todo, pero quedarán limitadas a aquellos procesos productivos en los que condiciones económicas y técnicas especiales, ocasionan una prolongación del periodo de producción que se traduce en un marcado aumento de la productividad que permite hacer frente, con facilidad, al progresivo aumento de la carga que el interés impone. Entonces, de nuevo, hay procesos de producción que llegarían a ser algo más productivos, pero sólo ligeramente, si se adoptaran métodos de producción por debajo del promedio para escapar de la carga del interés. Y así, al final, bajo la influencia del interés, el fondo total de subsistencia quedaría automáticamente distribuido en cuotas, de tal forma que cada sector de la producción adoptaría el periodo de producción más favorable a la cobertura que ofrece el fondo de subsistencia en su configuración actual[43].

Con ello llegamos felizmente al término de la tarea que nos habíamos impuesto llevar a cabo en este libro. Esto confirma plenamente las conclusiones extraídas antes sobre la naturaleza de los medios de producción a los que consideramos trabajo incorporado a mercancías futuras. Y pone a nuestra disposición la clave para poder explicar esa «manzana de la discordia» que es la «plusvalía» del empresario. Y esto es lo que hemos aprendido:

*En el mercado combinado de medios de subsistencia de una gran sociedad se tiene que pagar un interés por los bienes presentes. Este interés es la consecuencia orgánicamente inevitable de un doble factor que permanentemente ejerce su influencia en la situación del mercado. Este factor comprende, primero, la superior utilidad y deseabilidad de los bienes presentes respecto de los bienes futuros, y segundo, el hecho de que los bienes presentes nunca existen ni son ofrecidos en cantidades ilimitadas. En el mercado de préstamos esta necesidad orgánica se manifiesta directamente bajo la forma de interés. En el mercado de trabajo se manifiesta en el margen en virtud del cual el precio del trabajo es superado por la cuantía del producto de ese trabajo, de manera que se abre así la posibilidad de conseguir el crecimiento del producto a dimensiones que proporcionan un excedente de valor.*

Lo que es válido con respecto al precio de los medios de producción que llamamos trabajo se aplica también a los medios de producción que llamamos «naturaleza». Bajo esta denominación comprendemos todas aquellas prestaciones de servicios de la madre tierra que tienen carácter económico. Nos podemos limitar al ejemplo principal y más importante y al que podemos llamar «uso o utilización de la tierra». Consideremos el uso de la tierra y su rendimiento después de deducir la colaboración de los bienes de producción complementarios. Supongamos que se producen al cabo de un año cien quintales de trigo o en el caso de una explotación ganadera 100 toneladas de carne de buey, al cabo de cinco años. Nadie estaría dispuesto a adquirir esa producción futura a la par por cien quintales de trigo o 100 toneladas de carne de buey presentes. La razón, naturalmente, es que podría obtener más que esas cantidades por una suma igual si las utilizara, bien fuera para prolongar su periodo de producción o para adquirir trabajo o cambiándolas directamente en el

mercado de préstamos por bienes futuros. Por lo tanto, es tan imposible a los usos de la tierra como a los medios de producción que llamamos «trabajo» escapar a deducciones de su precio cuando se intercambian por bienes presentes.

Y lo mismo es cierto, por idénticas razones, con respecto al precio de todos los productos intermedios. Las materias primas también y las herramientas —en resumen todos los bienes de capital— son comprados y vendidos a un precio inferior a la cuantía de los productos futuros que van a derivar de ellos. Sería extremadamente fácil demostrar esto con la misma meticulosidad que hemos desplegado antes, a la hora de explicar la determinación del precio de adquisición del trabajo. Las dos pruebas son tan similares que sería completamente superfluo repetir el proceso en cuanto a los productos intermedios.

De cualquier forma, la importancia de la prueba presentada no es probar el *hecho* de que los medios de producción son adquiridos a un precio inferior al de su producto futuro. Esto es conocido hace tiempo, está corroborado por nuestra experiencia diaria así como admitido por la mayoría de las escuelas de teoría económica. Pero un importante resultado de nuestra investigación es haber demostrado que este hecho conocido es la consecuencia necesaria de las mismas causas responsables de la superioridad del valor de los bienes presentes sobre los futuros.

Hace unas pocas páginas coincidía yo con los socialistas en una característica de su teoría del interés que explica el «excedente de valor o plusvalía» a partir del bajo precio de adquisición de las fuerzas productivas. Ahora debería añadir una indicación expresa de donde se encuentra su error y el primer punto es que ellos explican el interés o beneficio exclusivamente como resultado de una adquisición barata del *trabajo*. Precisamente el interés procede lo mismo de un adquisición barata de los *usos de la tierra*. Es verdad que la ganancia por medio de la adquisición del trabajo es cuantitativamente mucho mayor. No obstante, pienso que no tengo que entrar en la ganancia de la adquisición «barata» de los productos intermedios porque su explicación corre pareja a la ganancia en la adquisición de las fuerzas productivas originarias.

Esta adquisición, como ya señalé antes<sup>[44]</sup>, no es tan barata como parece porque la cosa adquirida es medida en bienes futuros depreciados mientras que el precio pagado lo es en bienes presentes de valor pleno. Por último, el precio relativamente bajo del trabajo no es el resultado de una explotación descarada a la que los trabajadores se ven forzosamente sometidos por razones calamitosas de necesidad. Es algo que tendría lugar, en la misma medida aunque probablemente en un grado menor, si no hubiera presión alguna sobre los trabajadores y si la riqueza estuviera casi igualitariamente distribuida entre todos los miembros de la población. El reconocimiento de esta verdad es de importancia cara a una observación que hice antes<sup>[45]</sup>, cuando discutía las condiciones primitivas que yo descartaba por no tener aplicación directa a la vida económica moderna. Volvamos al ejemplo e imaginemos una sociedad compuesta por entero de productores independientes, no asalariados,

que operan con una productividad media y recogen el producto de su proceso productivo al cabo, por ejemplo, de dos años. Supongamos que en esta sociedad de no indigentes unos cuantos productores poseen los medios de subsistencia necesarios que les capacitan para mantenerse durante *seis* años ellos mismos o ellos mismos y un trabajador durante *tres* años. Sea el producto de un año de trabajo el siguiente:

- A.- En procesos de 2 años de duración 5.200 unidades año.
- B.- En procesos de 3 años de duración 6.000 unidades año.
- C.- En procesos de 6 años de duración 6.500 unidades año.

Por conveniencia supongamos que esas unidades son a la vez dólares<sup>[46]</sup>. Si el poseedor de esta riqueza la dedica a prolongar su propio periodo de producción sin emplear ningún ayudante, sus ingresos al cabo de seis años de trabajo serán  $6 \times 6.500 \$ = 39.000$  dólares. Si emplea un ayudante y trabaja en colaboración con él, en un periodo de producción de sólo tres años (que es la alternativa que su riqueza acumulada permite), el ingreso que su propio trabajo le reportará en seis años será  $6 \times 6.000 \$ = 36.000$  dólares y el producto del trabajo de su ayudante otros 36.000 dólares. ¿Cuánto puede pues pagar en salarios?

Evidentemente resulta imposible pagarle los 36.000 dólares completos o los 6.000 dólares al año. Si lo hiciera él mismo sufriría una pérdida real pues podría haber trabajado sólo en un proceso de seis años de duración y obtener 39.000 dólares. Contratando un empleado sólo obtiene 36.000, luego pierde 3.000 dólares y para evitar esa pérdida contratando un empleado, tendrá que pagarle como máximo 33.000 dólares o lo que es lo mismo 5.500 dólares al año en salarios. Si hace esto toda la ventaja de la transacción es para el *trabajador*. El empresario no gana nada pero el trabajador sí porque en lugar de los 5.200 dólares al año que podría conseguir como empresario independiente, operando con un proceso de dos años, consigue ahora 5.500 dólares. Bajo estas condiciones nadie puede acusar al empresario de explotar a los trabajadores. No se trata de una cuestión de presión que fuerza el consentimiento del trabajador. Y no obstante, a pesar del hecho de que la compensación del trabajador ha sido llevada hasta los límites máximos de lo económico posible, el salario del trabajador se encuentra, sin embargo, por debajo de la cuantía de su producto futuro completo. Esto es ciertamente una prueba clara de que tiene que haber alguna razón, en virtud de la cual esa adquisición «barata» del trabajo obedece a algo distinto a la presión o explotación<sup>[47]</sup>.

### III LOS BIENES DURADEROS

Los bienes materiales proporcionan utilidad por medio de la actuación de las fuerzas naturales que incorporan. Esto es lo que hemos acordado llamar su *prestación de*

*servicio*. Ya me he referido a esto con detalle en un libro anterior<sup>[48]</sup>. En este punto quisiera repetir algunas observaciones que me parecen necesarias para establecer la conexión con el tema que nos ocupa en este momento.

Muchos bienes, por razones técnicas, se limitan a prestar un único servicio que agota todo su contenido útil de una vez. Son los *bienes perecederos*. De otra parte, muchos bienes son susceptibles de varias e incluso numerosas prestaciones de servicios de manera sucesiva. Se trata de los llamados *bienes duraderos*, tales como las herramientas, las construcciones, vestidos, la tierra. En estos casos la prestación de servicio constituye una entidad económica más pequeña, claramente distingible del bien mismo y capaz de lograr cierta independencia económica. Ante esto se abren varias posibilidades. Una prestación de servicios se puede separar de las restantes para conformar así un acto que satisface una necesidad. Es posible configurar prestaciones distintas e independientes conectadas con uno y el mismo bien y esas rendiciones de servicios puede ser transmitidas a otras personas por venta, donación y todas esas conocidas figuras contractuales como el arrendamiento, el «leasing», etc. Esas prestaciones pueden exigir un precio independiente porque son capaces de alcanzar el pre-requisito necesario para ello, la independencia de valor<sup>[49]</sup>. Lo que nos interesa en este momento es el *valor de las prestaciones de servicios*.

Su valor no puede estar sujeto a otras leyes distintas de aquellas que gobiernan el valor de las cosas en general. Una prestación de servicio es exactamente igual que un bien y adquiere valor tan pronto como la satisfacción de una necesidad depende de esa prestación. La magnitud de su valor está determinada por la importancia de la necesidad que depende de ella y por consiguiente de la magnitud de la utilidad marginal que puede alcanzarse por medio de la prestación del servicio de esa clase y extensión.

Al mismo tiempo, existe una íntima relación entre el valor poseído por el bien material y el poseído por los servicios que presta. La naturaleza de esta relación es tan obvia como axiomática. Un bien material posee igual valor que la suma de los valores de todas sus prestaciones de servicios. Si un bien es capaz de proporcionar diez prestaciones de servicios y si la satisfacción de una cierta necesidad depende de cada una de ellas, entonces evidentemente lo que depende de la posesión misma del bien es, ni más ni menos, el logro de esas mismas diez satisfacciones que otorgan las prestaciones de servicios con el valor que posean.

Los bienes perecederos son la manifestación más simple. En su caso, el valor de una única prestación de servicio coincide con el valor del bien y aquí termina todo. El valor de la fuerza explosiva de un cartucho tiene para mí idéntico valor que el cartucho mismo. La estructura del valor de los bienes duraderos es más complicada. Tenemos que imaginarla como una magnitud compuesta. Tenemos que pensar en ella como algo integrado por los diversos grados de importancia que poseen las, más o menos, numerosas necesidades que el bien atiende por medio de sus sucesivas prestaciones de servicios. Otra manera de expresar la misma cosa es decir que su

valor está integrado por los valores individuales de las prestaciones de servicios de las que dependen la satisfacción de aquellas necesidades. Si un agricultor considera el valor de una máquina de trillar que está pensando adquirir, calculará cuantas trillas podrá atender la máquina en virtud de su duración y eficiencia y qué valor tienen para él cada una de esas trillas<sup>[50]</sup>.

Pero aquí podemos tropezar con otra complicación adicional. Si las prestaciones de servicios de los bienes duraderos pueden agotarse en un breve espacio de tiempo, entonces las prestaciones individuales son como norma, del *mismo valor*, siempre que sean de calidad uniforme y por razones de simplicidad vamos a suponer que lo son. Por consiguiente, el valor de los bienes materiales es el resultado de multiplicar el valor de una prestación de servicios por el número de prestaciones que cabe derivar del bien. Pero esto no será así para muchos bienes duraderos como barcos, edificios, tierra o máquinas que duran tiempo. En estos casos las prestaciones de servicios están distribuidas en largos períodos, de tal manera que los últimos plazos del servicio tal vez no sean recibidos o lo sean después de transcurrido un largo periodo de tiempo.

*En consecuencia, el valor de los plazos más lejanos de las prestaciones de servicios está sujeto al mismo destino que el valor de los bienes futuros.* Una prestación de servicio que no pueda ser recibida hasta el próximo año vale menos que una que pueda serlo hoy, aunque las dos sean técnicamente idénticas y una prestación similar que no pueda ser percibida sino después de transcurridos dos años tendrá un valor todavía menor. Por lo tanto, el valor de las prestaciones de servicios disminuye en proporción a su lejanía. Supongamos una diferencia del 5 por ciento al año. Si la prestación de servicio de este año vale 100 dólares, la del próximo valdrá sólo 95,23 dólares, la del tercer año 90,70 dólares, la del cuarto 86,38 dólares y la de los siguientes 82,27; 78,35; 74,62 y así sucesivamente en orden descendente.

Naturalmente las cantidades dadas aquí son valoraciones en dólares presentes. Por consiguiente, no podemos calcular el valor de los bienes duraderos multiplicando el valor de la prestación de servicios corriente por el número de prestaciones. En lugar de esto, el valor actual será la suma de una serie de cantidades en descenso progresivo. Una máquina que puede prestar servicios este año y durante cinco años, valorados en 100 dólares no valdrá  $6 \times 100 = 600$  dólares, sino la suma de  $100 + 95,23 + 90,70 + 86,38 + 82,27 + 78,35 = 532,93$ <sup>[51]</sup>.

¿Qué sucede durante la vida útil de esta clase de bienes? El primer año el propietario hace suya la prestación del servicio «corriente» que tiene un valor de 100 dólares. Naturalmente el valor del bien ve reducido su valor pero esa pérdida de valor no equivale a tanto porque, en alguna medida, el incremento de valor de las prestaciones de servicios restantes lo compensan. La prestación de servicios del segundo año que al principio valía 95,23 dólares pasa a valer ahora 100 dólares. De igual forma, la del tercer año que se valoraba antes en 90,70 pasa ahora a valer 95,23, las prestaciones de servicios del cuarto, quinto y sexto año pasan a valer lo que antes valían las del tercero, cuarto y quinto años; es decir, aumentan. Por consiguiente, la

pérdida de valor que experimenta un bien duradero en el curso del año de utilización es exactamente igual al *valor que inicialmente tenía el último de los plazos de prestación de servicios inherentes al bien*.

Este valor, lógicamente, es inferior al que tiene el plazo actual de prestación de servicio; es decir, menor que el valor recibido como «rendimiento corriente», de manera que al propietario, después de hacer la deducción que implica el uso del bien durante el año corriente, siempre le quedará algo más que la cantidad de ese plazo. Ese más es su *ganancia neta* o su *interés corriente*. Y de hecho ese «algo más» siempre equivale al porcentaje del «valor capital» que percibe el portador por su utilización y es la cosa más fácil de explicar del mundo. Ese algo surge del aumento de valor que experimentan todos y cada uno de los plazos de prestación de servicios que ha de procurar el bien. Es evidente que por razón de su adelanto en el tiempo, cada prestación de servicios experimenta el mismo aumento de valor que originalmente se le descontó por razón de su lejanía; a saber, un porcentaje de su valor individual. Pero sabemos que la suma de todas las prestaciones de servicios que derivan del bien es lo que determina su valor. Por lo tanto, el incremento conjunto del valor de todos los plazos tiene que ser igual al porcentaje usual de mercado del bien.

Veamos todo esto en datos. Al comienzo del primer año de utilización ese bien, como portador de seis prestaciones de servicios que tienen un valor actual de 100; 95,23; 90,70; 86,63; 82,27 y 78,35 dólares, tendrá un valor de 532,93 dólares. Al final del año restan cinco prestaciones de servicios que en esa fecha tendrán un valor de 100; 95,23; 90,70; 86,63 y 82,27 respectivamente, lo que totaliza 454,58 dólares. La pérdida de valor experimentada durante ese año asciende a 78,35 dólares que si nos fijamos es exactamente el valor que tenía el último plazo al comienzo del año. Pero puesto que la prestación corriente de servicios del bien vale 100 dólares queda una ganancia neta de 21,65 dólares que es exactamente el 5 por ciento de 432,93 dólares, valor del bien a comienzos del año, una vez deducido el primer plazo de «percepción anticipada» de la prestación de servicio corriente<sup>[52]</sup>. De igual forma, ese año el propietario del bien considera las prestaciones que le restan y que valoradas a comienzo del año serán 100; 95,23; 90,70; 86,38 y 82,27 dólares. De todas ellas la que vence ese año y vale 100 dólares será la que reduzca el valor del bien en el transcurso de todo ese periodo, pero todas las demás, al comienzo del tercero, habrán aumentado de valor tomando el que tenía la inmediata anterior y sólo la última, de 82,27, no será sustituida, pues al final de ese segundo año sólo restarán los siguientes plazos  $100 + 95,23 + 90,70 + 86,38 = 372,31$  dólares, que sería el valor del bien al comienzo del tercer año. Como el valor que poseía el bien, al comienzo del segundo año, era de 454,58, la diferencia de valor en el transcurso del año será de 82,27 dólares que coincide con el valor del último plazo al comienzo del año y por consiguiente comporta una ganancia neta en el periodo de  $100 - 82,27 = 17,73$  dólares<sup>[53]</sup>. Por lo tanto, si hacemos este mismo cálculo, año tras año, esa ganancia sobre el valor residual del bien seguirá siendo la misma, siempre que no se modifique

nuestro supuesto de que las calidades técnicas de prestación del servicio sigan siendo iguales. La pérdida anual de valor aumenta cada año puesto que el valor actual del último plazo restante que determina esa pérdida, es creciente y se va acercando, paso a paso, al último valor actual completo del bien. Y habrá también una reducción constante del interés neto que aunque representará el mismo porcentaje del valor del capital, disminuirá a medida que lo hace éste. Esto continúa hasta que el bien ha entregado todo su valor; en otras palabras, hasta que resulta «consumido» en su totalidad.

De todo lo anterior se deriva la siguiente explicación, absolutamente simple, del interés derivado de los bienes duraderos que puede formularse en términos generales así: *El propietario de un bien duradero podrá siempre percibir el valor completo de la prestación corriente de servicios que del bien deriva y esto representa su «renta o interés bruto», pero puesto que en cada año de utilización el bien experimenta una pérdida de valor equivalente al valor actual del último plazo de prestación de servicios que resta, a la que podemos llamar «cuota de agotamiento», habrá una diferencia entre aquel «interés bruto» y esa cuota que constituye la ganancia o interés neto.* La causa a la que este interés neto debe su existencia no es otra que el aumento de valor que inicialmente fue descontando a cada uno de los plazos sucesivos de prestación de servicios en el futuro y que van recuperándose con el transcurso de la utilización del bien, que cada vez hace estos plazos más y más presentes<sup>[54]</sup>.

Por consiguiente incluso el excedente o interés originario devuelto a los propietarios por los bienes de utilización duradera es atribuible a la misma causa y es explicable con arreglo a las mismas bases que explican el préstamo a interés y el beneficio de los que asumen la función empresarial. Creo que estoy autorizado para sostener que esto no solo redunda en beneficio de nuestra teoría sino que proporciona una sólida prueba de su exactitud. Hago esta afirmación porque fue esta misma renta de interés de los bienes duraderos la que constituyó el talón de Aquiles de todas las anteriores teorías del interés y de su refutación. Incluso si uno estuviera dispuesto a aceptar la productividad del capital como explicación de otras clases de interés, evidentemente no explicaría el interés producido por la utilización de bienes duraderos que no producen nada como la vivienda, el mobiliario doméstico, un piano alquilado o un libro prestado. Incluso si fuera posible justificar de alguna manera la teoría que atribuye el interés originario a la explotación de los trabajadores quedaría sin contestar la cuestión de quien es el trabajador explotado por el propietario de una casa. Supongamos que el valor total de una casa, (por ejemplo 20.000 dólares) ha sido pagado en su integridad a los trabajadores que la construyeron de manera que ni la más mínima chispa de explotación infecta la génesis de la casa. A pesar de ello, un año tras otro, la casa produce a su propietario una renta de 1.000 dólares de interés sobre su capital. ¿Dónde está el trabajador que ha sido privado de esos 1.000 dólares por argucias o extorsión?

La «teoría del uso» parece —a primera vista al menos— que hace frente al problema que plantea el interés de una manera más satisfactoria puesto que deriva su fundamento del fenómeno mismo de la utilización de los bienes duraderos<sup>[55]</sup>. Pero incluso esta teoría no va más allá de lo que *parece* necesario explicar y se convierte en un auténtico enredo en la maraña de la «utilización» en sentido «más amplio» o «más estrecho», del «uso bruto» y el «uso neto». Dicho sea de paso, estas expresiones podían ser muy apropiadas como lemas para designar cierto fenómeno si no fuera porque los conceptos subyacentes son todo menos claros y nítidamente definidos. Y en todo caso la teoría del uso fracasa completamente a la hora de proporcionar cualquier clase de explicación sobre la relación entre el valor de uso neto y bruto o entre la cosa que se utiliza y la magnitud de la pérdida por agotamiento. Nos preguntamos si el interés neto es grande porque el valor-capital del bien es grande o éste es grande porque el interés neto lo es, y si la magnitud del interés bruto es la causa o el efecto de los valores de las otras dos cantidades. He recorrido en vano las páginas de Hermann, Knies y Schäffle buscando una aclaración a estas cuestiones y no he encontrado una auténtica explicación del fenómeno.

Pero mi teoría proporciona una réplica precisa a todas estas cuestiones. El valor de las prestaciones de servicios (el uso bruto) es el primer eslabón de la cadena causal, el valor de la cosa que proporciona esas prestaciones es la suma del valor de todas las prestaciones individuales. El agotamiento en el valor del bien es la consecuencia de la disminución numérica de las prestaciones de servicios que son inherentes al mismo. Debido a que las prestaciones más lejanas se van aproximando en el tiempo, a medida que el bien se va utilizando, este agotamiento no es igual al valor de la prestación corriente arrancada del bien ni tampoco se corresponde con el valor de la depreciación física<sup>[56]</sup> (que sería de un  $1/6$  en un bien cuya vida útil fuera de seis años), sino que es igual al valor que tiene en cada momento el último o más lejano de los plazos. Es sólo una y la misma, la causa que origina el aumento de valor que van experimentando los plazos de prestación más lejanos y su consecuencia, la génesis de la *ganancia neta* o *interés originario*.

Las mismas consideraciones que nos han aclarado la razón por la que se deriva un interés de los bienes duraderos arroja una llamarada de luz sobre otro fenómeno tan bien conocido como mal entendido. Me refiero al proceso de «capitalización». Es un hecho conocido que cuando ciertos bienes nos proporcionan un rendimiento más o menos permanente, nosotros les asignamos un cierto valor capital en proporción a ese rendimiento y en la práctica lo estimamos igual en valor a una suma de dinero que, al tipo de interés que prevalece en el país, es capaz de producir un rendimiento igual en el mismo periodo de tiempo. Si el tipo de interés que prevalece es el 5 por ciento y una casa produce un rendimiento anual neto de 5.000 dólares, la atribuimos un valor de 100.000 dólares, y si el tipo de interés fuera del 4 por ciento la atribuiríamos un valor de 125.000 dólares. O, como en el caso de nuestro ejemplo anterior, si la máquina durante seis años produce un rendimiento bruto de 100 dólares al año y una

determinada cantidad más pequeña de rendimiento neto entonces la valoramos en algo más de 500 dólares.

¿Por qué calculamos el valor de esta manera y no de otra? La explicación popular discurre como sigue. *Como* esos bienes producen un determinado rendimiento neto tenemos que considerarlos iguales en valor a una suma de dinero que produzca el mismo rendimiento neto. Pero esto es erróneo. O mejor dicho, es un argumento circular y por consiguiente no explica nada en absoluto. La existencia de un rendimiento neto no es el hecho fundamental, ni la cosa que cabría citar correctamente como la *causa* de un valor definido de la cosa que puede rendir un uso útil. Es justo al revés. *La valoración definida del uso de una cosa tiene que estar ya dada* si ese rendimiento neto como tal se produce. Si la máquina de nuestro ejemplo anterior que produce un total de 600 dólares en seis años fuera valorada en 600 dólares, todo su rendimiento sería absorbido por la «cuota de agotamiento» y no habría rendimiento neto alguno. Solo porque es valorada un poco por encima de 500 dólares, cabe decir que queda un interés neto después de deducir la «cuota de agotamiento». Y lo mismo es cierto, como tendremos ocasión de explicar en conexión con otra cosa, respecto al rendimiento y al valor capital de las viviendas, la tierra, etc.

La única interpretación correcta y que proporciona una explicación genuina del fenómeno es una que encuentra expresión en la exposición anterior. El hecho verdaderamente fundamental es la inferioridad de valor de los bienes y las prestaciones de servicios futuras. Esta es la razón por la que la valoración inicial de una cosa, susceptible de préstamos una serie de servicios útiles en el futuro, es una cantidad menor que aquella que en su día y de manera gradual representarán las prestaciones de servicios. Y ésta es la razón de un fenómeno adicional y consecuente, el que la cuantía del «capital-sustancia» a amortizar es menor que las prestaciones de servicios que con el curso del tiempo nos permitirá recoger. Esta es la razón, en otras palabras, del excedente o ganancia neta que produce el rendimiento corriente. Es una coincidencia que tanto el valor de la cosa, susceptible de ser utilizada por un lado y el rendimiento neto por otro, sea valorado como equivalente a una suma de dinero que, al tipo de interés que prevalece, produzca precisamente ese rendimiento neto. Y esta coincidencia es la que he explicado en la página anterior<sup>[57]</sup>. Ahora bien, la práctica de la vida económica diaria es proclive a adoptar y aceptar como hechos consumados cosas a las que hemos estado aquí intentando encontrar explicaciones. Por consiguiente, esta misma coincidencia presta una base tan comprensible como justificable al proceso de valoración del *rendimiento neto* de los bienes. Se trata de una especie de atajo, completamente oportuno en la práctica real, aunque invierte del todo la relación entre causa y efecto<sup>[58]</sup>.

El fenómeno que acabamos de explicar es peculiar a todos los bienes duraderos y bienes de producción. Pero en el caso de los últimos actúa un factor adicional que nos obliga a investigar su influencia. Con respecto a los bienes de producción, es evidente

que sus plazos futuros de prestación de servicios están a una determinada distancia del presente. Pero también es verdad que tanto los plazos futuros como el presente están también separados por un intervalo temporal de su objetivo económico último que no puede ser alcanzado hasta que la producción se complete. El objetivo último que, de acuerdo con principios que nos resultan conocidos, determina su valor, es el producto futuro que se deriva de ellos<sup>[59]</sup>. Pero para alcanzar el último objetivo, el plazo de prestación de servicio realizado en el periodo actual tiene que atravesar toda la duración del proceso entre su aplicación al mismo y la consecución del bien listo para el consumo. Supongamos un periodo de dos años. Entonces el plazo actual se encuentra a dos años de alcanzar su último objetivo y por consiguiente de completar todo su valor, el del año siguiente estaría a tres años, el del siguiente a cuatro y así sucesivamente. Pero en el caso de los bienes *de consumo duradero* cada plazo alcanza su valor completo el mismo año de su vencimiento. Esto produce una doble consecuencia. En primer lugar, los plazos de prestación de servicio, en el caso de los bienes de producción, están sujetos a un descuento mayor y en segundo lugar su progresión de valor ocupa un periodo de tiempo más largo. Ellos devengan interés, incluso después de su vencimiento, a lo largo de todo lo que resta del periodo de producción. Pero este interés, en la práctica, no es abonado al bien que detenta la utilidad que constituye una parte del capital fijo, de la que ahora se separa, sino al *capital circulante* al que pasa en el momento de su separación.

Veamos un ejemplo. Un bien de *consumo duradero* que tiene una vida útil de seis años y que proporciona al final de cada año<sup>[60]</sup> un valor de 100 dólares, como hemos visto antes, tiene un valor actual en dólares de  $95,23 + 90,70 + 86,38 + 82,27 + 78,35 + 74,62 = 507,55$ <sup>[61]</sup>. Pero consideremos ahora el caso de un *bien de producción* que tiene la misma duración de seis años y cuya utilización anual (realizable igual al final de cada año) alcanzará una utilidad marginal última de 100 dólares al concluir un periodo adicional de dos años de producción. Este bien de producción tendrá el valor siguiente. Su utilidad anual «corriente» se realiza al final del año, pero sólo después de transcurridos otros dos años valdrá 100 dólares, es decir, que su valor actual considerando *tres años* (uno de prestación del servicio y dos más hasta que concluye el periodo de producción) será de 86,38 dólares. La utilización anual siguiente del bien sólo madurará, en forma de bienes de consumo de valor 100, transcurridos desde ahora cuatro años. Su valor actual, por tanto, será de 82,27 dólares y así sucesivamente, 78,35; 74,62; 71,06 y, por último, la utilización por sexto año tendrá hoy un valor de 67,68 dólares. De acuerdo con esto el valor total del bien de producción será de 460,32 dólares.

Al finalizar el primer año de utilización del bien de producción, el servicio que presta se separa del bien y en ese interim se ha acercado un año a su objetivo final. De acuerdo con esto su valor que era al comienzo del año de 86,38 dólares, ha pasado a 90,70 y los restantes plazos se mueven hacia adelante en la forma que ya conocemos. El bien de producción es portador, por así decirlo, de cinco plazos de

prestación de servicios que tienen valores individuales de  $86,38 + 82,27 + 78,35 + 74,62 + 71,06 = 392,68$ . Ha experimentado pues una disminución de valor durante el año de 67,78. Teniendo en cuenta que el rendimiento que representa el plazo separado es de 90,70, el interés devengado asciende a  $90,70 - 67,78 = 23,02$  dólares que es, exactamente, el 5% del valor inicial de 460,36 dólares. Hasta este punto el procedimiento es el mismo de antes. Pero el plazo de prestación de servicios que se desgaja, por así decirlo, del bien de producción y que tiene un valor de 90,70 no conserva ni la forma ni el valor poseído hasta ahora. Se ha separado del *capital fijo* y se ha incorporado al capital circulante bajo la forma de uno o más productos intermedios, por ejemplo, el hilo producido por una máquina de hilar. Bajo esta nueva forma continua su proceso de producción hasta convertirse, paso a paso, en un bien de consumo final y alcanzar así su valor completo de 100 dólares, al segundo año.

Al final del segundo año de utilización del bien de producción nos encontramos con un nuevo plazo que tiene un valor de 90,70 dólares y que se separa, por así decirlo, del bien. Este último reduce su valor a 321,62 dólares. Es decir, disminuye en 71,06 dólares y teniendo en cuenta el rendimiento obtenido de 90,70 devenga un interés de  $90,70 - 71,06 = 19,64$ . Pero durante ese mismo año el plazo que se separó el año anterior ha avanzado en su proceso productivo y su valor ha aumentado de 90,70 a 95,23 dólares, un interés adicional de  $95,23 - 90,70 = 4,53$  dólares. De la misma forma, el plazo que se separa del bien al final del tercer año por un valor de 90,70 dólares, mientras el valor del bien desciende 74,62 dólares, comporta un interés de  $90,70 - 74,62 = 16,08$  dólares. Al mismo tiempo, el plazo separado hace dos años e incorporado al capital circulante se eleva de 95,23 dólares a su valor completo de 100 dólares y el separado hace un año pasa de 90,70 a 95,23 dólares. Por consiguiente se obtienen ganancias adicionales de interés de 4,77 y 4,53 dólares, en total 9,30 dólares.

De esta forma, los bienes de producción duraderos originan una curiosa mezcla que es realmente un doble devengo de intereses. El que corresponde al plazo de utilización del bien que se desgaja y el que corresponde al capital circulante; es decir, *en virtud de su aproximación al presente*. Pero de aquellos dos componentes del rendimiento de interés sólo el último es formalmente acreditado al bien portador de utilidad del que procede. Para el portador, se diría que la contabilidad se ha cerrado en el momento que se produce cada prestación de servicio, el bien portador de utilidad es acreditado solamente en aquellas cantidades directamente conectadas con su función como capital fijo. Todo lo que sucede a partir de este punto es atribuido al capital circulante donde se han incorporado, bajo la forma de bienes intermedios, los plazos de prestación de servicios desprendidos del bien de producción<sup>[62]</sup>. Y esto nos lleva a la conclusión final siguiente: *Todo interés devengado por los bienes de producción duraderos lo es exclusivamente en su condición de bienes duraderos, su segunda cualidad, la de ser bienes de producción juega su papel solamente en el interés producido por cada uno de los plazos de prestación de servicios que se ha ido*

*separando del bien como duradero e incorporándose, uno a uno, al capital circulante.* Aquí tenemos la explicación completa de una complicada manifestación del fenómeno del interés a la que nos habíamos referido antes y cuya explicación tuve que diferir<sup>[63]</sup>. Pero necesitamos seguir un poco más por esta ruta para extraer todo el valor explicativo que esto tiene.

Los bienes cuya vida útil abarca sólo un moderado número de años experimentan una desvalorización que es menor en los años más alejados. Una consecuencia es que el valor del bien se encontrará ligeramente por detrás del valor que vaya teniendo la suma de los servicios que restan por tener lugar. En nuestro primer ejemplo, sin duda el valor de la máquina no sería de  $6 \times 100$  pero estaría algo por encima de 500 dólares. La segunda consecuencia es que la cuota de agotamiento desde los primeros años<sup>[64]</sup> es relativamente alta y casi iguala a la prestación corriente de servicios. En nuestro ejemplo el valor de la prestación era 100 dólares y el de la última prestación de servicio que es la que determina la cuota de agotamiento, estaba alrededor de 78 dólares.

Pero cuando los bienes prestan servicios durante largos períodos de tiempo hay una caída tanto en el valor del bien como en la cuota de agotamiento. Un bien que puede prestar un servicio anual valorado en 100 dólares durante un periodo de cien años tendrá un valor que no tiene nada que ver con el resultado de multiplicar cien por cien; es decir, 10.000 dólares. En su lugar, si el inferior valor de los bienes futuros es el 5 por ciento anual (si el tipo de interés del mercado es el 5 por ciento), valdrá, como máximo, dos mil dólares e incluso aunque tenga lugar la prestación de servicio por un valor de 100 dólares y se separe del contenido de valor del bien, la pérdida de valor no estará próxima a 100 dólares sino que será algo superior a 76 centavos. Porque si aplicamos una tasa de descuento del 5% anual, exactamente esa cantidad y ni un centavo más, es lo que valdrán 100 dólares a percibir dentro de cien años!<sup>[65]</sup>.

Y por último, si el bien es capaz no sólo de prestar un número considerable de servicios sino a todos los efectos prácticos, un *número infinito* de ellos, como es el caso de la tierra, entonces el fenómeno mencionado antes alcanza su expresión más depurada. El valor actual del bien es infinitamente menor que el resultado de sumar todos los sucesivos servicios que presta. Una parcela de tierra puede rendir 100 dólares al año durante un número infinito de años, pero su valor no es 100 multiplicado por infinito. Realmente no es ni cien multiplicado por *mil*, ni por *cien* sino por *veinte*; es decir, 2000 dólares. Y la cuota de agotamiento es prácticamente de cero. Para una parcela de tierra que rinde al año 100 dólares su rendimiento neto es prácticamente éste. La tierra siempre sigue siendo la misma de antes. Las prestaciones de servicios que tendrán lugar dentro de siglos, de cien, doscientos, o trescientos años tienen un valor extremadamente pequeño y no añaden prácticamente nada al valor actual del bien y el «último plazo de utilización» que es el que determina la cuota de agotamiento carece prácticamente de valor alguno en el momento actual, a causa de su lejanía.

*Esto constituye la razón última por la que la renta de la tierra es una renta neta.* Y este principio nos suministra, por vez primera, un método de abordar el problema de la renta de la tierra que nos lleva a su genuina y definitiva solución. Las teorías anteriores de la renta de la tierra no ofrecían más que una solución parcial y fragmentaria. Sus autores, resulta extraño decir esto, no tenían la más vaga idea de que sus intentos de solución, entre los que el de Ricardo es el más destacado, se contentaban con establecer de una manera, más o menos convincente, un sólo hecho o razón para esa renta. Este hecho era que los servicios anuales prestados por una parcela de tierra tienen valor económico o producían un rendimiento económico. Pero ese rendimiento, en forma de prestaciones de un servicio es, en esencia, sólo un *rendimiento bruto*. El hecho de que sea para sus propietarios un *rendimiento neto* no tiene nada que ver con la fertilidad, la localización, la clase de terreno y demás, proviene exclusivamente de la inferior valoración que tienen los bienes futuros y que influye en el valor actual de la tierra misma.

Supongamos que después de la deducción de todos los costes, una hectárea de tierra produce una renta de 1.000 dólares al año durante un periodo de cien años. Ahora bien, si las prestaciones futuras *no fueran descontadas* para equipararlas a las presentes la hectárea sería valorada sencillamente en cien veces mil dólares. El propietario, en efecto, estaría recibiendo 1.000 dólares cada año pero ni el uno por ciento de esto sería «renta de la tierra» en el sentido moderno, ni renta neta, solamente sería el lento consumo del principal mismo valorado en 100.000 dólares. Y la diferencia entre esa hectárea y otra cualquiera no es de clase sino de grado. Supongamos una parcela de terreno que se calcula es capaz de producir cosechas durante miles de años o a los efectos que interesa ahora, durante dos mil años (el infinito está fuera de las fronteras de los asuntos humanos). Si convenimos dar el mismo valor a las futuras prestaciones de servicios que a las presentes, el valor estimado para esta tierra cultivable alcanzará la extravagante y exorbitante altura de un millón o dos millones de dólares y el ingreso anual de 1.000 dólares sería como un pequeño mordisco a ese enorme principal. El consumo sería mucho más lento que en el caso de la hectárea pero seguiría siendo el *consumo del «corpus»* y no una renta neta. Los terratenientes serían los señores de unas sumas gigantescas de riqueza pero no recibirían renta neta.

De esta manera la explicación teórica de la *renta de la tierra*, en sus últimas etapas, vino a coincidir con la explicación del interés de los bienes de capital duraderos. La renta de la tierra no es nada más que una manifestación más del interés de los bienes duraderos. Hay una razón por la que las dos explicaciones no coincidían y las teorías sobre la renta de tierra presentaban un contenido tan radicalmente diferente de las teorías del capital. Esta razón consiste en la necesidad de hacer una interpolación en la línea de razonamiento explicativa de la renta de la tierra que es absolutamente superflua en el caso del interés del capital duradero. Pero además, los teóricos dejaron que esa interpolación, que no era común a los dos problemas, pasara

a ocupar un lugar tan destacado que acabó constituyendo todo el problema y esto fue la causa de su fracaso a la hora de explicar la renta de la tierra. Es evidente en el caso de todos los productos del trabajo y, por consiguiente, en el caso de todos los bienes de capital que sus prestaciones de servicios tienen un valor económico, de otra manera no se producirían. Pero en el caso de los usos de la tierra esto no es evidente por sí mismo y por lo tanto fue necesario probar por qué y bajo qué circunstancias los usos de la tierra alcanzan un valor y demandan un precio. La utilización correcta de la teoría del valor y de las doctrinas de la utilidad marginal y los bienes complementarios hubiera hecho posible esta prueba sin más que unos cuantos plumazos. Sin esa ayuda y enredados entre las mallas de la teoría del valor trabajo, la teoría de la renta de la tierra de Ricardo es la que ha prevalecido hasta ahora. Las teorías de sus oponentes Carey o Rodbertus son totalmente insostenibles.

En síntesis podríamos decir que la teoría de Ricardo contienen una buena dosis de verdad en el seno de una formulación, en principio, errónea. Se trata de una brillante pieza de lógica a la que sólo le falta un punto de contacto con un principio correcto y que lo aclara todo. Esta es la razón por la que arroja tan brillante luz sobre un espacio del camino que nos lleva a la explicación, sólo para languidecer luego en la oscuridad y el error. Y esta es también la razón que explica el curioso destino de la teoría de Ricardo que no satisface completamente a nadie. Incluso sus partidarios se permiten descubrir en ella toda una serie de puntos débiles y sus opiniones más conocidas se refieren precisamente a esos puntos más débiles, cuando, sin embargo, resulta que contiene un núcleo indestructible de verdad que sigue manteniéndola viva, a través de múltiples vicisitudes, de manera que hasta hoy mismo se puede decir que ofrece lo mejor de todo el contenido de la teoría sobre la renta de la tierra<sup>[66]</sup>.

¿Hasta donde podemos llegar con la teoría de la renta de la tierra de Ricardo o con cualquier otra de las formuladas antes, incluso si fueran correctas en todos los puntos disputables? No iríamos más allá de lo que vamos sobre la cuestión del interés del capital probando que una máquina de tejer produce un *interés bruto anual* (y por qué lo produce), después de deducir todos los costes. El fin de la teoría Ricardiana es, en la actualidad, el fin de una *interpolación* que era innecesaria en el caso de los bienes del capital mobiliario a causa de su carácter axiomático. El llega justamente al punto donde surge la cuestión principal del problema. ¿Por qué el interés bruto producido por los servicios que presta una máquina o un trozo de tierra al año, después de deducir los costes, contiene todavía un interés neto? Esa cuestión había sido dejada sin respuesta alguna hasta ahora por la teoría de la renta de la tierra. La única contestación posible —sea una máquina o una tierra— es acudir a la inferioridad del valor de los bienes futuros y de las prestaciones de servicios futuras<sup>[67]</sup>.

## IV CONCLUSIONES

Repasemos lo que hemos ido construyendo. Todo modo o manera de adquirir interés nos obliga a invocar una misma causa. *Se trata siempre del crecimiento y desarrollo de los bienes futuros hasta madurar y convertirse en bienes presentes.* Se trata del interés originario o beneficio normal del empresario que convierte en productos consumibles el producto futuro del «trabajo» que ha adquirido. Lo mismo es cierto para los terratenientes, los propietarios de las viviendas y otros poseedores de bienes duraderos que van haciéndose de manera gradual con los servicios que a lo largo del tiempo y en fechas más o menos lejanas, prestan esos bienes. En definitiva, lo que hacen es recoger la cosecha cuando esta ha madurado y ha adquirido *todo* su valor. Y esto es también así para los préstamos. Incluso en este tercer caso el enriquecimiento no consiste, como podía parecer a primera vista, en el simple hecho de que al acreedor le devuelven un número de unidades superior a las que ha entregado, porque las unidades que adquiere por medio de esta transacción desde el principio tienen un valor inferior. No, radica en la circunstancia de que la deuda es algo que originalmente tuvo un valor inferior y que, poco a poco, fue aumentando hasta que llega un momento en que lo debido adquiere *todo* el valor de un bien presente.

¿Qué es, por consiguiente, un capitalista? Para decirlo de una manera sencilla y breve *es un comerciante que ofrece en venta bienes presentes.* Es el afortunado poseedor de una existencia de bienes que, de momento, no necesita para satisfacer sus necesidades personales y por consiguiente los cambia, de una forma u otra, por bienes futuros y los deja madurar, mientras están en su poder, hasta que alcanzan el «estatuto» propio de los bienes presentes. Algunos capitalistas hacen esta transferencia de una vez por todas, colocan su capital en la construcción de una casa, compran una finca, una renta vitalicia, conceden un préstamo a cincuenta años. Están intercambiando, todos o una parte de sus bienes presentes, por bienes o prestaciones de servicios que pertenecen al futuro y por lo tanto están adquiriendo, de una sola vez, la oportunidad para el crecimiento de valor o interés que discurre durante un largo periodo de tiempo. A la inversa, la persona que descuenta una letra a noventa días o dirige una empresa productiva con un periodo de maduración del negocio de un año tendrá que reinvertir su capital con frecuencia. Los bienes futuros que adquiere alcanzarán su valor pleno, como bienes presentes, después de que pasen sólo tres meses o un año. Entonces todo empezará de nuevo, se comprarán nuevas letras de cambio, nuevo trabajo, nuevas materias primas que, una vez más, se dejarán madurar y así el ciclo continúa indefinidamente.

El que, bajo estas circunstancias, un capital deba devengar interés «a perpetuidad» tiene una explicación muy sencilla. Podemos descartar toda idea de existencia de una «fuerza productiva» inagotable poseída por el capital y que le

asegura una eterna fertilidad, podemos también dejar a un lado algunas ideas acerca de la existencia de una utilización perpetua de un bien que tarda largo tiempo en desaparecer y es capaz de continuar proporcionando cosas hasta el fin de los tiempos<sup>[68]</sup>. En su lugar recordemos que, a causa de que la provisión de bienes presentes es siempre inadecuada, siempre se dará una combinación de circunstancias que ofrezca oportunidades favorables para cambiar bienes presentes por bienes futuros. Reconozcamos que a causa de que el tiempo siempre avanza hacia adelante, los bienes futuros, ventajosamente adquiridos, están llamados, a su vez, a convertirse en bienes presentes y aumentar así de valor, permitiendo, de nuevo, a su propietario, aprovechar las nuevas combinaciones de circunstancias que en todo momento favorecen a los bienes presentes.

¿Hay algo condenable en esta clase de acción? *Soy incapaz de percibir que hay de condenable en esto.* Se trata sencillamente del hecho de que los bienes presentes, por razones naturales, son una mercancía más valiosa que los bienes futuros. Y si el propietario de la mercancía más valiosa la intercambia por una cantidad mayor de otra que vale menos, no hay, en su conducta, nada más censurable que en la del propietario de un quintal de trigo que lo cambia por más de un quintal de cebada o avena o el propietario de una libra de oro que la cambia por más de una libra de hierro o de cobre. La renuncia a la oportunidad de tener en cuenta el valor superior de una mercancía sería un acto de magnanimitud y generosidad que posiblemente no puede ser considerado como un deber humano general y que abiertamente no se puede decir que sea un deber con respecto a cualquier otra mercancía. Por consiguiente, no hay *nada en la naturaleza del interés que puede considerarse injusto en sí mismo*. Pero hay una diferencia abismal entre la naturaleza de una institución y las circunstancias fortuitas que la acompañan y la rodean así como en el funcionamiento real de esa institución en la vida práctica. Ciertamente es buena cosa que una nación tenga una cámara legislativa de representantes elegidos por sufragio universal. Pero no es bueno que quienes reciban la mayoría de los votos, en lugar de ser elegidos en procesos de patriótica deliberación lo fueran por la fuerza bruta, las reyertas sangrientas o en una especie de borrachera colectiva provocada. *Como cualquier otra institución humana el interés está expuesto a los peligros de la exageración, la degeneración y el abuso.* Y en el caso del interés esto puede ser excepcionalmente cierto.

Por ejemplo, es innegable que las circunstancias que rodean el intercambio de bienes presentes por bienes futuros se prestan de una manera especial a crear una situación muy próxima a *la explotación monopolística del indigente*. Los bienes presentes son una necesidad inexorable para el mantenimiento de la vida humana y cualquiera que no los tenga tratará de conseguirlos a cualquier precio. Por la fuerza absoluta de las circunstancias el hombre que carece de medios no puede producirlos por su propia cuenta. El único método de producción que podría adoptar sería aquel que fuera inmediatamente remunerativo y éste no sería demasiado productivo.

Además, bajo las condiciones económicas modernas, es virtualmente impracticable. Por consiguiente, tiene que adquirir bienes presentes negociando con los que poseen medios ya sea mediante un préstamo o a cambio de su trabajo. Pero en un proceso de negociación de esta suerte tiene una doble desventaja. Una es su desafortunada posición, la otra es la proporción numérica entre los que compran trabajo y los que lo venden, desfavorable a estos últimos, pues hay relativamente pocos capitalistas; es decir, los que tiene que comprar bienes presentes son una mayoría de compradores acuciados que se enfrentan a una minoría de vendedores de bienes presentes. Esta es una situación que, de entrada, es desfavorable a los compradores.

Existe siempre la posibilidad de que las circunstancias desfavorables para los compradores puedan ser compensadas por la competencia entre los vendedores. Cuanto menor sea el número de los vendedores mayor será la cantidad de bienes presentes que cada uno tendrá que hacer productiva y para disponer de ellos se verán forzados, en el curso de la competencia, a reducir los precios que pidan a un nivel que no termine por hundir a los desposeídos<sup>[69]</sup>. Por fortuna, ésta suele ser la norma en la vida real. Sin embargo, hay ocasiones en que, por una u otra razón, no hay competencia entre los capitalistas y entonces no se puede negar que esas almas indigentes se encuentran a merced de un mercado dominado por la fuerza monopolista de los vendedores. De aquí los intereses de usura que tan a menudo se extraen de los pobres que piden un préstamo. De aquí también los bajos salarios, de auténtica extorsión que, a veces, se imponen a los afligidos trabajadores en algunas empresas y ciertas industrias pero que, por fortuna, sólo rara vez afectan a todo un país y sólo prevalecen en condiciones especialmente desfavorables.

En los párrafos anteriores me he pronunciado favorablemente sobre la naturaleza esencial del interés pero *nada más lejos de mi intención que el apoyarme en este juicio para defender los excesos que acabo de mencionar y que llevan todos ellos el estigma de la real explotación*. A la inversa, me veo en la necesidad de negar, con todas mis fuerzas, que la extorsión usuraria, ya sea en un préstamo o en un contrato de trabajo, se pueda considerar, en modo alguno, como la obtención de una *ganancia*. Se trataría solamente de una *ganancia desproporcionada*.

La existencia de una ganancia en el intercambio de bienes presentes por bienes futuros es un fenómeno perfectamente natural y es *económicamente necesario*. Como demostré antes, el *interés originario* no sólo se desarrolla sino que necesariamente *tienen que hacerlo*, incluso en ausencia de coacción sobre el indigente o cierto monopolio sobre la riqueza. Sólo cabe reprochar el beneficio cuando, en un caso concreto, resulte excesivo y tenemos que admitir que la brutal disparidad en las cantidades relativas de bienes en manos de los poseedores individuales, bajo las condiciones económicas modernas, nos aproxima desafortunadamente al peligro de caer en la tiranía de los *tipos de interés de extorsión*.

Ningún observador imparcial puede negar que los ingresos por intereses o beneficios vienen acompañados, con mucha frecuencia, por circunstancias que

ofenden nuestro sentido de la justicia, a causa de la disparidad entre su cuantía y el mérito del receptor de los mismos. Si el capital es adquirido en condiciones de libre competencia, nadie echará en cara a su propietario la ganancia continuada sin esfuerzo que llega a su poder por medio de la conversión de unos bienes presentes, conseguidos a base de un duro esfuerzo, en bienes futuros. Pero sucede, a menudo, que precisamente las grandes fortunas están en manos de personas sin mérito alguno, adquiridas bajo un sistema de privilegios de los que ellos tuvieron la oportunidad de ser los beneficiarios. Y estos propietarios también, sin esfuerzo personal alguno, prosiguen el remunerativo intercambio de bienes presentes por bienes futuros que, a su vez, se traduce en bienes presentes más valiosos. Todas las restantes clases de intercambio exigen inteligencia, previsión y oportuna utilización de una afortunada concatenación de circunstancias para que el intercambio sea ventajoso, pero el que intercambia bienes presentes encuentra que la combinación de circunstancias es siempre favorable. No tiene más que extender su mano negociadora y uno de los miles de compradores ansiosos colocará en ella una prima, mientras que, a su lado, trabajadores sin un céntimo llevan a duras penas una existencia desdichada a costa de un enorme esfuerzo y sacrificio personal.

¿Qué conclusión extraemos de todo esto? Exclusivamente una, en efecto resulta *posible* que el interés venga acompañado de circunstancias que lo conviertan en un mal social y una expoliación usuraria, pero esto no quiere decir que el interés esté corrompido hasta la médula y sólo nos lleva a la conclusión de que lo que procede es empuñar el hacha para podar las ramas enfermas, en lugar de cortar de raíz el tronco sano. Cualquier otra cosa sería tan estúpido como abolir el derecho de voto en lugar de reprimir las sucias reyertas electorales. ¿Qué hacer si los abusos prueban ser total o parcialmente imposibles de erradicar? Incluso entonces seguiría siendo cuestionable que una institución como el interés, cargada de parásitos que abusan de ella, debiera ser abolida, porque en estos asuntos de los hombres estamos condenados a saber que no existe ninguna institución sin mancha. En lugar de insistir en la consecución de un bien absoluto inalcanzable nos vemos obligados, en todas partes, a elegir aquello que es relativamente mejor y lo que ofrece el compromiso más favorable entre las ventajas que *podemos* obtener y los males que entran en el acuerdo.

Hay ciertamente muchos inconvenientes relacionados con la vida en una gran ciudad, hay también inconvenientes de vivir en una pequeña y el vivir en un país también tiene sus desventajas. Pero tenemos que vivir en alguna parte, allí donde, a juicio de cada cual, esas desventajas sean compensadas por las ventajas. De igual forma, cualquier decisión de abolir el interés tiene que venir precedida de una completa relación de los «pros» y los «contras» que nos capacitará para determinar si el bienestar humano es promovido mejor en una sociedad que reconoce y acepta el interés o en una que tolera sólo la renta del trabajo. Pero cuando hacemos esto no tenemos que olvidar que la institución del interés proporciona muchas ventajas. Una de las principales es que la expectativa de ganar un interés es un gran incentivo para

el ahorro y por consiguiente para la acumulación de capital que lleva a la adopción de métodos de producción más fructíferos y que, como consecuencia, mejoran el nivel de satisfacción de las necesidades humanas.

En este punto es oportuno recordar que la muy usada y abusada expresión de «la recompensa por la abstinencia» no nos da una *explicación teórica* del interés. No podemos creer que esto transmite información alguna relativa a la *naturaleza* del interés. En realidad, la cantidad de intereses que llegan a los bolsillos de aquellos que no muestran ni una chispa de meritoria abstinencia es muy grande. Pero tan verdad es que algunas veces el interés viene acompañado de grandes males como que sus ventajas aparecen, muy a menudo y por fortuna, en su comitiva. Y entre éstas se encuentra el hecho de que el interés, *que surge de otras causas*, sirve tanto para promover como para recompensar el ahorro. Soy absolutamente consciente de que el ahorro en una economía de mercado no es la única vía posible para la acumulación de capital y que incluso un estado socialista puede amasar e incrementar bienes de capital<sup>[70]</sup>. Pero la acumulación de capital en una economía de mercado está ensayada y es auténtica, el método socialista no sólo no está comprobado sino que su misma naturaleza está llena de implicaciones que arrojan serias dudas sobre su eficacia.

No obstante, no es mi propósito ni mi tarea investigar qué organización de la sociedad es la mejor en su conjunto, la presente o la socialista. Mi responsabilidad aquí no va más allá de una investigación sobre la naturaleza y el origen del interés. Y el veredicto que mi investigación autoriza a pronunciar, en cuanto a la naturaleza del interés del capital, es el de «No culpable» de cualquier género de infamia. De manera que cualquiera que reclame su abolición, como hacen los socialistas modernos, tendrán que basar su argumentación en otra clase de consideraciones acerca de su conveniencia o no,  *nunca en la afirmación de que este tipo de renta es esencialmente injusta.*

¿Es posible la abolición del interés? Bien, veamos. Yo me inclino a pensar que a muchos de mis lectores no les resultaría aburrido seguir la pista al destino que esperaría al interés en un estado socialista.

## V EL INTERÉS BAJO EL SOCIALISMO

Imaginemos un estado socialista en su forma más pura. Toda propiedad privada sobre la tierra y el capital habrá sido abolida, todos los medios de producción estarán concentrados en manos de la comunidad, todos los miembros de la sociedad estarán empleados como trabajadores al servicio de la riqueza común y la producción nacional será distribuida en su totalidad de acuerdo con la medida del trabajo ejecutado. ¿Cuál es la situación allí con respecto al funcionamiento de aquellas

causas que en una economía de mercado producen el interés?

Lo primero que tenemos que investigar es si *aquellas causas continúan presentes todavía*. Una diferencia natural entre el valor de los bienes presentes y los futuros sigue existiendo puesto que incluso en una sociedad socialista, el *tiempo* no desaparece. Los bienes futuros, paso a paso, se van convirtiendo en bienes presentes y por lo tanto adquieren una *plusvalía*. La diferencia de valor, entre los bienes presentes y futuros continúa existiendo. Y por esta razón las causas específicas que dan origen al interés siguen existiendo. Existe la variación de circunstancias en la provisión de necesidades futuras comparada con la presente, la propensión básica de los hombres a subestimar el futuro, la inseguridad y la brevedad de la vida humana... etc. Tenemos que admitir que la consideración de la mayor productividad técnica de los medios de producción presentes deja de ser un factor de motivación *para las personas* porque, bajo el socialismo, a nadie le está permitido actuar como empresario por cuenta propia. Pero seguirá actuando ahora *en nombre de toda la comunidad* que es la dueña y dirige toda la producción nacional.

Es por lo tanto absolutamente inconcebible, incluso bajo el socialismo, que las prácticas y los juicios económicos de los sujetos que economizan —las personas y la poderosa economía colectivizada— traten en pie de igualdad a los bienes presentes y a los futuros. ¿Cómo, por ejemplo, va a resultar indiferente a un trabajador socialista si recibe su salario en 500 dólares hoy o en 500 dólares dentro de cinco, diez o quince años? ¿O cómo iba a resultar concebible que un estado socialista considere equivalentes un vigoroso roble actual y un arbolito que será un auténtico roble dentro de 200 años? Incluso una autoridad central que dirija y ordene toda la producción nacional al disponer de todas las fuerzas económicas, tiene que apreciar la diferencia de estimación de los valores de los bienes presentes respecto a los futuros. Si no lo hiciera sus disposiciones serían absolutamente erróneas y completamente absurdas.

Supongamos que esa autoridad central no atribuye un valor más *bajo* a los bienes futuros. Como consecuencia valoraría como más remunerativo un proceso de producción que fabrica mayor número de unidades de un bien en un futuro lejano que otro que produce un número menor en el momento actual o en un futuro inmediato. La situación recuerda a una que describíamos antes<sup>[71]</sup> donde las fuerzas productivas estarían siempre dirigidas hacia objetivos técnicamente más productivos pero extraordinariamente remotos. La consecuencia natural de todo esto sería penuria y escasez actuales y la autoridad central que dirige el proceso se encontraría con que no tenía nada que le obligase a modificar rápidamente su errónea disposición de fuerzas productivas, otorgando así prioridad a la menor cantidad de bienes presentes respecto a la mayor de bienes futuros. Esto viene a probar que la diferencia de valor entre los bienes presentes y los futuros es un fenómeno económico básico independiente de las instituciones humanas.

Con el establecimiento del hecho de que, incluso bajo el socialismo, los bienes presentes tienen, en general, que ser valorados más que los futuros, resulta evidente

que ningún intercambio puede ser negociado sobre bases de equivalencia. Exactamente lo mismo que sucede en nuestra economía actual donde los bienes presentes más valiosos exigirán y recibirán una prima. Podía existir sólo una manera de impedir que surgiera esa prima y por lo tanto el interés en su forma más legítima. Para ello tendríamos que ahogar toda oportunidad de que surgiera, lo que quiere decir que tendríamos que desterrar de este mundo cualquier transferencia de bienes presentes mediante el intercambio.

Supongamos que el estado socialista hiciera grandes esfuerzos para hacer justamente esto. Puesto que toda propiedad privada de medios de producción estaría proscrita, cualquier producción por cuenta propia estaría también prohibida. Toda oportunidad para la adquisición, por parte de las personas, de aquellos bienes futuros que llamamos trabajo, usos de la tierra y bienes de capital estarían eliminadas. Y puesto que los préstamos a interés estarían ciertamente prohibidos, las dos fuentes principales desde donde la corriente de interés fluye hasta las personas privadas habrían sido efectivamente cegadas. Pero todavía quedarán abiertas algunas oportunidades a menos que la intención fuera prohibir toda clase de intercambios entre personas individuales. Si, por ejemplo, estuvieran permitidas las transacciones de bienes duraderos entonces la prima y el interés se deslizarían inmediatamente por esta puerta trasera. Si un bien dura, por ejemplo, cien años y su prestación anual de servicios es de mil dólares ningún viviente estaría dispuesto a comprarlo por 100.000 dólares, un precio que implicaría valorar en mil dólares incluso el último servicio prestado por el bien dentro de cien años, un servicio que disfrutarían tal vez nuestros nietos o biznietos. Pero desde el momento en que el precio de adquisición es inferior a los 100.000 dólares, su comprador, en el curso del tiempo, recibirá una cantidad que excederá a su precio de compra y este exceso sería un *interés genuino* que caerá en sus manos haciendo su agosto. Pero hay otro punto mucho más importante que estos esporádicos ingresos por intereses de las personas individuales. *Bajo el socialismo sería el propio estado, como gestor económico, el que aplicaría —y realmente se vería forzado a aplicar— en contra de sus ciudadanos, el principio del interés y la práctica de detraerlo del producto del trabajo, una práctica que el socialista de nuestro tiempo vilipendia como una «explotación».* Porque el estado socialista posee todos los medios materiales de producción y pone a trabajar en sus fábricas a toda la población y les abona los salarios y, por consiguiente, por mucho que prohíba a sus ciudadanos hacerlo, adquiere un bien futuro llamado trabajo. Ahora bien, razones técnicas le obligan a asignar diferentes partes del trabajo adquirido simultáneamente a objetivos de producción de lejanía variable. Unos trabajadores fabricarán pan, otros excavarán una mina que contribuirá a producir bienes que tal vez no estén listos para ser consumidos hasta dentro de 20 años, otros se ocuparán de la repoblación forestal. Nosotros conocemos ya las razones por las que el trabajo aplicado a procesos que *consumen tiempo* procura una mayor cantidad de producto que, a su debido tiempo, cuando hayan madurado listo para ser consumido, tendrá también un valor mayor. El

pan que obtiene a diario el panadero puede valer 10 dólares, el que trabaja en la repoblación forestal planta 100 arbolitos al día, que sin necesidad de aplicar más trabajo habrán alcanzado su pleno desarrollo dentro de 100 años y que pueden valer 50 dólares cada uno; es decir, 5.000 dólares en total.

¿Cuánto estará obligado a pagar un estado socialista a los trabajadores empleados en un proceso técnicamente más productivo pero que llevará tiempo culminarlo? ¿El valor total del producto futuro? ¿Pagará pues a los empleados en la repoblación forestal 5.000 dólares por un día de trabajo? ¡Imposible! Si lo hiciera, los trabajadores de las restantes industrias serían víctimas de una injusticia que clama al cielo. Si los ciudadanos tuvieran la libertad de escoger la industria en la que trabajar, todos desearían plantar árboles y nadie querría fabricar pan, el país se convertiría en un bosque y las acuciantes necesidades del momento quedarían sin abastecer<sup>[72]</sup>. Si, de otra forma, los ciudadanos no tuvieran la libertad de elegir sus profesiones y si una minoría privilegiada recibiera salarios de 5.000 dólares al día mientras otros reciben sólo diez dólares o quince, se crearía una aristocracia de la riqueza en su *forma más perfecta* con una maldad adicional, comparada con la de nuestro tiempo, y es que estaría basada en el *favoritismo* y la *protección* en lugar de en la *posesión*.

Pero queda una y, en realidad, única alternativa, la de pagar a los que fabrican pan y los que repueblan bosques un salario uniforme de 10 dólares diarios. Pero esto significa someter a los que plantan árboles a la misma explotación que practican los empresarios capitalistas de nuestro tiempo. La adquisición de esa mercancía futura que llamamos «trabajo» introduce en el cálculo una prima a favor de los bienes presentes y el trabajador que produce un bien futuro que vale 5.000 dólares es despachado con un salario presente de 10 dólares que es el valor que tienen hoy los arbolitos plantados y la comunidad socialista se embolsa como interés genuino el excedente de valor que se produce en el curso de la maduración del arbolito que se convierte en roble adulto. Es posible o incluso probable que no lo mantengan en su bolsillo sino que lo utilicen para llevar a cabo una elevación general de los salarios de los trabajadores del país, pero esto no modifica el hecho de que el interés sería recaudado como tal. La acción del estado socialista es comparable a la de un capitalista de nuestros días que repartiera entre todos el excedente con el que ha acumulado una fortuna de millones. Es posible disponer de los salarios recibidos de una forma egoísta o altruista y lo mismo cabe decir del interés recibido. Se puede disponer del mismo de una manera egoísta o altruista, pero seguramente nadie osaría afirmar que los salarios gastados para satisfacer nuestros propios intereses se convierten por ello en una renta de interés. ¡Esto es tan cierto como que nadie tendría la temeridad de declarar que puesto que los intereses recibidos se han utilizado con fines altruistas cambian de naturaleza y se convierten en salarios!

Deberíamos señalar también que una distribución uniforme del interés que se embolsa el estado socialista no surte el mismo efecto económico que se produciría si no se lo hubiera embolsado, porque se distribuye entre una serie de personas

totalmente distintas de aquellas que trabajaron y ganaron el producto. Al trabajador empleado en la repoblación forestal le han sido deducidos 4.990 dólares de los 5.000 que valdrá su producto en el futuro, en concepto de intereses. Si la distribución de esas cantidades de intereses recibidos elevaran los salarios, por ejemplo, de 10 a 15 dólares, entonces ese trabajador recuperaría cinco dólares de los 4.490 que le han detraído en concepto de intereses, pero los 4.985 dólares restantes irían a parar a otras personas y como cuestión de hecho esto tendría lugar, lo mismo que hoy día, no en virtud del trabajo ejecutado, sino por efecto del *sistema de propiedad* o mejor dicho por efecto del sistema de *propiedad colectiva*. Aquellas personas empleadas en una producción que da sus frutos de manera casi inmediata, como es el caso de la fabricación del pan, y que en un día de trabajo producen un bien valorado en 10 dólares, pueden reclamar para sí y reciben un salario de 10 dólares sólo como *trabajadores*. Ellos consiguen los otros 5 dólares adicionales al día como *copropietarios de toda la riqueza nacional* y porque el *estado socialista*, administrador de la riqueza nacional colectiva, ejerce todo su poder como propietario frente a aquellos trabajadores que están ocupados en procesos de producción más largos. Por consiguiente, tanto en el estado socialista como en nuestra sociedad capitalista *los propietarios de los bienes presentes derivan un interés de aquellos que están aplicando su trabajo a la obtención de productos futuros*. La única diferencia es que en la sociedad capitalista la propiedad está distribuida de forma desigual y el interés es recibido en grandes cantidades por un escaso número de propietarios, mientras que en la sociedad socialista todos son propietarios del mismo número de acciones y todos se embolsan por igual una pequeña cantidad del interés total.

En la exposición anterior he escogido el ejemplo de la repoblación forestal porque es el que arroja la luz más clara y luminosa sobre las condiciones pertinentes. La más luminosa porque ese ejemplo marca la máxima diferencia temporal entre la aplicación del trabajo y la consecución del producto consumible. La más clara porque, al no hacer falta adiciones posteriores de trabajo, el cálculo resulta muy sencillo, el producto final es el resultado de una única y definida aplicación de trabajo. Confío en que no necesitaré demostrar que las mismas condiciones se dan, en grado menor, siempre que el trabajo se aplique a procesos que consumen tiempo. Esta clase de procesos son técnicamente más productivos que aquellos que son inmediatamente remunerativos; es decir, que aquellos procesos donde el producto final surge de inmediato. La mayor cantidad de producto futuro tiene también inevitablemente que poseer un valor mayor porque de lo contrario su producción, aunque fuera técnicamente posible, no sería económicamente permisible, su valor actual no hubiera sido igual al valor actual normal de una cantidad de trabajo como esa<sup>[73]</sup>. Por último, es imposible que los tipos de salarios de la misma clase varíen de acuerdo con la asignación del trabajador por parte del estado socialista a procesos que concluyan más o menos lejos en el tiempo y por consiguiente es inevitable que el salario de aquellos trabajadores asignados a los procesos más largos sea inferior al

valor total de su producto futuro<sup>[74]</sup>. Como consecuencia se producirá un excedente, que en virtud de la propiedad colectiva de los bienes presentes, accederá a la comunidad económica<sup>[75]</sup>.

Debería ser igualmente innecesario demostrar que el fenómeno del interés se manifestaría a la fuerza de forma mucho más marcada si la sociedad socialista fuera organizada mediante un sistema en el que se dotara a algunos grupos de cierta independencia económica en lugar de adoptar un sistema colectivista único<sup>[76]</sup>, porque entonces todo intercambio de mercancías en proceso por otras terminadas entrañaría la apropiación del excedente por el grupo económico correspondiente y éste sería recaudado por ese grupo no sólo en contra de sus propios miembros, empleados en procesos más largos, sino todavía en mayor medida frente a los demás grupos. Y el excedente sería entonces distribuido como un dividendo a los copropietarios de la riqueza del grupo dotado de independencia.

Y todo esto nos lleva a una conclusión muy notable y digna de destacar. La renta del capital es hoy día condenada por los socialistas como una ganancia debida a la explotación de los trabajadores, como una deducción depredadora del producto del trabajo que desaparecería bajo el socialismo. Todo lo contrario, el estado económico socialista sería el primero en mantenerla en contra de sus trabajadores; es más, se vería forzado a mantenerla. La nueva organización del derecho de propiedad podría, en efecto, cambiar las personas que recibirían el *interés* y la distribución de su *cuantía*. *Pero nadie en este mundo puede alterar el hecho de que los poseedores de bienes presentes cuando los intercambian por bienes futuros, obtendrán una prima.*

Aquí radica la prueba de que el interés no pertenece a la categoría de las instituciones «jurídico-históricas» accidentales que aparecen cuando la sociedad se organiza sobre bases individualistas y capitalistas y que desaparecería al hacerlo esa sociedad. Todo lo contrario, el interés ha probado ser una *categoría económica* que surge por elementales causas económicas y que, por consiguiente, reaparecerá en todas partes, cualquiera que sea el tipo de organización jurídica y social *siempre que exista intercambio de bienes presentes por bienes futuros*. Incluso en la economía solitaria de Robinson Crusoe no cabría la ausencia de algo tan fundamental como el fenómeno del interés, el aumento de valor de todos aquellos bienes y de todas aquellas prestaciones de servicios que están preparados para el servicio del futuro. Sólo la ausencia de transacciones de intercambio elimina la razón más importante para hacer una exacta determinación del valor de los bienes y por consiguiente excluye casi toda oportunidad para la observación y la determinación del fenómeno, por muy indudable que pueda ser su presencia<sup>[77]</sup>.

# NOTA DEL EDITOR

## I

Los bienes presentes, por regla general, tienen un valor subjetivo mayor que los bienes futuros a igualdad de cantidad y calidad. Y esa distinta valoración es la base o fundamento del fenómeno observado, en todas las épocas y a pesar de todas las prohibiciones legales, del interés que, de esta manera, enraíza en la naturaleza misma del actuar humano. Como nos diría mucho más tarde Mises<sup>[1]</sup>:

La preferencia temporal es una categoría de la acción humana. No es concebible ningún tipo de acción en que la satisfacción más próxima no sea preferida —invariadas las restantes circunstancias— a la satisfacción más lejana.

Böhm-Bawerk ha llegado a la conclusión, en el capítulo anterior, de que esas valoraciones subjetivas se traducen en el mercado en un valor objetivo o precio de mercado superior de los bienes presentes respecto a los bienes futuros lo que, a su vez, hace que el valor subjetivo asignado a los bienes presentes, incluso por aquellas personas cuyas circunstancias personales son tales que no suelen otorgar preferencia alguna a esos bienes, sea superior. Pero además, el mercado hace que esa prima, asignada a los bienes presentes respecto a los futuros, guarde cierta proporción con el plazo de disposición. Y esto le ha llevado a formular la siguiente proposición:

Los bienes futuros tienen un valor subjetivo y objetivo inferior a los bienes presentes o lo que es lo mismo, el valor presente, objetivo y subjetivo, de los bienes futuros se obtiene descontando su valor futuro y ese descuento, en uno y otro caso, está en proporción al periodo de tiempo en que estarán disponibles<sup>[2]</sup>.

Para llegar a esto, como sabemos, ha formulado tres causas fundamentales que dan origen a aquella superior valoración subjetiva, ha analizado como se combinan y ha estudiado brevemente como se determinaría en el mercado esa superior valoración objetiva de los bienes presentes respecto a los futuros, reservando a este capítulo II de su libro IV la descripción de los distintos mercados donde se intercambian bienes presentes por bienes futuros, muchos de ellos casi inadvertidos, como tales, para los escritores anteriores<sup>[3]</sup>.

Si el autor se hubiera limitado a desarrollar este programa la lectura de este capítulo II sería cosa sencilla, pero la anarquía expositiva que han señalado casi todos sus críticos dificulta sobremanera la lectura y no sé si conseguiré aliviar en esta nota la tarea del lector.

Puestos a examinar detalladamente las distintas formas que adopta, en la realidad, el intercambio de bienes presentes por bienes futuros, nos presenta el autor la más elemental de todas ellas, *el contrato de préstamo*. Pero como, a lo largo de la historia,

las prohibiciones legales que han pesado sobre el interés han dado lugar a la elaboración de las más variopintas doctrinas jurídicas para eludir esas prohibiciones, el autor se siente en la obligación de volver a la carga sobre las teorías del uso que trataban de disfrazar el interés, calificando el satisfecho en los préstamos como una compensación por la cesión del uso de los bienes<sup>[4]</sup>. La larga disquisición sobre este extremo (pgs. 471 a 481) creemos distrae la atención del lector y podía haber sido relegada a un apéndice o a otro lugar. Nadie discute hoy día que *el préstamo es la forma más elemental y directa de intercambio de bienes presentes por bienes futuros* y esto es, en nuestra opinión, lo fundamental a extraer por el lector.

*Pero lo más decisivo es la siguiente conclusión de este capítulo que podríamos formular como sigue:* La producción capitalista es un intercambio de bienes presentes por bienes que sólo estarán disponibles para consumir tras un proceso de producción que consume tiempo. Y esta actividad es la fuente del interés originario. Es la fuente de lo que la teoría ricardiana llamó «beneficio» o la marxista llama «plusvalía».

Esta proposición viene preparándose desde los primeros capítulos de la obra. Recordemos:

1. El objetivo último de la producción es siempre la obtención de bienes aptos para satisfacer nuestras necesidades personales (bienes de consumo).
2. Este objetivo último se alcanza mejor cuando el trabajo se emplea en la producción de bienes no directamente consumibles con cuya ayuda cabe elaborar más bienes consumibles (procesos indirectos de producción)<sup>[5]</sup>.

Böhm-Bawerk está aproximándose a uno de los objetivos que se ha propuesto al inicio de su obra, demostrar que el fenómeno del interés no es el resultado de una determinada organización social sino el producto de la naturaleza misma de las cosas y como tal tendrá vigencia igual en una *economía de mercado* y en una *economía socialista*. Los economistas clásicos que habían justificado el interés en base a la productividad del capital estaban indefensos ante la crítica de Marx. Pero tal y como nos señala al comienzo de este libro<sup>[6]</sup>: Todo *capital* que se emplea en la producción es susceptible de producir *interés* pero no todo interés deriva de la producción como es el caso, examinado con minuciosidad en este capítulo, de los bienes de consumo duraderos o de los préstamos con fines de consumo, de donde se deduce que el *interés* no puede ser el resultado de una fuerza productiva específica inherente a los bienes de capital o al factor capital, tal y como habían proclamado los escritores clásicos con su famosa tríada de factores de la producción<sup>[7]</sup>.

## II

El lector haría bien en imaginar la estructura de capital o la riqueza acumulada por

una economía determinada como integrada por una serie heterogénea de bienes que, con el consumo de tiempo y la aplicación de los factores productivos originarios, van madurando hasta convertirse en bienes de consumo. En otras palabras, la riqueza o capital de una economía está constituida por bienes que Böhm-Bawerk llama «futuros» y que sólo maduran, bajo la forma de bienes presentes, mediante su aplicación a la producción que es un intercambio de bienes presentes por medios de producción (bienes futuros).

La economía es así un gran mercado, dividido en compartimentos, donde se intercambian bienes presentes por bienes futuros (medios de producción). El mercado de trabajo es uno de esos compartimentos que el autor examina con especial detenimiento precisamente porque Marx había proclamado que la adquisición por un valor inferior (barato, dice Böhm-Bawerk) al que tienen los servicios del trabajo era la fuente de la «plusvalía» o «explotación». Böhm-Bawerk no vacila en atestiguar hasta qué punto los escritores marxistas estaban en lo cierto, al afirmar que el beneficio o interés originario es una «plusvalía»<sup>[8]</sup>, pero se trata del incremento de valor que todo bien experimenta a medida que se aproxima al *estatuto pleno del valor de los bienes presentes*. Por consiguiente, concluye Böhm-Bawerk:

*Soy incapaz de ver qué hay de condenable en esto.* Se trata sencillamente del hecho de que los bienes presentes, por razones naturales, son una mercancía más valiosa que los bienes futuros.

Y si el propietario de la mercancía más valiosa la intercambia por una cantidad mayor de otra que vale menos, no hay en su conducta nada más censurable que en la del propietario de un quintal de trigo que lo cambia por más de un quintal de cebada o avena... Por tanto, no hay *nada en la naturaleza del interés que pueda considerarse injusto en sí mismo*<sup>[9]</sup>.

Esto no quiere decir que ese intercambio de bienes presentes por bienes futuros no pueda prestarse a abusos y Böhm-Bawerk ha sido el primero en denunciarlos de forma magistral, como habrá comprobado el lector.

Es innegable que las circunstancias que rodean el intercambio de bienes presentes por bienes futuros se prestan de una manera especial a crear una situación muy próxima a la *explotación monopolística del indigente*... De aquí los bajos salarios de auténtica *extorsión* que se imponen a los afligidos trabajadores en algunas empresas y ciertas industrias pero que, por fortuna, sólo rara vez afectan a todo un país y sólo prevalecerán en condiciones especialmente desfavorables<sup>[10]</sup>.

Cuando Böhm-Bawerk analiza la naturaleza del interés puro nada más lejos de su intención; así lo declara explícitamente: «que apoyarme en este juicio para defender los excesos que acabo de mencionar y que llevan todos ellos el estigma de la real explotación»<sup>[11]</sup>.

Como hemos resaltado en la introducción estamos ante un teórico puro al margen de las disputas ideológicas y de ahí la enorme autoridad de su obra.

Es difícil entender cómo esto pudo desorientar a un conocedor tan experto de esta obra como Joseph Schumpeter, hasta el punto de considerar que el interés originario o beneficio normal de la empresa sería nulo en el caso de una economía socialista. El

interés originario o beneficio es una consecuencia de la producción indirecta o capitalista que consume tiempo y una manifestación de la preferencia temporal que informa nuestras valoraciones y no depende de factores institucionales. El empresario innovador de Schumpeter es innecesario, claro está, en la economía socialista, donde la reasignación de recursos pueden hacerse por decreto, pero esto no haría desaparecer el interés originario, a lo sumo modificaría su distribución. Y, en cualquier caso, el intento de eliminarlo dejaba a la economía sin referencias para un cálculo económico racional. Tremendo error pues el perpetrado por Schumpeter y tantos otros.

### III

Ya indicamos al comienzo que para Böhm-Bawerk el capital no es otra cosa que una serie heterogénea de productos intermedios llamados a convertirse, con el transcurso del tiempo y su aplicación a procesos productivos indirectos, en bienes finales de consumo. En la terminología de Menger estaría integrado por los llamados *bienes de orden superior* o bienes de inversión en terminología más moderna. Después de aclarar la naturaleza del interés originario introduce el autor, en este capítulo, el concepto de «fondo de subsistencia».

La terminología no parece muy afortunada y la prueba es que muchos de sus críticos —no fue el caso de Wicksell—<sup>[12]</sup> iban a confundir su doctrina con la vieja teoría clásica del «fondo de salarios». No, la subsistencia de Böhm-Bawerk no es la de la sociedad «ricardiana» o la «marxista» de los albores de la revolución industrial, ni ese fondo indefinido para pagar el salario de mera subsistencia de los escritores clásicos. No, el fondo, mal llamado de subsistencia por Böhm-Bawerk, es el capital acumulado y compuesto por toda una serie de bienes intermedios en fase de maduración que de forma continuada —al estar distribuida la producción en fases o etapas— nos proporcionan todos los bienes de consumo que configuran el nivel de vida alcanzado que puede ser elevado, no una mera supervivencia como el término elegido parece sugerir.

Ese llamado *fondo de subsistencia* tiene una misión fundamental, la de mantener el nivel de vida alcanzado por los integrantes de la comunidad durante el intervalo de tiempo que media entre la aplicación de los factores productivos originarios (tierra y trabajo) y el de obtención de los bienes de consumo; es decir durante el llamado «periodo de producción». Pero el hecho de que ese capital acumulado produzca, de una manera continuada, bienes de consumo permite demostrar al autor que la «sociedad» estará en condiciones de emprender procesos de producción de una duración doble a la cobertura de necesidades que le procure la riqueza acumulada (pgs. 506 y sgs.). Y esta proposición será utilizada más tarde, en el capítulo final siguiente, para exponer, de una manera simplificada, cómo dado el capital, la fuerza

de trabajo disponible y la función de producción<sup>[13]</sup> el mercado determina a un tiempo la tasa de salario, el periodo de producción y la tasa de interés.

## IV

En este capítulo el autor se va a limitar a demostrar que esa tasa de interés será siempre positiva, proposición está muy debatida luego en la teoría del interés y que Böhm-Bawerk justifica de la forma siguiente:

La demanda de bienes presentes a cambio de bienes futuros está alimentada por todos aquellos para los que esos bienes tienen un valor de uso subjetivo superior. El núcleo de esta demanda lo integran los trabajadores que ofrecen a cambio de un salario (bienes presentes) el producto de su trabajo (bien futuro). Al lado de este núcleo alimentan también esta clase de demanda todos aquellos que piden prestados bienes presentes para consumir porque de alguna manera esperan poder devolver esos préstamos en el futuro. Unos y otros manifiestan, en sus valoraciones de los bienes, preferencia temporal positiva; es decir valoran subjetivamente más los bienes presentes que los futuros.

Por el lado de la oferta de bienes presentes ésta viene limitada, claro está, por las posibilidades que ofrece la estructura del capital acumulado. Como ha señalado en el capítulo V del Libro II cualquier intento de consumir más de lo que la estructura de capital permite obligaría a reasignar las fuerzas productivas de forma menos productiva. Y en este momento añade dos connotaciones más: a) los propietarios del capital<sup>[14]</sup> valoran igual los bienes presentes que los futuros, b) incluso en los países más ricos<sup>[15]</sup>, con una dotación de capital más abundante (fondo de subsistencia mayor), la demanda de bienes presentes excederá siempre a la oferta. Así las cosas y recordando lo que ha dejado establecido respecto a la formación del precio en los procesos de mercado (parte B del Libro III) le resulta muy fácil probar que «*el precio de mercado tiene inevitablemente que incluir una prima a favor de los bienes presentes más grande o más pequeña según los casos»*<sup>[16]</sup>.

Pero el autor no se contenta con demostrar que la tasa de interés del mercado será positiva sino que analiza las consecuencias que se seguirían si no lo fuera y concluye: «*La presencia constante de una prima a favor de los bienes presentes funciona como un mecanismo de freno automático frente a la tendencia a aumentar el periodo de producción».* (pg. 516).

Todos los autores que se han ocupado de esta *Teoría Positiva del Capital* de Böhm-Bawerk coinciden en destacar que ésta es la proposición fundamental de su doctrina. De aquí extraerían luego Mises y Hayek su explicación monetaria de los ciclos del crédito y sentarían las bases para oponerse a las propuestas de Keynes. Cuando Schumpeter lleva a cabo su análisis de esta obra, con motivo del

fallecimiento de Böhm-Bawerk (1914), creo que logra sintetizar de forma espléndida este mensaje central que tan difícil resulta extraer después de tantas y tantas páginas. Dice Schumpeter:

Es fácil ver que si el interés no existiera resultaría rentable extender ilimitadamente el periodo de producción y esto originaría sin duda una escasez de bienes presentes que, a su vez, conduciría a la producción directa y, por tanto, a la reaparición del interés.

Esta consideración permite comprender claramente la verdadera función que el interés desempeña en la economía... por así decirlo es el freno o regulador que impide a los individuos establecer periodos productivos cuya duración excede a lo económicamente admisible<sup>[17]</sup>.

Por eso la teoría austriaca del ciclo económico insistiría en que los intentos de las autoridades monetarias por reducir la tasa de interés por debajo de la que resulta determinada por las fuerzas reales y las valoraciones subjetivas que en esta clase de intercambios operan, tendría consecuencias sobre nuestro nivel de vida.

El capítulo analiza también el fenómeno del interés en el caso de aquellos bienes que, a diferencia de los perecederos, no agotan de una sola vez el servicio que prestan. Se ocupa el autor tanto de los bienes de consumo duraderos como de los bienes de capital fijo que contribuyen a la producción durante todo el periodo de su vida útil. Estudia la práctica de la «capitalización» y aprovecha la ocasión para aclarar el problema, nunca del todo resuelto, de la renta de la tierra. El autor, como de costumbre, es meticuloso y esto probablemente agotará, muchas veces, la paciencia del lector, pero merece la pena seguir el argumento.

*Con todo, la concepción del interés como un regulador de los procesos de producción aplicable tanto a las economías de mercado o descentralizadas como a las economías socialistas planificadas es, sin duda, la conclusión más importante de este capítulo.*

## CAPÍTULO III

### LA TASA DE INTERÉS

#### I

#### EL TIPO DE INTERÉS EN LAS TRANSACCIONES PERSONALES

El intercambio de bienes presentes por bienes futuros, causa del fenómeno del interés, es un caso especial del intercambio de bienes en general y por consiguiente la determinación del precio en este campo no puede discurrir con arreglo a leyes distintas de las que gobiernan la determinación del precio en todos los intercambios económicos. Tenemos pues que recurrir a las normas que regulan la determinación de los precios en general, desarrolladas en la parte B del Libro III y que se aplican no sólo a la cuestión de si los bienes presentes obtienen una prima sino también a la cuestión posterior de la determinación del tipo de interés.

Lo único que tenemos que hacer es completar el trabajo ya iniciado. Hemos derivado una fórmula que explica cualquier precio como resultante de las valoraciones subjetivas que se dan cita en el mercado y sólo nos resta enriquecerla describiendo los factores concretos que influyen en la adscripción de valores relativos cuando los intercambios tienen lugar entre bienes presentes y futuros. Y de nuevo aquí parece conveniente diferenciar entre los intercambios aislados y los intercambios en el mercado.

En el caso de un intercambio aislado entre el propietario de un bien presente y una persona que desea adquirirlo, el procedimiento a seguir es el explicado en la página 355 y siguientes. Es decir, *el precio se fijará en un punto situado entre dos límites, uno inferior que es el valor del bien para su propietario y otro superior que es su valor para el adquirente potencial*. Supongamos que cien dólares presentes tienen, para su propietario, exactamente el mismo valor que cien dólares disponibles dentro de un año<sup>[1]</sup> pero para el adquirente potencial y a causa de la necesidad urgente que de ellos tiene valen doscientos dólares. En este caso el precio de los cien dólares presentes se establecerá en un punto intermedio entre una y otra valoración y por lo tanto la *prima o interés* se acabará fijando entre el cero y el cien por cien. En qué punto de este intervalo haya de situarse es una cuestión que va a depender de la fuerza negociadora de cada una de las partes. Como regla general, el poseedor de los bienes presentes es quién goza de una posición más ventajosa porque siempre puede abstenerse de llevar a cabo el intercambio sin incurrir en pérdida alguna. Por el contrario, su oponente se encuentra, a menudo, bajo la presión de adquirir los bienes

presentes a cualquier precio. Esto explica los ejemplos frecuentes en los que la ausencia de competencia hace posible la extorsión usuraria de tipos de interés tan elevados como el 50, el 100 o incluso el 200 y el 300 por cien. Ahora bien, supongamos para simplificar, que los vendedores de mercancías presentes se encuentran en una situación personal en la que estiman que los bienes presentes y los futuros tienen el mismo valor. Si profundizamos un poco más en las valoraciones subjetivas de los que desean disponer de esas mercancías y que son las que fijan el límite superior, tenemos que diferenciar dos clases. De un lado los que buscan préstamos para consumir y de otro, los que solicitan un préstamo para emprender una actividad productiva. La adquisición de trabajo es un ejemplo característico de este segundo tipo.

En el caso de los *préstamos al consumo* los factores determinantes incluyen la urgencia de la necesidad que se presenta, las expectativas acerca de la provisión de necesidades en el futuro y por último, el grado en que el solicitante del préstamo subestima ese futuro. La urgencia de la necesidad en cuanto a la cantidad que se solicita en préstamo, la facilidad con la que podrá ser devuelta en el futuro<sup>[2]</sup> y, por último, la medida en que, por naturaleza, la persona se inclina a no considerar el futuro determinarán la cuantía de lo que estará o no dispuesto a pagar como prima.

En el caso de los *préstamos para la producción* los factores que actúan son radicalmente distintos. Lo que decide el tema aquí es el diferencial de eficiencia alcanzable bajo los métodos de producción que se convierten en posibles, sólo cuando el productor o empresario consigue el préstamo que busca. Volvamos a nuestro conocido ejemplo de la pesca por métodos capitalistas y no capitalistas. El solicitante del préstamo, recordemos, puede atrapar con sus manos sólo tres peces al día. Pero si le prestan 90 peces para subsistir durante un mes puede dedicarlos a construir un bote y una red, de manera que durante los once meses que quedan del año pueda atrapar 30 peces al día. Su cuenta de pérdidas y ganancias sería como sigue: Sin el préstamo atraparía  $3 \times 365$  días = 1.045 peces, con el préstamo, el primer mes cero peces y durante el resto del año  $335$  días  $\times$  30 peces diarios = 8.955. De acuerdo con esto, la transacción es beneficiosa para él a cualquier precio porque los 90 peces actuales están muy por debajo de los 8.955 que conseguirá durante lo que queda de año.

En este ejemplo el diferencial de productividad de los métodos de producción que entran en la comparación y que es el que determina el límite superior de la prima económicamente posible es exorbitantemente elevado. Pero en cualquier caso ese diferencial será siempre muy considerable cuando se trate de elegir entre un método capitalista de producción y otro que, al no serlo, resulta extremadamente improductivo. No obstante, el diferencial se reduce sobremanera cuando se trata de elegir entre métodos que son capitalistas en un grado mayor o menor y, en realidad, cuanto más largo e indirecto sea el método de producción alcanzable sin el préstamo menor será el diferencial. Este es un hecho que tiene extraordinaria importancia no

sólo para los intercambios personales sino para los competitivos. Vamos pues a aclarar este extremo y a dar un paso más que nos servirá para posteriores elaboraciones.

En el capítulo primero de este libro llamé la atención sobre el siguiente hecho. Aunque la prolongación de los métodos capitalistas indirectos de producción conducirá siempre a un aumento del producto, la tasa de crecimiento disminuirá a partir de un cierto punto<sup>[3]</sup>. Es verdad que la construcción del bote y la red representa una prolongación del periodo de producción de un mes y da como resultado el aumento de la producción diaria de 3 a 30 peces o lo que es lo mismo una diferencia de 27 peces. Pero no cabe esperar que prolongando el proceso a dos meses la diferencia pase a ser de 54 peces y alargándolo de nuevo hasta tres meses vayamos a triplicar el excedente y, desde luego, prolongándolo a 100 meses no vamos a conseguir un excedente de 2.700 peces diarios. Todo lo contrario, la ganancia en producción aunque siempre presente será cada vez más pequeña a medida que prolongamos el periodo de producción. Por lo tanto, las cosas se desarrollarán más o menos como, a modo de ejemplo, recogemos en el cuadro XI siguiente.

Los datos concretos elegidos no tienen mayor importancia. Soy consciente de que serán distintos para cada industria y para cada estado de desarrollo tecnológico. La caída de excedente de producción puede ser mucho más rápida en una industria que en otra. El único punto que quiero destacar es que *sin importar cuales sean los datos concretos lo que reflejarán será un descenso progresivo del excedente de producción*. Ahora vamos a completar nuestros supuestos previos necesarios, haciendo el supuesto adicional de que el mantenimiento de un trabajador exige un mínimo anual de 1.500 dólares y sobre esta base vamos a examinar el límite de la prima económicamente posible que, en el peor de los casos, puede ofrecer el solicitante de un préstamo de 1.500 dólares<sup>[4]</sup>.

CUADRO XI

<i>Periodo de producción en años</i>	<i>Producción en un año de trabajo</i>	<i>Excedente de producción</i>
1 año sin capital	750 \$	-
1 año con capital	1.750	1.000 \$
2 "	2.250	500
3 "	2.650	400
4 "	2.900	250
5 "	3.100	200
6 "	3.250	150
7 "	3.350	100
8 "	3.425	75
9 "	3.475	50
10 "	3.500	25

Si el solicitante del préstamo cuando utiliza un método de producción no capitalista obtiene 750 dólares al año y con el préstamo puede conseguir 1.750, en el peor de los casos posibles su situación no empeorará si ofrece a cambio una prima de 1.000 dólares o lo que es lo mismo un  $66 \frac{2}{3}$  por ciento de los 1.500 dólares que suponemos debe solicitar. Pero supongamos que el solicitante posee ya un capital de 1.500 dólares. No es necesario preocuparse de cuando lo consiguió, ni si lo posee de forma independiente o le ha sido adelantado de donde sea. En cualquier caso puede producir 1.750 dólares al año y lo que depende ahora de la obtención de un préstamo es la prolongación del proceso de producción a dos años para conseguir 2.250; es decir, un exceso de 500 dólares al año<sup>[5]</sup>. La prima máxima que estará dispuesto a ceder ahora será de 500 dólares; es decir,  $33 \frac{1}{3}$  por ciento de los 1.500 dólares. De igual forma, si el solicitante del préstamo está en condiciones, porque dispone ya de medios de producción, para emprender un proceso de dos años, el préstamo de 1.500 dólares se convierte en el medio de conseguir un aumento de producción igual a la diferencia entre 2.250 y 2.650, lo que equivale a sólo 400 dólares; es decir, un  $26 \frac{2}{3}$  por ciento. Así vamos consiguiendo cada vez aumentos menores de 250, 200, 150 y así sucesivamente hasta sólo 25 dólares. La prima máxima económicamente posible va descendiendo a  $16 \frac{2}{3}$ ,  $13 \frac{1}{3}$ , 10 y así sucesivamente hasta el  $1 \frac{2}{3}$  por ciento. Esta clase de descenso es inevitable salvo que la evolución de la producción, al ir ampliado la duración del proceso, sea diferente a la supuesta aquí. Por ejemplo, si supusiéramos que mediante un préstamo de 1.500 con cada ampliación pudiéramos conseguir aumentos de 500 dólares de manera indefinida 1.750, 2.250, 2.750, 3.250..., 5.250..., 50.250... entonces el límite superior de la prima sería uniforme y permanente del  $33 \frac{1}{3} \%$  y aunque esta tasa de progresión pudiera ser

cierta para determinadas industrias durante un número limitado de períodos<sup>[6]</sup>, nunca sería aplicable a toda la industria durante un largo periodo o hasta el infinito.

Como consecuencia llegamos a la importante proposición siguiente:

*El valor de un préstamo para el que trata de iniciar un proceso de producción varía inversamente con la longitud del periodo de producción para el que ya está equipado sin necesidad de acudir a solicitar ese préstamo.*

En el caso de los intercambios aislados esta proposición tiene aplicación directa al tipo de interés, en la medida en que la valoración que hace el solicitante del préstamo es la que establece el límite superior a la tasa de interés económicamente posible. Pero en el caso de los intercambios en competencia de mercado también es evidente la aplicación de esta proposición y estamos pues en posición de poder apreciar en qué dirección ejercerá su influencia.

Ya he mencionado la estrecha relación que existe entre el tema del crédito para producir y la *adquisición de trabajo*, la ocupación del trabajador por el capitalista mismo. Pero esto introduce toda una serie de complicaciones que no se pueden exponer con más facilidad y brevedad en el caso de los intercambios aislados que en el caso del intercambio competitivo. Por lo tanto no discutiré por separado el caso del intercambio aislado y pasaré a estudiar directamente la *determinación del tipo del interés en un mercado competitivo plenamente desarrollado*.

## II

# **EL TIPO DE INTERÉS BAJO CONDICIONES DE COMPETENCIA EN EL MERCADO (bajo la hipótesis más sencilla)**

He descrito la naturaleza del mercado donde se intercambian bienes presentes por bienes futuros<sup>[7]</sup> y por lo tanto estamos ya familiarizados con las personas que actúan como partes en esta clase de transacciones. Sabemos que la riqueza existente en un momento determinado del tiempo constituye la oferta de bienes disponibles en una economía concreta. Sabemos que esto está sujeto a ciertas excepciones importantes y sabemos también que esa demanda de bienes presentes procede de tres grupos principales. El primero de ellos es el de los que buscan un crédito para producir algo por sí mismos, el segundo el de los que lo buscan para producir algo *empleando a otros mediante un salario* y el tercero el de los que sencillamente lo buscan para consumir. Bajo ciertos supuestos podemos añadir a estos la demanda de medios de subsistencia por parte de los terratenientes. Y, por último, sabemos también que el precio resultante en el mercado establecerá una prima a favor de los bienes presentes. Esto nos lleva ahora a trazar una imagen típica y precisa de las causas que determinan

lo que será esa prima.

Intentar dibujar, de un plumazo, la totalidad de las influencias cuya completa interacción constituye la actividad del mercado es hacer frente a una tarea ingente aunque no insuperable. Me guiaré pues por el principio de «divide y vencerás» y comenzaré el estudio del curso de la determinación del precio suponiendo que la *oferta disponible de bienes presentes* se enfrenta a una sola clase de demanda. Sea ésta la demanda para producir bienes a base de la adquisición de *trabajo asalariado*, la más importante desde luego en los tiempos modernos. Una vez que hemos reducido a líneas bienes definidas la parte más importante y difícil de todo el cuadro, nos será relativamente fácil dibujar con nitidez los restantes factores del mercado que determinan el resultado último, dando así cumplida cuenta de toda la complejidad que la vida económica comporta. Hay buenas razones para continuar suponiendo ahora, como antes, que la demanda y la oferta se dan cita en un *único mercado* que comprende toda la comunidad. Además procederemos por el momento bajo la hipótesis de que todas las industrias muestran *el mismo grado de productividad* y el mismo *aumento de la producción*, a medida que se prolongan los procesos de producción. En resumen, todas registran *idéntico aumento de la producción*<sup>[8]</sup>.

Supongamos, de acuerdo con esto, que la riqueza disponible equivale a 75 millardos y que el número de asalariados es de 10 millones. De acuerdo con los datos del cuadro de la pg. 565 el producto anual de un trabajador se supone que aumenta de manera uniforme de acuerdo con la longitud del proceso de producción adoptado que arrancando de 1.750 dólares (para un periodo de producción que dura un año<sup>[9]</sup>) alcanza hasta 3.500 dólares (para un periodo de diez años). La cuestión que se plantea es qué altura alcanzará la prima sobre los bienes presentes (tasa de interés) en estas condiciones de mercado.

Una cosa es cierta, como ya hemos visto antes. La prima o tasa de interés quedará establecida a un nivel en el que la oferta y la demanda están en equilibrio y que se sitúa entre las valoraciones hechas por los integrantes de las últimas parejas de miembros que compiten en consumir el intercambio. Pero la misma determinación de las valoraciones tropieza en este caso con una dificultad excepcional, una dificultad que no está presente en otros tipos de intercambio o al menos no surge de ordinario en esa misma forma o grado, una dificultad que tiene su origen en una característica muy especial del bien llamado «trabajo». En los demás bienes sabemos de antemano qué utilización quiere darle al bien su adquirente potencial así como la importancia que le atribuye. El precio resultante, en la forma que queda finalmente determinado nos dice, sin duda, si un número mayor o menor de unidades del bien son adquiridas y en consecuencia si un número mayor o menor de los usos contemplados, clasificados por su orden de importancia, se realizan. Pero el resultado del proceso de determinación del precio no ejerce influencia retroactiva para modificar así las clases de utilización contempladas y sus valoraciones. Un comprador potencial de caballos puede tener que usar, tal vez, cinco caballos y a ese caballo que cubre la necesidad

más perentoria le asigna una valoración de 200 dólares, al siguiente 180 y así sucesivamente 120, 60 y sólo 30 dólares al quinto de ellos. Ahora bien, tanto da que el precio sea fijado realmente en 180 dólares o en 60 dólares no hay cambio alguno en las sucesivas formas de utilización que se consideran, ni en su naturaleza, ni en su importancia, ni en el valor que se les asigna. El único efecto del precio es determinar hasta qué punto dejarán de atenderse unas necesidades que ya, de entrada, tienen asignado un grado determinado de importancia y valoración. Examinábamos por lo tanto el tema de la determinación del precio bajo el supuesto de que todo potencial adquirente de un bien le asigna un valor determinado y sólo las unidades adicionales poseen un valor subjetivo más bajo que además desciende de acuerdo con unas pautas también predeterminadas y que son completamente independientes del proceso de determinación del precio. En otras palabras, el supuesto era que el comprador potencial asigna un valor de 200 dólares al primer caballo, 180 al segundo, 120 al tercero, 60 al cuarto y 20 dólares al quinto. Pero el caso del bien llamado «trabajo» no es así. Su valor subjetivo no está predeterminado por el comprador potencial ni incluso en la forma condicional anterior. La razón es que el trabajo es valorado conforme al producto esperado. Pero la magnitud de ese producto es variable según que ese trabajo sea invertido en un proceso productivo de larga o corta duración. Dijimos antes que las circunstancias subjetivas del capitalista le llevan a valorar igual una suma de bienes presentes que la misma suma de bienes futuros. El capitalista por lo tanto valorará el trabajo en el mismo número de dólares presentes que los obtenidos en el futuro. Pero según que el trabajo se invierta en un proceso más corto o más largo, obtendrá en el futuro 1.750, 2.900 o 3.500 dólares ¿Sobre qué base hace el capitalista la valoración?

La contestación podía ser «de acuerdo con el producto obtenido cuando el método de producción adoptado es el económicamente más razonable». Esto querría decir que el valor del trabajo de un hombre al año sería de 1.750 dólares si, sobre bases racionales, se inclina por un proceso que dura un año o 3.500 dólares si considera que es más apropiado utilizar un proceso de diez años. Esto sería magnífico si, de entrada, pudiéramos establecer que periodo de producción es el más apropiado para el empresario. Pero incluso esto no es cierto. Todo lo contrario, eso mismo depende de la tasa de salarios que se llega a establecer en el mercado de trabajo como resultante del proceso de determinación del precio. Si, por ejemplo, la tasa de salarios es de 1.250 dólares al año, el proceso de producción que dura un año es el más favorable ya que produce un excedente de 500 dólares al año o, mejor dicho, en medio año porque, de hecho, el salario adelantado está pendiente sólo durante medio año en promedio<sup>[10]</sup>. Esto es un 80% al año. Ahora bien con un periodo de producción de diez años consigue un rendimiento de 3.500 dólares al año por cada 1.250. Pero esa ganancia muy superior de 2.250 dólares se distribuye a lo largo de un periodo medio de cinco años<sup>[11]</sup>, lo que supone 450 dólares al año sobre un total de 1.250 dólares y esto representa solamente el 36% anual. Si el salario anual fuera de 2.500 dólares,

sería completamente irracional aplicar un proceso de producción de un año de duración que sólo produce 1.750 dólares. Es evidente que los únicos períodos de producción que merece la pena tener en cuenta son aquellos que producen más de 2.500 dólares al año.

El tema queda como sigue. En el caso de aquellos bienes en los que el comprador que los adquiere tiene ya predeterminada una utilización, este uso es un punto fijo que ayuda a precisar, de antemano, los precios que están dispuestos a ofrecer los distintos compradores y de este modo se llega al precio resultante en el mercado. Pero en el caso del «trabajo» el uso es una magnitud indeterminada ( $x$ ) que no se convierte en definitiva sino en virtud del proceso mismo de determinación del precio. Bajo estas condiciones resulta evidente que se necesita establecer, en la negociación, un punto de partida para el precio de manera distinta al procedimiento habitual. Por supuesto no tenemos que recurrir a principios o leyes diferentes sino que tenemos que introducir ciertas modificaciones de detalle en la progresión lógica ordinaria. Veamos en qué consiste<sup>[12]</sup>.

El hecho de que la forma de utilización del trabajo sea incierta nos priva de un punto de apoyo fijo habitual pero en compensación tenemos un elemento que, por lo regular, está indeterminado y que en este caso es fijo. Me refiero a *las cantidades intercambiadas* porque desde el principio es cierto que *la cantidad total de trabajo ofrecida será empleada*. En otras palabras, la cantidad total de trabajo existente será negociada. Esto ciertamente se basa en una relación muy peculiar. Es bien sabido que, a largo plazo, cualquier suma de dinero, grande o pequeña, es suficiente para satisfacer las necesidades de la circulación en una economía. De igual forma cualquier cantidad de bienes presentes, ya sea pequeña o grande, es suficiente para remunerar y adquirir la oferta total de trabajo existente en una comunidad. Todo lo que se requiere es provocar una contracción o expansión del período de producción. Si hay 10 millones de trabajadores y 75 millardos de capital, entonces ese capital es suficiente para pagar a los diez millones de trabajadores un salario anual de 1.500 dólares durante un período de producción de diez años<sup>[13]</sup>. Si hubiera solamente 25 millardos de capital no habría necesidad de que un sólo trabajador estuviera en paro. Pero naturalmente, si se mantiene el mismo salario anual de 1.500 dólares entonces solo podemos adelantar la subsistencia de los trabajadores durante 3 años y un tercio. Por consiguiente la duración media del período de producción tiene que ser reducida para adaptarse a ese dato e incluso si la cifra de capital fuera de sólo 2,5 millardos, todo el trabajo ofertado podría ser adquirido pero entonces solamente durante 1/3 de año. Esto nos llevaría a un acortamiento todavía más drástico del período de producción para que el escaso inventario de bienes presentes pudiera ser sustituido por la nueva producción resultante de un proceso que concluyera tras un período así de corto. Por lo tanto siempre es *possible*, con la riqueza disponible, adquirir toda la oferta de trabajo y siempre están en acción fuerzas poderosas que convierten esta posibilidad en realidad<sup>[14]</sup> porque las condiciones económicas tanto de los

trabajadores como la de los capitalistas, salvo raras excepciones, favorecen la realización de intercambios. Los trabajadores tienen necesidad urgente de disponer de bienes presentes y ninguna o escasas posibilidades de trabajar por su propia cuenta. En último término *siempre preferirán vender su trabajo a un precio más bajo en lugar de no venderlo*.

Pero una situación parecida se da en el caso de los capitalistas. En lo que hace a sus necesidades personales y su satisfacción, sus bienes presentes (que en cualquier caso siempre pueden ahorrar para consumirlos en el futuro) no valen más que una cantidad igual de bienes futuros y por lo tanto preferirán adquirir trabajo que les proporciona una prima, aunque sea pequeña, antes de permitir que su capital quede ocioso. El resultado de todo esto, como en el caso del trabajo, es que también todo el capital será negociado. Es un hecho que en toda economía la riqueza y el número total de trabajo asalariado se intercambian entre sí, incluso aunque la relación de magnitud entre uno y otro pueda variar mucho de una economía a otra. El que exista un pequeño número de trabajadores sin empleo y pequeñas sumas de capital ociosas no refuta lo que venimos diciendo. Esa clase de paro —confió en que no necesito explicarlo con detalle— no es atribuible a la posesión por parte del capital de un poder de compra insuficiente para absorber toda la oferta de trabajo<sup>[15]</sup>. En algunos países más pobres puede suceder que la mitad de capital tenga que hacer frente al pago de los salarios de un número igual de trabajadores. El paro es siempre atribuible a fricciones y desajustes temporales que son inevitables en un sistema de producción tan complicado como el nuestro y bajo una división del trabajo tan enorme como la que impera.

Podemos pues aceptar como cosa establecida que toda la oferta de trabajo y de bienes presentes se intercambian entre sí. El establecimiento de este punto introduce cierta definición ya en la longitud del periodo de producción y por tanto en la magnitud de la producción que el empresario puede obtener con el trabajo adquirido, porque *el fondo total de subsistencia disponible tiene a la vez que servir para pagar los salarios de la oferta de mano de obra disponible y durante toda la duración del periodo de producción adoptado*. Si se adoptase un periodo más corto parte del capital quedaría ocioso, si fuera más largo no todos los trabajadores serían empleados durante el periodo completo. El resultado en cada caso sería la aparición de desempleo ya en el capital ya en la mano de obra lo que inevitablemente produciría una reacción que alteraría la situación<sup>[16]</sup>.

Pero esto no nos resuelve el tema. Las condiciones impuestas en el párrafo anterior son satisfechas no por un periodo de producción definido sino por otros muchos diferentes, porque con un capital determinado evidentemente es posible proporcionar subsistencia a un número determinado de trabajadores durante un periodo de años que varía sustancialmente según que la tasa de salarios sea más o menos elevada. Con un capital de 75 millardos y un salario anual de 1.500 dólares cabe dar salario y empleo a 10 millones de trabajadores en un periodo de producción

*de diez años*, con un salario de 3.000 dólares durante *cinco* y con otro de 2.500 durante *seis*. ¿Cuál de estas posibilidades será la que se haga realidad? Esto se decidirá por los mismos intereses que regulan el funcionamiento del sistema de precios competitivos en el mercado que funciona de la forma siguiente:

Supongamos que, de momento, prevalece una tasa de salarios de 1.500 dólares y supongamos, para simplificar, que los capitalistas poseen capital en unidades de 50.000 dólares. Bajo estos supuestos un capitalista con una unidad de esta clase tiene que elegir entre emplear 66,6 trabajadores en un proceso de un año, 33,3 trabajadores en un proceso de dos años, o 22,2 trabajadores en un proceso de tres años<sup>[17]</sup>. Naturalmente hace la elección que más le conviene. En el cuadro XII lo aclaramos<sup>[18]</sup>. El cuadro está preparado sobre la base de nuestro supuesto anterior acerca de la marcha de la producción conforme al periodo adoptado (cuadro XI) y establece para cada periodo de producción cuantos trabajadores resultarán empleados por cada 50.000 dólares de capital y que ganancia derivará anualmente de este empleo.

Los datos del cuadro XII indican que con la combinación de factores supuesta el método de producción más beneficioso para el empresario es aquel que tiene una duración de 3 *años*. Esto le produce la bonita tasa de interés del 51,1 por ciento mientras que cualquier otro proceso, más corto o más largo, produce una tasa de rendimiento inferior. Bajo estas condiciones todos los empresarios tratarán de adoptar el periodo de producción más beneficioso.

¿Cuál será el resultado? Puesto que adoptando un periodo de producción de tres años, empleamos un total de 22,2 trabajadores por cada 50.000 dólares de capital, con un total de 75 millardos de capital para toda la economía necesitaríamos emplear  $33\frac{1}{3}$  millones de trabajadores, pero sólo hay disponibles 10 millones, con lo cual sólo utilizaríamos 22,7272 millardos de capital disponible y quedaría ocioso el resto de 52,2828 millardos. Pero naturalmente los propietarios del capital no querrán que éste quede ocioso y competirán entre ellos provocando una elevación de los salarios. Es decir, una tasa de salarios de 1.500 dólares al año es, conforme a los datos, *imposible* a largo plazo<sup>[19]</sup>.

CUADRO XII				
Tasa de salarios de 1.500 dólares				
Periodo de producción (Años)	Producción anual por trabajador	Ganancia anual por trabajador	Número de trabajadores empleados	Ganancia total por cada 50.000 \$ de capital
1	1.750 \$	250 \$	66,66	16.666,66 \$
2	2.250	750	33,33	25.000,00
3	2.650	1.150	22,22	25.555,55
4	2.900	1.400	16,66	23.333,23
5	3.100	1.600	13,33	21.333,33
6	3.250	1.750	11,11	19.444,25
7	3.350	1.850	9,52	17.618,57
8	3.425	1.925	8,33	16.041,70
9	3.475	1.975	7,40	14.629,61
10	3.500	2.000	6,66	13.333,33

Veamos de nuevo el caso utilizando una tasa de salarios del doble; es decir, de 3.000 dólares. El cuadro XIII nos indica que, en este caso, cualquier periodo de producción inferior a cinco años implica incurrir en pérdidas y para periodos más largos el más beneficioso es el *de ocho* años. Esto produce una modesta tasa de interés del 3,54 por ciento pero más favorable que la obtenida en cualquiera de los demás.

Pero también aquí se percibe, de manera inmediata, que una tasa de salarios de 3.000 dólares, como resultado definitivo de un proceso de determinación de precios, es tan imposible como lo era la de 1.500 dólares. Una tasa de salarios de 3.000 dólares al año, bajo las condiciones de productividad supuestas, hace económicamente posible la adopción de un periodo de producción de ocho años, pero como por cada 50.000 dólares de capital se emplearían 4,16 trabajadores, quiere decir que con el capital total de 75 millardos de dólares se emplearían 6.240.000 trabajadores y los restantes 3.760.000 morirían de hambre. Naturalmente ésta es también una situación insostenible y la competencia entre los asalariados acabaría deprimiendo la tasa de salarios por debajo del nivel de los 3.000 dólares.

CUADRO XIII				
Tasa de salarios de 3.000 dólares				
Periodo de producción (Años)	Producción anual por trabajador	Ganancia anual por trabajador	Número de trabajadores empleados	Ganancia total por cada 50.000\$ de capital
1	1.750 \$	-1.250 \$	33,33	Pérdida
2	2.250	-750	16,66	"
3	2.650	-350	11,11	"
4	2.900	-100	8,33	"
5	3.100	100	6,66	666,66 \$
6	3.250	250	5,55	1.377,77
7	3.350	350	4,76	1.666,66
8	3.425	425	4,16	1.773,83
9	3.475	475	3,70	1.759,26
10	3.500	500	3,33	1.666,66

¿Donde se encontraría pues el punto de equilibrio? ¿Donde terminará el proceso de pujas alternantes al alza y la baja que da como resultado la existencia de capital ocioso cuando el salario es demasiado bajo o los trabajadores en paro cuando los salarios son demasiado elevados? Evidentemente esto ocurrirá cuando la adopción del periodo de producción más ventajoso coincide con la recíproca absorción del fondo de subsistencia y el trabajo disponible. El cuadro XIV nos muestra como tendrá lugar esto cuando la tasa de salarios se sitúe en 2.500 dólares al año.

Cuando la tasa de salarios es de 2.500 dólares al año, la adopción de un periodo de producción de *seis años* es la opción más beneficiosa. De acuerdo con esto el capital invertido produce un 10%, mientras que un periodo de producción de cinco años produciría sólo el 9,6% y el de siete años solamente el 9,7%. En este caso 50.000 dólares de capital permiten emplear  $6 \frac{2}{3}$  trabajadores y con una riqueza total de 75 millardos de dólares esto significa dar empleo exactamente a 10 millones de trabajadores.

CUADRO XIV				
Tasa de salarios de 2.500 dólares				
Periodo de producción (Años)	Producción anual por trabajador	Ganancia anual por trabajador	Número de trabajadores empleados	Ganancia total por cada 50.000\$ de capital
1	1.750 \$	-750 \$	40,00	Pérdida
2	2.250	-250	20,00	"
3	2.650	150	13,33	2.000,00 \$
4	2.900	400	10,00	4.000,00
5	3.100	600	8,00	4.800,00
6	3.250	750	6,66	5.000,00
7	3.350	850	5,71	4.857,14
8	3.425	925	5,00	4.625,00
9	3.475	975	4,44	4.333,33
10	3.500	1.000	4,00	4.000,00

Cuando se alcanza este punto, el proceso de determinación del precio puede darse felizmente por concluido. Todo aquel con poder para seguir pujando al alza o a la baja carece de incentivo para hacerlo, porque está satisfecho y todo el que pudiera tener incentivo no tiene poder para hacerlo, porque ya ha sido excluido de la competencia por la fuerza de las circunstancias económicas. Como no hay capital ocioso no hay razón alguna para buscar su empleo pujando al alza con el tipo de salario. Como no hay trabajadores en paro no hay razón alguna para buscar empleo pujando a la baja con el tipo de salario. Y para los empresarios que han organizado su producción sobre las bases más favorables, dentro de las condiciones imperantes, la recompensa deriva del hecho de que esa clase de organización es la más favorable de todas las posibles. A la inversa, aquellos empresarios que hubieran deseado adoptar procesos de producción más cortos o más largos y que hubieran dado lugar por lo tanto, a déficits, ya sea de trabajo o de capital, quedan imposibilitados para ejercer esa clase de competencia perturbadora por el hecho de que los métodos de producción que han contemplado operan con pérdidas o con tasas de rentabilidad más bajas.

El proceso de determinación del precio tiene que proseguir<sup>[20]</sup> hasta alcanzar un equilibrio exactamente en aquel punto en el que la tasa de salarios se sitúe en 2.500 dólares al año y la prima sobre los bienes presentes o tasa de interés sea del 10 por ciento. Hablo de equilibrio en ese punto porque mientras no se alcance estarán en acción fuerzas que presionarán para llevar los precios a ese punto.

Supongamos, por ejemplo, que la tasa de salarios se sitúa algo más alta en 2.550 dólares al año. En este caso un proceso de producción de seis años seguiría siendo el más beneficioso pero el capital existente de 75 millardos de dólares solo alcanzaría a emplear 9.800.000 trabajadores y los 200.000 restantes sin trabajo ejercerían una presión a la baja sobre el tipo de salario que continuará hasta que éste se sitúe en 2.500 dólares al año. A la inversa, si el tipo de salarios fuera más bajo, por ejemplo de 2.450 dólares, entonces el empleo de los 10 millones de trabajadores comprometería solamente 73,5 millardos de capital y los 1,5 millardos que quedan ociosos presionarían para buscar empleo. El resultado sería un cambio en la tasa de salarios —esta vez al alza— que continuaría hasta alcanzar un punto en el que se logre el equilibrio.

A la vista de los distintos factores implicados, en nuestro hipotético ejemplo, la prima del diez por ciento sobre los bienes presentes o tasa de interés es una consecuencia económica inevitable. ¿Pero por qué exactamente el diez por ciento? Sobre la base de las observaciones presentadas hasta el momento sólo podemos adelantar una respuesta en cierto modo negativa: Porque ninguna otra tasa de interés haría posible el necesario equilibrio entre la demanda y la oferta. Examinemos este tema con objeto de determinar si nuestras series de datos no presentan características que apuntan de manera *positiva* hacia un tipo de interés del 10 por ciento, proporcionando así el material preciso para que el tipo de interés se dirija

precisamente hacia ese punto.

Con una oferta de trabajo como la que hemos supuesto, la adopción de métodos de producción más cortos vendría a significar que el capital no estaría completamente empleado. En su búsqueda de un estado de equilibrio, ese capital se vería empujado a abandonar los métodos más cortos y adoptar métodos de producción más largos hasta encontrar su pleno empleo. Esto sucederá cuando se adopte un periodo de producción de seis años. De igual forma tiene que haber algo que impida la adopción de métodos más largos en los que, a la inversa, el capital resultaría insuficiente. En esta situación los productores embarcados en procesos de producción de seis años son los «adquirentes marginales»<sup>[21]</sup>, aquellos que desean adoptar periodos de siete años se convierten en aquellos competidores por los medios de subsistencia que poseen la mayor capacidad de intercambio entre los excluidos. De acuerdo pues con principios que nos resultan ya conocidos, el proceso de determinación del precio tiene que acabar dando un resultado que se sitúe entre las valoraciones subjetivas de esos grupos. ¿Cuál es la situación con respecto a esas valoraciones?

Para contestar a esto necesitamos determinar *qué utilidad se deriva, para ambas partes, del poder de disposición sobre cantidades específicas de medios de subsistencia*. Lo primero a resaltar aquí, con carácter general, es que siempre que prolonguemos, durante un año completo por trabajador, la duración del proceso de producción, necesitaremos disponer de 1.250 dólares; es decir, del salario de *medio año*<sup>[22]</sup>. De acuerdo con esto, de la posesión o no de esos 1.250 dólares lo que depende es que el empresario pueda adoptar un periodo de producción de seis años en lugar de otro más corto de cinco. Ahora bien, de acuerdo con los datos de nuestro ejemplo la producción anual por trabajador en procesos de cinco años asciende a 3.100 dólares contra los 3.250 dólares de los procesos de seis años. Por consiguiente, de la disposición de esos 1.250 dólares, por parte del comprador marginal, dependerá una ganancia de producción de 150 dólares. No obstante, el productor potencial que está intentando extraer del mercado suficientes medios de subsistencia para alargar a siete años el periodo de producción obtendrá con ello una ganancia de sólo 100 dólares (3.350-3.250 según los cuadros). Por lo tanto, con ese poder de disposición, de cada 1.250 dólares depende sólo una ganancia de 100 dólares. Por consiguiente quedará excluido de competir en el mercado tan pronto como el resultado del proceso de determinación del precio establezca una prima que exceda de la relación entre 100 y 1.250; o lo que es lo mismo, del ocho por ciento<sup>[23]</sup>.

Ahora bien, como «condición previa» para alcanzar el equilibrio es necesario que la prolongación del periodo de producción se detenga en el límite de los seis años. Pero si esto tiene lugar, entonces la «prima» a establecer por el proceso de determinación del precio se encontrará entre dos límites. El *límite superior* tiene que expresar la valoración por parte del último comprador que en este caso es la relación de 150 a 1.250; es decir, el 12% y el *límite inferior* tiene que representar la valoración del primer competidor excluido, en este caso la relación entre 100 y 1.250 o lo que es

lo mismo el 8%. Esta es la razón por la que nuestro proceso de búsqueda mediante el sistema de «ensayo y error», de la tasa de salario y la tasa de interés en las que el mercado alcanza su equilibrio, *necesariamente tenía* que llevamos a un porcentaje en las proximidades de 10, porque para satisfacer las exigencias de las partes, éstas nos habían llevado a una zona limitada entre el 8% y el 12%. La posterior acción negociadora de los vendedores es la que ayuda a situar ese porcentaje en el 10%. Sólo en ese punto existe un equilibrio exacto entre el pleno empleo de los trabajadores de una parte y los fondos de subsistencia ofrecidos de otra. Además y de conformidad con el principio de que los «límites más estrechos son siempre determinantes», sólo en ese porcentaje el proceso de determinación del precio se ve forzado a estar dentro de esa zona más estrecha, una zona realmente tan estrecha como para comprender precisamente ese punto exacto<sup>[24]</sup>. Al mismo tiempo aprenderemos muy en breve que aunque la elección fortuita de los datos de nuestro ejemplo abstracto nos deja una considerable amplitud para la acción complementaria de esas fuerzas, en la práctica ese área llega a ser tan pequeña como para alcanzar un punto que no deja rastro.

Hagamos un resumen preliminar de nuestros hallazgos hasta el momento actual:

*El tipo de interés, bajo los supuestos anteriores, está limitado y determinado por la productividad de la última prolongación del periodo de producción que todavía es económicamente permisible y por la prolongación siguiente adicional que no resulta permisible. Esto sucede de tal manera que esa unidad de capital que hace posible la prolongación tiene siempre que producir un interés menor que la ganancia de producción atribuible a la última<sup>[25]</sup>. Además, dentro de esos límites y por razón de las exigencias complementarias para el equilibrio del mercado, por parte de los vendedores, que surgen de la relación entre la cuantía del fondo de subsistencia y el número de trabajadores, pueden aparecer restricciones que reducen todavía más las bandas.*

Sin embargo, en la práctica habrá, en algunos casos extremos, una «restricción adicional» a la que hemos aludido en el párrafo anterior. Nuestro ejemplo ilustrativo dejaba abierto un margen extraordinariamente amplio debido al brusco salto por el que nuestra ganancia de producción descendía de 150 a 100 dólares, la mitad de esta última cantidad. En la práctica estos cambios tan bruscos no existen. De ordinario los datos de productividad de la última prolongación permisible y de la que no lo es están mucho más próximos. Esto reduce tan severa y rígidamente, en la práctica, el área dentro de la cual el tipo de interés acaba siendo determinado, que llega a carecer de importancia la reducción de límites impuesta por la acción de los vendedores<sup>[26]</sup>. En realidad, uno puede suponer que los dos límites anteriores están tan próximos como para prescindir de uno de ellos<sup>[27]</sup> sin que al hacerlo sacrificemos demasiado la exactitud. De esta manera nuestra ley se puede formular como sigue: La tasa de interés viene determinada *por la ganancia de producción que procura la última prolongación que todavía resulta permisible del proceso de producción*. Esto nos lleva a un punto donde, palabra por palabra, coincidimos con la famosa ley de Thünen según la cual el tipo de interés depende de la «última partícula de capital invertido»<sup>[28]</sup>.

Sin embargo, todavía no se puede decir que hayamos hecho plena justicia a

nuestro problema. Nos queda todavía hacer lo mismo que hicimos cuando resolvimos el problema de los precios de los bienes en general<sup>[29]</sup>. Tenemos que intentar exponer *las causas concretas* que determinan el grado de productividad alcanzado por la última prolongación. De manera más específica, tenemos que intentar derivar, del conocimiento de esas causas concretas, una explicación de las fluctuaciones en la tasa de interés que la evidencia empírica nos muestra. Sabemos que esas tasas unas veces suben y otras descienden y sabemos también que la tendencia histórica dominante señala en la línea de un descenso de estas tasas a medida que la sociedad se desarrolla. De esa forma nuestra investigación nos brinda la oportunidad para someter a verificación nuestra teoría abstracta.

Hemos supuesto aquí una cierta combinación de circunstancias de hecho. Si encontramos que bajo las circunstancias supuestas nuestra teoría exige las mismas elevaciones y reducciones de las tasas de interés que acompañan a esas mismas circunstancias en la vida práctica y en el curso de la historia, esto será una garantía de que no andamos por las nubes sino que pisamos tierra firme, a pesar del material abstracto elegido para exponerla. Permítaseme añadir, de pasada, que en lo que sigue a continuación estaré menos opuesto a las teorías primitivas de lo que he estado antes. Algunas conexiones entre la tasa de interés de una parte y ciertos presupuestos de hecho de la otra son extremadamente claras y constituyen características inequívocas de nuestra experiencia práctica. En realidad, son tan evidentes que ha sido imposible para los partidarios de una teoría simple y uniforme del interés, aunque sea errónea, dejar de reconocerlas y por tanto todas las teorías, aunque sus puntos de partida sean diversos, tratan de conjugar con ellas<sup>[30]</sup>. Espero que por medio de las observaciones que siguen muchas proposiciones bien conocidas empíricamente llegarán a estar mejor definidas y serán mejor entendidas.

Es mi intención seguir el mismo método de investigación empleado antes y esforzarme en descubrir los determinantes concretos de la tasa de interés así como estudiar la forma en que funcionan. Este método implica ir variando, uno tras otro, los presupuestos de hecho de nuestro ejemplo esquemático e ir observando qué efecto tiene el cambio en la determinación del tipo de interés. Comencemos estudiando la influencia ejercida por la *magnitud del fondo de subsistencia*.

Supongamos que el fondo de subsistencia asciende a 120 millardos en lugar de los 75 de antes, mientras el resto de los supuestos siguen siendo los mismos. Una repetición de los cálculos realizados antes nos lleva al siguiente resultado. El mercado alcanzará su equilibrio solamente cuando se adopte un periodo de producción que tenga una duración de *ocho años*, el salario anual se sitúe en 3.000 dólares y el tipo de interés en el 3,54%. Este resultado es manifiesto sin más que volver al cuadro XIII basado en una tasa de salario de 3.000 dólares al año. El cuadro muestra que, bajo las condiciones supuestas, el periodo de producción más ventajoso para los empresarios tiene una duración de ocho años y cuando se adopta, por cada 50.000 dólares de capital se pueden emplear 4,16 trabajadores, lo que significa que para emplear 10

millones de trabajadores (el número exacto sería 9.884.000) se precisaría un fondo de subsistencia de 120 millardos. Por último, el método de producción empleado rinde un 3,54% (1773,83 dólares dividido por 50.000).

En comparación con el cuadro XII esto representa una reducción en el tipo de interés y la razón se puede explicar fácilmente. Con el aumento del fondo de subsistencia se torna posible y también necesario establecer prolongaciones considerables del periodo de producción para que ese fondo superior pueda ser empleado en su totalidad. Esta clase de prolongaciones vienen acompañadas por descensos progresivos de las ganancias de la producción. De manera más concreta, la ganancia de la producción obtenida por la última prolongación económicamente permisible del periodo de producción, de siete a ocho años, asciende solamente a 75 dólares y cuando pasamos de ocho a nueve años, esa ganancia asciende sólo a 50 dólares. Además, a causa del aumento en la tasa de salarios de 2.500 a 3.000 dólares, una prolongación de los procesos de producción durante un año más requiere un capital de 1.500 dólares en lugar de los 1.250 dólares anteriores. Como resultado, los límites del tipo de interés varían, el límite superior viene dado por la ganancia de producción de 75 dólares sobre un capital de 1.500 dólares; es decir, el 5% y el límite inferior por la ganancia de producción de 50 dólares sobre los 1.500 dólares de capital; es decir, el  $3\frac{1}{3}\%$ . La prima del 3,54% derivada empíricamente de los datos reales manejados se encuentra dentro de esos límites<sup>[31]</sup>.

Supongamos, a la inversa, que el fondo de subsistencia disponible asciende sólo a 50 millardos. El cuadro XV siguiente nos sirve para demostrar que en tal caso el equilibrio se alcanzaría con una tasa de salarios de 2.100 dólares y una prima del 19,048%. Y, en realidad, esta situación viene acompañada de ciertas circunstancias concomitantes de interés que merece la pena examinar porque, en la práctica, probablemente se van a dar con mucha frecuencia, aunque no con la cristalina claridad de nuestro ejemplo abstracto.

CUADRO XV				
Tasa de salarios de 2.100 dólares				
Período de producción (Años)	Producción anual por trabajador	Ganancia anual por trabajador	Número de trabajadores empleados	Ganancia total por cada 50.000\$ de capital
1	1.750 \$	-350 \$	47,62	Pérdida
2	2.250	150	23,81	3.571,43\$
3	2.650	550	15,87	8.730,16
4	2.900	800	11,905	9.523,81
5	3.100	1.000	9,524	9.523,81
6	3.250	1.150	7,93	9.126,98
7	3.350	1.250	6,80	8.503,39
8	3.425	1.325	5,95	7.886,92
9	3.475	1.375	5,29	7.275,20
10	3.500	1.400	4,76	6.663,67

Cuando la tasa de salarios que prevalece es de 2.100 dólares resulta que dos métodos de producción de distinta duración (cuatro y cinco años) producen el mismo resultado, en los dos la tasa de rendimiento del capital invertido es del 19,048%. El resultado es que ninguno de los métodos excluye al otro sino que cabe adoptar ambos. En realidad hay que adoptar los dos, porque si se adoptara exclusivamente un periodo de cuatro años de duración, entonces a una tasa de salarios de 2.100 dólares sólo resultarían empleados 42 millardos de capital<sup>[32]</sup>. Y si adoptásemos solamente un periodo de cinco años, entonces con los 50 millardos de dólares disponibles tan solo podríamos dar empleo a 9.524.000 trabajadores<sup>[33]</sup>. En uno y otro caso el factor ocioso pujaría al alza o a la baja perturbando la consecución del equilibrio. Este equilibrio solamente puede ser alcanzado si se adoptan a la vez los dos métodos de producción igualmente rentables. Para ser más precisos 7.619.000 trabajadores se emplearán invirtiendo 40 millardos del capital disponible en procesos de cinco años y los restantes 2.381.000 absorberán los 10 millones de capital disponible que quedan, en procesos de cuatro años.

En virtud de esta misma peculiaridad, el intervalo que establecen los límites prescritos por las valoraciones de los «compradores marginales» es todavía más estrecho que en los ejemplos anteriores porque ahora la última prolongación económicamente permisible del periodo de producción es la que nos lleva de cuatro a cinco años que produce una ganancia por trabajador de 200 dólares con una inversión de 1.050 (la mitad de la tasa de salario anual 2.100). Pero sucede que también la primera prolongación del proceso excluida es la que va de cuatro a cinco años, puesto que el capital disponible sólo permite la adopción de un periodo de cinco años para una parte del total de trabajadores. Como sabemos, la ganancia de la primera prolongación excluida constituye el límite inferior del intervalo dentro del que se determina el tipo de interés que, en este caso, coincide con el límite superior. El intervalo se reduce así a un punto que en nuestro ejemplo es 200 dólares sobre una inversión de 1.050; es decir, el 19,042%<sup>[34]</sup>, tal y como el cuadro anterior nos muestra<sup>[35]</sup>.

Ahora bien, esta prima es mucho más alta que en los casos anteriores. ¿Cuál es la razón? De nuevo la respuesta que ofrece nuestra teoría es muy sencilla. Como la reducción del fondo de subsistencia obliga a la adopción de periodos más cortos en promedio, la «última prolongación» cae dentro de una región donde cualquier prolongación del proceso lleva aparejada ganancias de magnitud considerable. Vamos ahora a utilizar el mismo método para analizar el efecto que tiene un cambio en el tamaño de la *población trabajadora*. No parece necesario aquí tener que dar un ejemplo numérico completo porque resulta evidente que un cambio en el número de trabajadores necesariamente influye sobre la tasa de interés en la *dirección opuesta*. Consideremos dos alternativas, la primera una *disminución* del fondo de subsistencia de 75 a 50 millardos de dólares mientras la población permanece igual y la segunda un aumento de la población de 10 a 15 millones cuando el fondo no varía. En cada

caso el fondo de subsistencia es suficiente para emplear la oferta de mano de obra disponible, en parte en un proceso de cuatro años y en parte en un proceso de cinco años, la «última» ganancia determinante asciende a 200 dólares con una inversión salarial de 1.050 dólares y el tipo de interés resultante es el 19,048%. Es evidente que si el fondo de subsistencia y la población trabajadora experimentan una variación simultánea en la misma dirección (por ejemplo suben los dos) los cambios tenderán a compensarse el uno con el otro y el movimiento final del tipo de interés lo será en la dirección del que ejerza más fuerza. Es también evidente que si los dos factores cambian en la misma dirección y proporción no habrá cambio alguno en la tasa de interés. Supongamos que la población trabajadora y el fondo de subsistencia se multiplican por dos. Entonces evidentemente un fondo de subsistencia doble proporcionará trabajo al doble de trabajadores durante el mismo periodo de producción que antes y la «última» ganancia que es la determinante del tipo de interés seguirá siendo la misma. Pero si el fondo de subsistencia se dobla mientras la población trabajadora aumenta sólo en la mitad, entonces cabrá prolongar el periodo de producción y la «última» ganancia determinante descenderá en la escala decreciente de éstas. Como consecuencia el tipo de interés tendría que caer.

De igual forma cabe examinar los efectos que resultan de las variaciones de un tercer factor, la *situación de la productividad*, suponiendo que ni el fondo de subsistencia ni la población trabajadora cambian. Aquí también confío en que se me dispense de hacer una explicación esquemática, porque no necesitamos una prueba matemática exacta para aclarar lo siguiente. Si, a constancia de todos los demás elementos, la productividad aumenta de manera que todos los datos que recogen las sucesivas ganancias de producción, al ir prolongando la duración del proceso, experimentan incrementos, entonces la «ganancia» determinante del tipo de interés tendrá también que subir y a la inversa. Supongamos que la relación entre el fondo de subsistencia y la población trabajadora es tal que resulta factible la adopción de un método de producción que dura cinco años. En este caso, si la prolongación del proceso de cuatro a cinco años comporta una ganancia de 300 dólares, en lugar de los 200, el tipo de interés tendrá que ser más elevado y también será más alto que si la prolongación del proceso diera como resultado una ganancia de sólo 50 dólares.

De esta manera hemos llegado a un punto en el que han sido analizados los tres factores que determinan el tipo de interés:

1. *La magnitud del fondo de subsistencia.*
2. *El número de trabajadores cuya subsistencia tiene que cubrir el fondo.*
3. *La magnitud de los aumentos de producción que acompañan a la prolongación del proceso de producción.*

La forma en que estos tres factores afectan al tipo de interés puede resumirse en la proposición siguiente: *El tipo de interés en una economía concreta subirá en*

*proporción inversa a la magnitud del fondo de subsistencia, en proporción directa a la población trabajadora que el fondo sustenta y a la magnitud de los aumentos de producción que procura la prolongación de los procesos de producción. A la inversa, el tipo de interés caerá cuanto mayor sea el fondo de subsistencia, menor la población trabajadora y con más rapidez desciendan las ganancias que procura la prolongación de los procesos.*

Así es como se supone que se determina y fluctúa el tipo de interés de acuerdo con nuestra teoría. Ha llegado pues el momento de preguntarnos como fluctúa en la práctica. Exactamente como nuestra teoría exige, de manera que la experiencia acumulada no hace sino corroborarla. *En primer lugar*, uno de los hechos mejor atestiguados y reconocidos por la experiencia es la tendencia de la tasa de interés a descender a medida que aumenta el fondo de subsistencia o en términos algo menos precisos, el «capital nacional». *En segundo lugar*, es bien sabido y evidente que nosotros aquí no nos referimos a la *magnitud absoluta* del capital sino sólo a su relación con el tamaño de la población. En otras palabras, un incremento de la población sin un aumento paralelo en el fondo de capital tiende a elevar el tipo de interés. Y *en tercer lugar*, es un hecho igualmente conocido por la experiencia que el tipo de interés tiende a subir con el descubrimiento de métodos de producción más ventajosos, nuevas oportunidades de negocios y cosas así que tienden a aumentar la escala decreciente de ganancias de la producción a medida que se prolongan los procesos. Por consiguiente, todos aquellos factores a los que nuestro análisis asigna un papel o influencia determinante en el tipo de interés ejercen, en la práctica, esa influencia y en la línea que marca nuestra teoría. Y de esta forma ha llegado el momento de modificar, uno a uno, los supuestos de nuestro diseño esquemático para aproximarnos a la realidad.

### **III**

## **EL TIPO DE INTERÉS EN UN MERCADO DE CAPITALES PLENAMENTE DESARROLLADO**

Hasta aquí hemos procedido bajo el supuesto de que en todas las industrias la producción anual por trabajador y el salario eran de magnitud uniforme. Ni que decir tiene que no es así en la realidad. Pero esta circunstancia no perturba en lo más mínimo las relaciones que nuestras leyes establecen. Llegaríamos a un resultado comparable si, arrancando de la diversidad que la vida real ofrece, variásemos simplemente el *número* de trabajadores suponiendo que todos ellos son mano de obra no calificada, reciben el mismo salario y despliegan la productividad ordinaria de esta clase de trabajo. Es cierto que la *magnitud absoluta* del salario y la productividad de la mano de obra puede variar ampliamente de unas industrias a otras y no obstante la

relación entre esas dos cantidades que es el punto esencial, en lo que al interés se refiere, vendrá a ser la misma en todas las industrias en virtud de la ley de igualación de los rendimientos.

Si, por ejemplo, en una industria el salario de un trabajador no calificado es de 2.500 dólares y su producto al año es de 3.250 dólares, en alguna otra industria donde están ocupados fundamentalmente trabajadores calificados el producto anual puede ser el doble, 6500 dólares, pero en este caso ese trabajador recibirá un salario también del doble; es decir, 5.000 dólares. Si no fuera así el empresario de esa industria obtendría un rendimiento anormalmente elevado que atraería una mayor competencia que, de una parte, subiría los salarios en las industrias y, de otra, reduciría los precios de los productos al aumentar su oferta. Si el salario de los trabajadores calificados subiera por encima de los 50.000 dólares, el empresario en cuestión vería reducir sus ganancias, esto le llevaría a reducir su producción con lo que los salarios en la industria tenderían a disminuir y los precios de los productos a subir ante la reducción de la oferta. Estas fuerzas continuarían actuando en esta industria y en las otras hasta que los salarios y los productos restablezcan la proporción de 2.500 a 3.250 o de 5.000 a 6.500. Cuando esta proporción se ha restablecido las condiciones relevantes para la determinación del interés corresponderán exactamente a las obtenidas en nuestra exposición anterior.

Como ya hemos mencionado antes, *la presencia de mano de obra calificada mejor retribuida tiene el mismo efecto que la presencia de un mayor número de trabajadores no calificados y retribuidos normalmente*. En lo que hace al fondo de subsistencia es lo mismo *dos trabajadores* que producen cada uno 3.250 dólares y precisan 2.500 dólares de medios de subsistencia, que *un trabajador* que produce 6.500 dólares y exige una compensación, en forma de medios de subsistencia, por valor de 5.000 dólares.

Hasta este momento hemos supuesto también que en todas las industrias el aumento en el producto anual que acompaña a la prolongación del proceso de producción sigue las mismas pautas. Esto tampoco es cierto en la vida real. Todo lo contrario, las condiciones técnicas de cada industria son diferentes y a menudo varían extremadamente. En el cuadro XVI recogemos el caso hipotético de tres industrias A, B y C que en un periodo de un año producen lo mismo pero que a medida que van prolongando su periodo de producción, de uno a cinco años, obtienen resultados muy variables.

CUADRO XVI

Duración años	Industria A		Industria B		Industria C	
	Producción	Excedente de producción	Producción	Excedente de producción	Producción	Excedente de producción
1	500	-	500	-	500	-
2	510	10	520	20	600	100
3	515	5	530	10	650	50
4	518	3	535	5	675	25
5	520	2	538	3	690	15

Naturalmente esto tiene consecuencias prácticas que discurrirán como sigue. Los empresarios están interesados en producir lo más posible y en especial en aumentar la producción. Como consecuencia, la primera inversión del capital que tienen a su disposición irá allí donde produzca más. Si les queda capital o si su capital aumenta buscarán el siguiente empleo más beneficioso y continuarán así de acuerdo con el principio de que mientras encuentren una oportunidad de inversión más remunerativa para su capital sin explotar, nunca harán una inversión menos rentable.

Si, como hemos venido suponiendo hasta ahora, la misma prolongación del proceso productivo produce aumentos de producción iguales en todas las industrias, entonces todas ellas conseguirían iguales ganancias para los procesos de igual duración y por tanto todas ellas adoptarían el mismo periodo. Cuando la cantidad de capital disponible creciera entonces todas ellas prolongarían de manera uniforme el periodo de producción de uno a dos años, de dos a tres y así sucesivamente. Pero en la realidad, como dijimos antes, nos encontramos con «ganancias» de producción iguales derivadas de procesos de duración distinta, a causa de las condiciones técnicas heterogéneas que prevalecen en cada una de las industrias.

El cuadro XVI anterior ilustra este punto. Al comienzo todas las industrias emplearán un periodo de producción uniforme de un año y producirán 500 dólares por trabajador y año. Si el fondo de subsistencia aumentara lo suficiente para permitir al menos que una industria prolongara en un año su periodo de producción, sin duda la primera en hacerlo sería la industria C que proporciona una ganancia de 100 dólares por cada unidad de salario anual<sup>[36]</sup>. Además, en esta misma industria la prolongación del periodo a tres años y a cuatro, proporciona ganancias de 50 y 25 dólares, de manera que antes que se produzca cualquier prolongación del periodo productivo en las otras dos industrias, el capital disponible se invertirá en C. Las demás continuarán produciendo de acuerdo a métodos de producción menos capitalistas sobre la base de un periodo de duración de un año. Solo después de que el fondo de subsistencia aumente más, la industria B pasará a producir con métodos de dos años de duración que producen allí una ganancia de 20 dólares. Mientras tanto la industria A seguirá produciendo como antes, puesto que la primera prolongación sólo procura una ganancia de 10 dólares y se verá obligada a permanecer así hasta que

todas las oportunidades de inversión alcancen esa altura de ganancias (10 dólares). Este punto no se alcanzará hasta que la industria *C* haya prolongado su proceso productivo a cinco años y la *B* a tres años. De acuerdo con esto será necesario emplear simultáneamente tres métodos de producción de distinta duración en las tres industrias, (dos años en la *A*, tres años en la *B* y cuatro años en la *C*). Este es un resultado que se corresponde con la realidad de la práctica económica diaria y que todos conocemos. Es bien sabido que diferentes clases de bienes son obtenidos mediante métodos que tienen un grado de organización capitalista diferente. La producción de alimentos es, de ordinario, menos capitalista que la producción de artículos metálicos, vestidos o productos industriales en general<sup>[37]</sup>.

¿Qué efecto produce esta heterogeneidad de condiciones que la realidad nos ofrece en la ley que hemos desarrollado para el tipo de interés? *No la perturba en lo más mínimo porque todas las relaciones esenciales en las que se basa permanecen intactas.* Sigue siendo verdad que el capital disponible es utilizado siempre para continuar prolongando los períodos de producción hasta que se encuentra empleado en su totalidad. Sigue siendo verdad que siempre habrá un estrato de prolongaciones con una «ganancia» determinada que será el «último» económicamente permisible y que el estrato siguiente, con una «ganancia» algo menor, será el primero económicamente no permisible o excluido. Y, por último, también sigue siendo cierto que estos dos «empleos marginales» marcan los límites superior e inferior del intervalo dentro de que quedará establecido el tipo de interés. La única diferencia —y no es una diferencia material— es que la línea que une (véase el cuadro XVI) los procesos de producción que procuran una misma ganancia en las distintas industrias no es recta, porque entre las diferentes industrias la misma ganancia se logra con períodos de producción unas veces más cortos y otras más largos<sup>[38]</sup>. En realidad esta modificación proporciona a nuestra ley todavía más fuerza discriminatoria. En virtud de la diversificación de la vida real, la graduación de la productividad que aparece en nuestros cuadros será mucho menos dispar y como consecuencia los dos límites que marcan el intervalo del tipo de interés estarán mucho más próximos. En la vida real pues el margen de variación que aparece en nuestros ejemplos ilustrativos es mucho más estrecho<sup>[39]</sup>.

Hasta el momento hemos supuesto que la demanda de bienes presentes, de forma directa o por medio de los empresarios, deriva de la necesidad de satisfacer salarios a los trabajadores empleados en el proceso productivo. De nuevo la realidad aquí es algo diferente. Hay algunos otros que compiten en el mercado por estos bienes presentes<sup>[40]</sup>.

En primer lugar tenemos aquellos que demandan bienes presentes para consumir; es decir, el *crédito al consumo*. La intensidad de esta demanda viene graduada de acuerdo con el grado de urgencia con el que se requieran los bienes presentes. En algunos casos la urgencia será tal que en sus mentes estarán dispuestos a pagar por ellos primas extremadamente altas, por ejemplo, del 100 por cien. En otros casos la

urgencia será menor y la prima también, el 80% quizás, el 60, 50, 40, 10 y así sucesivamente, tal vez por debajo del 2% o menos. Estos competidores incorporan sus demandas a las que derivan de los asalariados de tal manera que cada una de ellas encuentra satisfacción a su necesidad al mismo nivel que el de los empleos productivos que procuran ganancias iguales en porcentaje. Por así decirlo, si los distintos métodos de producción adoptados procuran una ganancia de 200 sobre 1.050 dólares invertidos, todos aquellos que demanden bienes presentes para consumir y estén dispuestos a pagar un 19,048% de prima por ellos o más, encontrarán satisfacción a su demanda. Si las inversiones productivas proporcionan una ganancia en la proporción de 125 a 1.250 dólares, entonces todos aquellos que estén dispuestos a ofrecer por el préstamo como mínimo el 10% verán su demanda satisfecha y así sucesivamente.

Sería completamente erróneo interpretar esto en el sentido de que la tasa de interés de los préstamos viene determinada por la tasa de interés obtenida en la producción. Al contrario, el tipo de interés de los préstamos al consumo contribuye tanto a determinar la tasa obtenida en la producción como viceversa. Las dos fuentes de demanda funcionan en coordinación completa. El hecho de que una parte de los medios de subsistencia disponibles sean extraídos del mercado por aquellos que solicitan créditos para consumir, tiene el efecto de reducir la cantidad de estos medios disponibles para la inversión y por lo tanto eleva el tipo de interés en el área de la producción. A la inversa, la existencia de una demanda de medios de subsistencia para fines de inversión, en procesos productivos de distinta duración, absorbe una gran cantidad de ellos y como resultado la cantidad disponible no llega a los niveles que alcanzaría de otra forma para atender a los que solicitan préstamos para el consumo. En los tiempos modernos la demanda de medios de subsistencia con objeto de invertir en la producción predomina sobre las demás y esto puede crear la apariencia de que es esa demanda la que gobierna el tipo de interés. Pero esta errónea apariencia desaparece de manera radical cuando contemplamos cómo los enormes préstamos gubernamentales con objeto de consumir —por ejemplo para mantener una guerra— elevan drásticamente el tipo de interés. Pero incluso cuando la demanda de crédito al consumo es absolutamente marginal no deja de ejercer, en algún grado, influencia en el tipo de interés. Siempre cabe que, en su ausencia, el tipo de interés fuera más bajo de lo que realmente es.

Otra clase de demanda en el mercado es la que procede de los *terratenientes*. Si trabajan sus tierras ellos mismos y se limitan a subsistir con las ganancias de su propio trabajo —lo que quiere decir que «ahorran» toda la renta de la tierra que obtienen— entonces no constituyen una carga adicional para el fondo de subsistencia económica de la comunidad. Pero si viven, en parte o por completo, de la renta de su tierra, entonces su subsistencia tiene que ser adelantada también sacándola del fondo de la comunidad. En realidad esto tiene que hacerse durante un tiempo proporcional a la duración del periodo de producción en el que las prestaciones de servicios de sus

tierras están invertidos. Imaginemos, por ejemplo, el rico propietario de una plantación de algodón que vive, sin trabajar, de la renta de su tierra y supongamos también que se necesitan cinco años desde que se planta el algodón, crece, se recolecta y atraviesa todos los procesos de fabricación necesarios hasta convertirse en un bien de consumo. Si esto es así, no sólo el mantenimiento del dueño de la plantación sino el de sus jornaleros tiene que ser adelantado por el fondo de subsistencia durante un periodo de cinco años. Yo admito que aquí se aplica la ley de los bienes complementarios y que el adelanto es recuperado de la cuota de producto atribuible a la colaboración de los usos de la tierra pero entretanto los costes de vida de los terratenientes recaen sobre el fondo de subsistencia.

¿Qué clase de influencia ejerce esto sobre la tasa de interés? La influencia es completamente análoga a la que produce la existencia de crédito al consumo. La competencia añadida por los terratenientes detrae una cuota de la oferta de medios de subsistencia en el mercado y por consiguiente reduce la que esta disponible para invertirse en la producción. Como consecuencia, el tipo de interés será más elevado de lo que sería en otro caso. Al mismo tiempo existe una influencia refleja de la tasa de interés sobre la parte del fondo de subsistencia que los terratenientes piden para sí. Esta influencia no actúa sobre las «rentas» porque éstas vienen determinadas por las circunstancias que determinan el valor de los usos de la tierra y no entran aquí en la discusión sino que afecta al número de «rentas» que se exigen por adelantado. Esto quiere decir que si el tipo de interés es elevado, los periodos de larga duración no son rentables<sup>[41]</sup>, porque entonces los usos de la tierra también serán invertidos en periodos de producción moderadamente largos y, en consecuencia, los terratenientes necesitan ser mantenidos durante un periodo más corto. Pero si el tipo de interés es bajo no sólo tenemos el impacto añadido por las demandas de los terratenientes a las del crédito productivo y de consumo sino que, a consecuencia de que los usos de la tierra estarán ahora invertidos en procesos de producción mucho más prolongados, los adelantos a los terratenientes comprenden un número mayor de las «rentas» anuales<sup>[42]</sup>.

Por último, *los mismos capitalistas* constituyen otra de las fuentes de demanda en el mercado de bienes de subsistencia. En la medida que viven, en todo o en parte, de su «renta» su mantenimiento recae también sobre el fondo de subsistencia y en la medida que el fondo disponible se ve reducido por las demandas de los capitalistas, el tipo de interés tiende a subir. Sin embargo, hay una diferencia importante entre la demanda de subsistencia por parte de los capitalistas y la de los asalariados, terratenientes y los que piden prestado para consumir. Esta última es la *causa* de la prima pagada por los bienes presentes (tipo de interés) la otra es sólo su *efecto*. Si las demandas de subsistencia por parte de los asalariados, terratenientes y los que se endeudan para consumir, no excedieran del fondo de subsistencia disponible entonces no habría prima a favor de los bienes presentes y, como consecuencia, los capitalistas como tales no podrían hacer valer sus derechos sobre el fondo de subsistencia de la

comunidad. Si el interés fueraabolido tendrían que vivir sólo de su trabajo. Sólo porque la prima está ya allí, a causa de la demanda que proviene de las demás fuentes, es por lo que los capitalistas pueden detraer una cuota como «renta» y detraerla, en realidad, por adelantado<sup>[43]</sup>. Sin duda esto ejerce una influencia refleja sobre la tasa de interés. La situación es comparable a lo que sucede en el campo de la electricidad con respecto a las corrientes de inducción. Hasta que no tiene lugar la corriente principal no puede surgir la inducida y cuando esta se produce refuerza la principal. Esto es lo que sucede con la demanda de los asalariados, terratenientes y los que piden prestado para consumir. Ellos son los que dan lugar a que se pague una prima o interés por la disposición inmediata de bienes presentes y sólo entonces entran en escena los capitalistas reclamando su parte del fondo de subsistencia. Tan pronto como aparece el interés, esto desvía una parte del fondo de subsistencia a los capitalistas como «renta», reduciendo el resto disponible. Esto, a su vez, obliga a que las demandas satisfechas, en otros campos, lo sean a un nivel más alto de utilidad marginal y en último término aumenta la prima a favor de los bienes presentes; es decir, *la tasa de interés*. Ha llegado pues el momento de resumir y ordenar todo lo que hemos venido diciendo:

Toda comunidad tiene en la riqueza que ha venido acumulando un fondo, mayor o menor, de subsistencia. Los pródigos y derrochadores que despilfarran su patrimonio<sup>[44]</sup> y todos los que buscan crédito para consumir vacían de manera *definitiva* ese fondo. La misión propia de ese fondo es servir de apoyo a la comunidad de terratenientes, capitalistas y asalariados durante el periodo de producción y sólo la disposición del fondo con ese objetivo es su modo natural de empleo<sup>[45]</sup>. Cuanto mayor es ese fondo, mayores posibilidades tiene la comunidad de prolongar el periodo de producción y con más facilidad podrá satisfacer, casi por completo, la demanda de crédito para consumir. La productividad de la última prolongación permisible del periodo de producción de la comunidad y la valoración paralela que haga el último de los demandantes de préstamos que puede ser atendido, determinará la prima del mercado a favor de los bienes presentes o *tasa de interés*. Por consiguiente y como conclusión del estudio que hemos llevado a cabo, se puede decir que las circunstancias concretas más importantes que afectan a la tasa de interés y de la máxima influencia en su determinación, son las siguientes:

1. *La magnitud del fondo de subsistencia*
2. *El número de los miembros productores de la comunidad a los que este fondo tiene que abastecer.*
3. *Las ganancias que procura la prolongación del periodo de producción así como la de los servicios que proporcionan los bienes de consumo duraderos.*
4. *La amplitud y la intensidad de la demanda de préstamos para consumir.*
5. *La existencia y la tasa de renta de la tierra.*— Cuanto mayor sea la renta de la tierra mayor será el número de personas y más alto el nivel de vida de los que

pueden vivir de ella sin trabajar. Evidentemente este factor influirá en las cantidades que se detraen del fondo como anticipos, disminuyendo el sobrante para otras aplicaciones. Por eso la existencia de renta de la tierra influye al alza en el tipo de interés<sup>[46]</sup>.

6. *La existencia de una clase numerosa de capitalistas que viven de su renta*, por las mismas sólidas razones que se aplican a los terratenientes.
7. Y, por último, un factor de gran influencia es la *frugalidad de la población*. Esta condición opera de manera directa e indirecta. Indirectamente la propensión al ahorro que manifiesta una comunidad hace que acumule una mayor cantidad de riqueza. Directamente porque cuanto más propensa se muestre a *ahorrar* una comunidad, menores serán las exigencias sobre el fondo y esto permitirá mantener a la población durante más tiempo, haciendo posible la aplicación de métodos más productivos. Si la nación es ahorradora ni los terratenientes ni los capitalistas consumirán sus rentas por completo sino que serán a un tiempo empresarios que viven de su trabajo exclusivamente y ahorran, como mínimo, las rentas que derivan del interés. La cantidad ahorrada, por así decirlo, es como una parte del fondo de subsistencia que se abona en su cuenta y de esta manera cabe ser utilizada de forma distinta y, en particular, para hacer posible las prolongaciones del periodo de producción<sup>[47]</sup>. Lo mismo es cierto para las cantidades ahorradas de los salarios de los trabajadores y por las personas a las que les llegan ingresos, por así llamarlos, de «segunda mano»<sup>[48]</sup>.

Siguiendo esta línea de razonamiento podemos cubrir un vacío que todavía queda en nuestro análisis anterior. Hasta ahora hemos considerado el fondo de subsistencia y las demandas para disponer del mismo como algo definitivo o que ha alcanzado su pleno desarrollo. Hemos contemplado el fondo de subsistencia sólo en su batalla por hacer frente a las demandas de medios de subsistencia que pesan sobre el mismo en un mercado libre. Ahora tenemos que examinar también, la lucha silenciosa pero profunda y permanente, dentro de cada economía individual, entre la riqueza y el ansia por disfrutar de las cosas. Las observaciones sobre este tema serán una continuación de una línea de pensamiento que ya expusimos al principio sobre el tema del desarrollo del capital y con la que iniciamos una de las partes anteriores de este volumen que quedó interrumpida antes de completarla<sup>[49]</sup>. Todo ser humano tiene poder de disposición sobre una cantidad de bienes más o menos grande, unos forman parte de su «riqueza matriz», algo que es como una herencia del pasado, y juntos todos integran su «riqueza». La misión natural de esa riqueza es satisfacer sus necesidades. Lino puede decir que su riqueza pertenece o está al servicio de sus necesidades. Pero esas necesidades están como en competencia unas con otras. De un lado existe una competencia, dentro del mismo periodo de tiempo, entre toda clase de necesidades. De otro hay una competencia entre necesidades de distintos *periodos de*

tiempo donde las necesidades presentes compiten con las futuras. ¿Cómo se ajustan estas diferentes exigencias?

En una economía eficiente se tratará de conseguir la máxima utilidad posible de la cantidad de bienes disponibles y puesto que ni siquiera el más rico posee los bienes necesarios para satisfacer todas sus necesidades y deseos, este principio exige seleccionar entre la totalidad de las necesidades. Se trata, en suma, de satisfacer las necesidades más importantes, en la medida que lo permitan los medios disponibles y dejar las menos importantes sin satisfacer. Aplicando este principio llegaremos al de la *armoniosa* satisfacción de las necesidades. En otras palabras, se satisfarán cada una de las necesidades hasta un punto en el que la utilidad marginal de la unidad del bien aplicada a su satisfacción sea igual en todas ellas, porque si fuéramos a interrumpir la aplicación de los recursos a la satisfacción de una necesidad, cuando aplicándolo a la de otra produjera ésta menos utilidad, deliberadamente estaríamos renunciando a obtener una utilidad mayor para procuramos una menor y esto viola el principio de conducta económica correcta<sup>[50]</sup>.

Pero por las mismas razones este principio se adapta bien para regular la competencia que surge entre las necesidades que corresponden a distintos períodos de tiempo. Si distribuimos en el tiempo los medios de satisfacción de necesidades, de manera que la última unidad gastada en cada momento tenga siempre la misma utilidad, se puede decir que en el periodo de toda nuestra vida habremos alcanzado la máxima utilidad posible, porque si no fuera así siempre estaríamos en condiciones de detraer medios de satisfacción de aquellos períodos donde nos procuran una utilidad marginal menor y dedicarlos a la cobertura de necesidades en aquellos períodos que la procuran mayor<sup>[51]</sup>.

No sería racional consumir en el presente todos los bienes disponibles. Tenemos que interrumpir la satisfacción de las necesidades presentes cuando alcancen para nosotros el mismo grado de importancia que el asignado a las que esperamos surjan en el futuro. Todo lo disponible más allá de esto debe reservarse para atender las necesidades futuras y no sería económicamente correcto mermar nuestra «existencia de riqueza» porque si ésta, como la renta, fuera consumida toda en el presente, estaríamos cubriendo en exceso nuestras necesidades actuales haciendo posible la satisfacción de muchas que se sitúan a niveles de importancia menor que las futuras. Como resultado, los años siguientes dependerían por completo de la renta corriente que además proporcionaría un nivel de cobertura más pequeño. Como resultado, seríamos incapaces de satisfacer necesidades que tienen un alto nivel de importancia. Por otro lado, podían presentarse situaciones extremas de pobreza en las que ni siquiera fuera posible vivir de la riqueza existente. Una situación así podría darse cuando la renta presente fuera anormalmente pequeña o se presentase repentinamente una necesidad anormalmente grande, aunque en el futuro la situación fuera más favorable.

En lo que se refiere a la *renta* corriente, la regla básica de la armoniosa

satisfacción de necesidades presentes y futuras sigue en pie, pero exige comportamientos que varían mucho de una persona a otra. Hay personas cuyo futuro está cubierto por una renta uniforme y segura y que, a la vez, no esperan un aumento en las necesidades individuales a satisfacer. Para esta clase de personas es absolutamente razonable consumir la totalidad de la renta en el periodo corriente. Podían citarse ejemplos de ricos terratenientes que ni tienen una gran familia ni desean asegurar a sus descendientes una existencia igual de confortable. Por otro lado hay personas cuya renta es incierta o necesariamente descendente y otras cuyos futuras necesidades —propias o de sus familias— aumentarán aunque su renta presumiblemente permanecerá constante. Todas estas personas, si actúan con racionalidad económica, tienen que retener una parte de su renta presente para poder cubrir sus necesidades en el futuro. Tienen que ahorrar de tal manera que el presente y el futuro estén igualmente cubiertos.

En realidad, para ser exactos el ahorro equivaldría a un poco más, de manera que la cobertura de las necesidades es *suavemente creciente* debido a la existencia del interés. Una vez que el interés es un hecho la alternativa a la que nos enfrentamos no es tan simple. ¿Derivamos más beneficio de gastar cien dólares hoy a gastarlos dentro de uno o dos años? A causa del interés, los cien dólares ahorrados este año serán 105 el próximo, 110 el siguiente y así sucesivamente. Por consiguiente, la elección a plantear es la de decidir qué nos proporciona más utilidad si consumir 100 dólares este año, 105 el año que viene, 110 el siguiente... etc. La retención continuada de una parte de nuestros bienes presentes significará un aumento de nuestra utilidad total sólo si se pudiera decir que proporciona más utilidad disfrutar de 105 dólares dentro de un año o 110 dentro de dos que 100 dólares hoy. En ausencia de interés el límite racional al ahorro estaría situado en el punto donde la utilidad derivada de cada 100 dólares es igual en todo los puntos del tiempo. Pero ahora el límite no se alcanzará hasta que la utilidad de los 100 dólares de *este año* sea igual a la de los 105 *del año que viene*, los 110 del *siguiente* y así sucesivamente. Pero si el mayor gasto en el futuro proporciona la misma utilidad entonces tenemos que suponer también que ese gasto cubre necesidades de menor importancia. En otras palabras, que la provisión para el futuro se va haciendo más abundante<sup>[52]</sup>.

Si las exigencias que impone el principio de conducta económicamente correcta se cumplieran con precisión matemática ésta debería ser la situación, pero no es fácil encontrar aspectos de este principio que resultan muy difíciles de ser llevados a la práctica. Para que la persona pudiera distribuir con uniformidad sus recursos en el tiempo tendría que tener una información exacta no sólo de las necesidades futuras sino de la cobertura con la que puede contar para esos periodos. Pero sobre ambas cantidades sólo puede tener una vaga idea porque incluso la cuestión primaria y decisiva del número de períodos a considerar está envuelta en la oscuridad, debido a la incertidumbre de la vida humana. Esta incertidumbre es claro que no ejerce influencia perturbadora alguna en un gran número de personas que han decidido

ocuparse no sólo de ellos mismos sino casi con igual dedicación de sus herederos. Sin duda, el factor más perturbador es un factor sicológico ya conocido por nosotros, me refiero a la propensión del hombre a subestimar, en mayor o menor grado, el futuro y sus necesidades. Bajo el impacto de las circunstancias que venimos describiendo las acciones económicas de los hombres experimentan una doble desviación del camino «económico ideal».

*En primer lugar, el promedio de las gentes hace menos provisiones para el futuro de las que debiera.* Fallan a la hora de dividir su existencia de bienes entre el presente y el futuro, de manera que la utilidad marginal de los bienes asignados a la satisfacción de necesidades presentes sea igual a la de los bienes asignados al futuro, aumentado en el interim por el interés. En lugar de esto, su división es tal que la utilidad marginal de los bienes presentes se equilibra con una utilidad marginal *reducida en perspectiva* de las unidades asignadas al futuro. Reserva algo para el futuro sólo en la medida en que se hace evidente que, de otra forma, algunas necesidades futuras de gran importancia quedarían sin cubrir. La importancia de esas necesidades —incluso en su sesgada subestimación— aparece ante él tan importantes como la última de las necesidades cubiertas en el presente, por lo tanto su importancia *real* excede, en más o en menos, de la que tiene la última de aquellas necesidades satisfechas. Puesto que la subestimación del futuro varía enormemente de unas personas, clases y naciones a otras, la desviación de lo que sería el ideal económico varía ampliamente en intensidad. En personas austeras y prudentes su influencia se puede superar casi por completo, en otras, simplemente sucede que el ahorro es demasiado bajo y por último, existen otras que no ahorrán nada o incluso que derrochan con entera frivolidad la riqueza heredada.

*En segundo lugar,* lo que debería ser un ejercicio cuidadoso de cálculo económico se convierte en una mera aceptación, de una vez y para siempre, *de unas pautas de aproximación y probabilidades.* La precisión exigiría «gastar» y «ahorrar» en base a una idea exacta de dos cosas. Por un lado, una idea exacta acerca de las necesidades presentes, su cobertura y la utilidad marginal derivada de su satisfacción en el periodo corriente. De otro, una idea igual de exacta acerca de las necesidades futuras, cobertura y utilidad marginal derivada. Pero esta tarea de imaginación es difícil, ciertamente laboriosa y a pesar de todo el empeño y precaución que se ponga en ella, no cabe asegurar el resultado correcto porque respecto al futuro estamos forzados a tratar con datos inciertos y simples conjjeturas. Bajo estas condiciones no sólo es fácilmente comprensible sino que, desde el punto de vista económico, resulta recomendable<sup>[53]</sup> que la gente no trate de repetir, caso por caso y año por año, el tedioso y al mismo tiempo engañoso cálculo de las exigencias presentes y futuras. En su lugar, las gentes establecerían, de una vez por todas, una serie de pautas de conducta conforme a su situación económica que resultasen más o menos apropiadas y que revisarían, de cuando en cuando, cuando se produjeran alteraciones importantes de su posición económica, tales como el matrimonio, una herencia y cosas así.

Con frecuencia, esta reducción del cálculo económico a una pauta de aproximaciones toma alguna forma específica. Por tanto una persona que encuentra difícil dirigir su conducta económica conforme a principios rigurosos y exactos lo que hace es desarrollar principios de carácter secundario y acoplar su situación a ellos durante un cierto tiempo. Una persona, por ejemplo, puede adoptar la regla inviolable de no tocar jamás su principal, otra que tiene sus propiedades hipotecadas puede adoptar con guía de su conducta, el dejar a sus hijos esas propiedades libres de cargas, una tercera puede decidir ahorrar lo suficiente para dejar a sus hijos una granja de ochenta acres, una cuarta decidirá amasar una fortuna que produzca 10.000 dólares al año. La gente que sigue esta clase de reglas de comportamiento, diríamos se comporta en términos generales, y de un modo bastante aproximado, con arreglo a principios económicos.

De cuando en cuando hay que admitir que no lo hacen así, violando gravemente los principios que definen una conducta económica correcta. Sería antieconómico, por ejemplo, atenerse de manera implacable a la determinación de ahorrar para preservar el principal del fondo cuando se hace preciso hacer uso del mismo para educar a los hijos o hacer frente a los gastos de un tratamiento médico que restaure nuestra salud. Un ejemplo de conducta antieconómica que se puede observar con frecuencia es el siguiente. Ciertos hábitos de ahorro adoptados en un determinado momento fueron completamente racionales pero entonces se persiste en ellos cuando la situación económica ha cambiado por completo, por mera osificación de nuestras costumbres. A menudo se ve gente que ha conseguido acumular una importante fortuna a base de ahorrar y que continúa aferrada a esa práctica de acumular ahorros hasta la tumba, regateando para ellos mismos y los demás la más ligera satisfacción. Empiezan ahorrando por amor y acaban amando el ahorro.

De las dos desviaciones de lo que podíamos calificar como el ideal de la conducta económica y que hemos discutido, la primera de las mencionadas es probablemente la más importante y dañina también. La ausencia de cálculos precisos impedirá la exacta observancia de los principios del análisis económico abstracto pero muy rara vez será posible aproximarse siquiera a ellos. La subestimación sicológica del futuro es un factor que afecta de tal manera a las acciones de las personas que éstas se apartan, muy a menudo y mucho, de la línea de lo económicamente apropiado. Tenemos pues que reconocer que esa subestimación del futuro es un factor de gran fuerza en el fenómeno del interés, por mucho que nos desgrade desde el punto de vista económico. En el capítulo primero de este cuarto Libro vimos que ello contribuye al *origen* del fenómeno del interés en la medida que ayuda a proporcionar motivos para valorar menos los bienes futuros que los presentes. Ahora vemos que es un determinante indirecto altamente efectivo de la *tasa de interés*. Cuanto más poderosa sea su influencia en una economía más alta será allí la tasa de interés, porque esa subestimación impulsa a las gentes a asignar demasiados bienes a la satisfacción de las necesidades presentes y pocos a las necesidades del futuro. Esto en una dirección

nos lleva a hacer demandas de subsistencia mayores en el momento presente y en otra al prodigo agotamiento de los recursos acumulados o cuando menos a su inadecuada reposición a través de los ahorros. El resultado es una situación favorable a unas tasas de interés elevadas, puesto que las presiones relativamente fuertes que recaen sobre los fondos de subsistencia se alimentan de fondos relativamente escasos que tienen capacidad para hacer frente a esas exigencias sólo durante un breve espacio de tiempo<sup>[54]</sup>.

La teoría que he presentado recuerda, diría yo que de una manera bastante notoria, la *Teoría del Fondo de Salarios* de la vieja escuela clásica inglesa de economistas. Las dos teorías sostienen la existencia de cierto fondo de subsistencia con el que se pagan en todo el país los salarios. Las dos teorías también abscriben a la magnitud de ese fondo una influencia importante y recíproca en las tasas de salarios e interés. Pero aquí terminan todos los parecidos. En todo lo demás, incluyendo de manera particular lo más esencial de las dos, ambas teorías siguen caminos muy diferentes.

La teoría inglesa afirma que el fondo de salarios es una cantidad fija y constante pero, de hecho, es una cantidad indefinida y variable que no puede suministrar ningún apoyo firme del cual derivar los fundamentos de la tasa de salarios. Lo que la teoría llama «la cantidad de capital destinado por los capitalistas para pagar los salarios» no coincide ni con el capital total, ni con el capital circulante ni con ninguna otra cuota definitivamente establecida del capital. Todo lo contrario, representa una porción *variable* que cambia con diversos factores, incluyendo la propia tasa de salarios, porque crece más o menos en el tiempo según que los salarios suban o bajen. De esta manera, los teóricos ingleses del fondo de salarios explicaban la tasa de salarios mediante un argumento de carácter circular, como sus primeros críticos no dejaron de poner de manifiesto con toda claridad.

Mi teoría, por el contrario, se basa en un «fondo de subsistencia» que es una cantidad *definitivamente establecida*, la cantidad de riqueza de la comunidad. Sin duda, la cantidad de bienes que sirven en concreto para mantener a los *trabajadores* y que yo podría llamar «fondo de salarios» es sólo una parte del fondo de subsistencia completo. Pero la magnitud de esa parte no es algo que está en el aire como en la teoría inglesa. Puesto que explico exactamente qué partes integran el fondo de subsistencia y qué leyes lo gobiernan, mi fondo de salarios adquiere una definición exacta o por lo menos relativamente exacta.

Pero la diferencia más importante es la siguiente. La teoría inglesa afirma que la tasa de salarios puede averiguarse mediante el sencillo procedimiento de dividir el *fondo de salarios* por el número de trabajadores. Esto es completamente erróneo porque, mientras es cierto que los trabajadores reciben como salarios el fondo entero y completo, esta afirmación no ha explicado «durante cuanto tiempo»; si se trata de un año, de dos, de tres o más años. No es verdad, como la teoría inglesa supone, que cuando el fondo de subsistencia aumenta y el número de trabajadores permanece

igual, la tasa de salarios aumentará en la misma proporción que lo hace el fondo de subsistencia. Este aumento del fondo de subsistencia, en principio y fundamentalmente, se aplica a *prolongar el periodo de producción*. Sólo en la medida que la prolongación del periodo de producción ocasione, a la vez, una reducción de los excedentes de producción, (como consecuencia de los rendimientos decrecientes asociados a las sucesivas prolongaciones) se producirá una reducción de la participación de los capitalistas y como resultado un aumento relativo de los salarios. Pero incluso entonces la proporción de aumento de los salarios es mucho más pequeña que el aumento del fondo de subsistencia. Por tanto podemos decir que la teoría inglesa contiene un fondo de verdad envuelto en una multitud de poderosos errores<sup>[55]</sup>.

Y ahora abandonemos la última abstracción que venimos utilizando como dispositivo auxiliar para hacer más fácil llevar a cabo nuestra tarea investigadora. Hasta ahora nos hemos estado imaginando un *enorme mercado* donde se daban cita la oferta y la demanda de medios de subsistencia, en lugar de imaginar que los bienes presentes y futuros se negocian distribuidos en una multitud de mercados parciales. Para empezar cabe distinguir varios grandes grupos como el mercado de préstamos, el mercado de trabajo, el mercado de usos de la tierra, el mercado de bienes de capital y cada uno de estos mercados experimenta divisiones y subdivisiones posteriores, en parte referidas al lugar y en parte al material que se negocia. Hay un mercado de préstamos garantizados con hipotecas, otro para grandes préstamos a los agricultores, otro para la construcción de viviendas, hay un mercado de préstamos a los artesanos y así sucesivamente. Dentro de estos mercados cabe hacer nuevas clasificaciones en muchos mercados locales separados y según las divisiones regionales del país para cada una de las respectivas áreas económicas de actividad. La dispersión en el caso del mercado de trabajo no es menor que en el caso del mercado de préstamos, dando por resultado primero tantos grupos como ramas de actividad y dentro de cada grupo tantos mercados parciales como distritos locales. Lo mismo se puede decir para el resto de los grupos mencionados.

¿Cuál es el resultado de esta división? Puesto que no hay sólo *un mercado* para las mercancías presentes, tampoco habrá un precio uniforme para ellas sino una multitud de precios de mercado divergentes que resultarán de las dispares condiciones que prevalecerán en cada mercado parcial respecto a la oferta y la demanda. Por consiguiente, dentro de una misma economía habrá no una sino cientos de *primas* diferentes a favor de los bienes presentes y por tanto *cientos de tipos de interés distintos*. Pero esos cientos y miles de mercados parciales no están cerrados herméticamente entre sí. Hay una intercomunicación entre ellos por medio de un activo arbitraje. Si en un mercado se produce temporalmente una prima inusitadamente elevada sobre los bienes presentes una avalancha de nuevo capital abarrotará rápidamente ese mercado favorable y hará desaparecer la ventaja. A la inversa, si en un mercado la prima es anormalmente baja este hecho será suficiente

para desanimar cualquier nueva entrada de capital y probablemente inducirá a una parte del capital presente allí a darse prisa en acudir a otros mercados de capital más favorables. Y esto hará que la diferencia desventajosa de precio desaparezca.

Por lo tanto, resulta completamente correcto afirmar que el precio resultante en cada mercado parcial está *inicialmente* determinado por la relación entre la oferta y la demanda *tal y como se dan en ese mercado especial parcial*. Pero es también necesario añadir que la condición misma de ese mercado local y por consiguiente el precio resultante está *indirectamente* determinado por una presión infinitamente más fuerte *ejercida por la totalidad de la oferta y la demanda en el conjunto de la economía*. Sencillamente, lo que sucede es que bajo la influencia de las tendencias niveladoras que conocemos, el prodigioso peso de las fuerzas se distribuye en todos los mercados parciales. La presión que ejercen desde fuera permite atender rápidamente los mercados que no están bien abastecidos, los mercados bien abastecidos inundan a los otros y de esa manera los mercados parciales se comunican entre sí. Cuando hay una completa ausencia de flujos en uno y otro sentido, cuando, en otras palabras, los mercados locales desarrollan, en apariencia, sus precios locales sobre la base de sus propias fuerzas es, de hecho, cuando son menos independientes, pues la única razón por la que, en ese momento, no necesitan acudir a las influencias externas es porque ya antes han actuado, encontrándose en ese instante en un estado de reposo, debido a que la presión que la totalidad de la oferta y la demanda ejerce en todos los puntos de la economía ha actuado ya, dejándolo abastecido y no necesitado de nuevos flujos en un sentido u otro.

Después de todo, cuando hablábamos de un gigantesco mercado para los bienes presentes y futuros y de las leyes que gobiernan un precio único, no nos estábamos permitiendo el lujo de hablar de una mera abstracción vacía. Las condiciones de la economía, en su conjunto, determinan el grado medio al que los mercados parciales son abastecidos. Las influencias locales pueden hacer que durante un periodo, más corto o más largo, las existencias se acumulen en exceso y por encima del promedio en un determinado lugar, mientras en otro se encuentran por debajo de ese promedio, pero esta clase de cosas son, por así decirlo, fenómenos secundarios que aparecen al reverso del principal.

Si la movilidad del capital no estuviera sujeta a restricciones las divergencias individuales de la tasa normal de interés no serían considerables ni en grado ni en duración. En la práctica, los flujos niveladores encontrarán siempre innumerables obstáculos, grandes o pequeños que actúan como las presas de los ríos que causan subidas y caídas locales en el nivel del agua. No es una cuestión sencilla, en un mundo que cambia, decidir la forma de emplear nuestro capital. Incluso si la producción de azúcar rinde un uno por ciento más que la fabricación de textiles, el propietario de la hilandería de algodón no puede pasarse al negocio del azúcar como el que se quita el sombrero y hasta que la gente vaya trasladando sus efectivos al negocio del azúcar, en número suficiente para reducir su rentabilidad, transcurrirá

bastante tiempo.

En realidad, bajo condiciones especialmente favorables resulta posible mantener durante bastante tiempo una prima o tasa de interés bastante elevada. La mayoría de las personas adineradas no son propensas a prestar su capital a personas indigentes en pequeñas cantidades y sin las garantías suficientes. Debido a que es difícil recuperar estas sumas sin un gran esfuerzo personal y de supervisión o sin engorrosos procedimientos legales que ponen al acreedor en una posición embarazosa, es por lo que, en algunos mercados, la oferta es anormal y permanentemente baja y la prima anormalmente elevada. Y esto es así incluso sin tener en cuenta la sobrecarga de interés que representa la prima de seguro contra las inevitables pérdidas en esta clase de mercados. La entrada de grandes cantidades de dinero que buscan una inversión temporal y breve que no encuentran su sitio en el mercado de préstamos hipotecarios o en las empresas industriales, es lo que explica los tipos de interés anormal y permanentemente bajos de los mercados de descuento. En el caso del sector inmobiliario, la gran seguridad de la inversión y la expectativa de una futura apreciación de su valor mantiene la tasa de interés permanentemente baja. Y probablemente razones parecidas son las que explican, en nuestro tiempo, el que las obligaciones de los gobiernos, cuando son pagaderas en oro mejor que en plata o en papel moneda, devengan un tipo de interés más bajo.

No es mi intención aquí trazar el curso del tipo de interés a lo largo de todos los senderos y meandros por los que puede discurrir, en vista de la multiplicidad de consideraciones especiales y condiciones peculiares que pueden darse. Doy por descontado que las desviaciones del tipo de interés normal constituyen en su totalidad un fenómeno de enorme importancia y esto es verdad tanto para las desviaciones temporales como para las permanentes. Y es ahí donde tenemos que buscar el origen y la fuente de la mayor parte de los «beneficios empresariales», en la habilidad para manejar el arbitraje de los bienes presentes. El estudio de este tema constituye una tarea importante que exige, con carácter previo, examinar *la ley fundamental que gobierna el tipo de interés*. En cualquier caso, después de una tarea tan laboriosa y difícil como la emprendida aquí sería mucho pedir que me dispusiese ahora a iniciar esta nueva tarea. He indicado la forma en que las anormalidades se relacionan con la ley básica. Por el momento parece suficiente entender la teoría que subyace en todas ellas.

Hemos pues llegado al final de la tarea que me había impuesto. Hace mucho tiempo, cuando terminé mi *Historia y Crítica de las Teorías del Interés*, trazaba yo un programa de investigación para mi *Teoría Positiva del Capital* con las palabras siguientes. Dije entonces que quería encontrar para el problema del interés «una solución que no empleara ficciones y supuestos previos sino que se esforzara en conseguir averiguar, simple y honestamente, las causas últimas del fenómeno del interés que se encuentran entre los fundamentos sicológicos más simples y naturales de nuestro sistema económico para, una vez hecho esto, seguir hacia adelante hasta

*el final del fenómeno del valor».*

Mi máxima aspiración no podría ir más allá del reconocimiento de que he sido fiel al programa que me había impuesto a la hora de desarrollarlo. Porque si fuera cierto que he logrado, por medio de un desarrollo estrictamente lógico de los elementos de la teoría del valor, llegar a dar por fin, una explicación del interés, esto constituiría para mí y para la ciencia económica, la más firme garantía de que hemos conseguido establecer sobre bases firmes, la senda correcta a seguir por dos teorías, *la teoría del capital* y *la teoría del valor*.

El único mérito de mi teoría del capital es el de que ha sido establecida como un resultado natural y legítimo de una *teoría del valor* que ha dado pruebas evidentes de su corrección y que ha sabido ganarse el apoyo universal de todos aquellos que se ocupan de desarrollar la ciencia económica, cualquiera que sea su escuela. A la inversa, es para la teoría del valor una nueva y quizás la prueba más poderosa de su solidez, el haber demostrado que es un instrumento con el que ha llegado a ser posible resolver un problema frente al que sucumbieron todos los sistemas teóricos anteriores.

## NOTA DEL EDITOR

### I

Böhm-Bawerk ha concluido el trabajo que se había propuesto. En el capítulo I de este libro IV nos ha expuesto las bases subjetivas que justifican la aparición del interés en el intercambio de bienes presentes por bienes futuros. En el capítulo II ha hecho una exposición exhaustiva de las distintas formas que ese intercambio adopta y ha demostrado que, a la vista de las valoraciones subjetivas de los partícipes en esa clase de intercambio, la tasa de interés del mercado o prima de valor a favor de los bienes presentes será siempre positiva. Y en este último capítulo del Libro IV aborda el tema de cuáles serán los factores que influirán en el nivel, más alto o más bajo, de la tasa de interés del mercado.

Para ello adopta una serie de supuestos de simplificación que le ayudarán a configurar una *ley básica de determinación de la tasa de interés* que luego irá levantando, uno a uno, para demostrar la eficacia predictora de su modelo, sin entrar en los mercados particulares donde se determinan las múltiples tasas de interés posibles. Tarea que no era la que se había propuesto a la hora de escribir esta *Teoría Positiva del Capital*.

Si el autor hubiera tenido una formación matemática, tal vez se hubiera servido de ella para hacer una exposición más elegante y rigurosa. El encargado de hacerlo fue el economista sueco Knut Wicksell y yo recomiendo a quienes puedan entender el lenguaje matemático acudir a su obra<sup>[1]</sup>. Con la precisión que proporciona el lenguaje de las matemáticas se gana mucho, al tiempo que se aprecian ciertas deficiencias que el método de Böhm-Bawerk hacía inevitables. Pero el juicio de Wicksell, tras aquel ejercicio, era concluyente:

Se puede decir con justicia que el trabajo contiene, aunque de forma un tanto imperfecta, la teoría del capital real y definitiva mientras Walras y sus sucesores (Pareto, Barone y otros) todavía continuaban sosteniendo una teoría del interés que contiene defectos formales y materiales y que resulta seriamente incompleta<sup>[2]</sup>.

Para quienes no dominan el lenguaje matemático, la exposición en forma de cuadros numéricos no es menos compleja y para facilitar su tarea creo que será suficiente con explicar el cuadro XII.

El autor ha planteado el problema, bajo supuestos simplificados que luego irá levantando, en los términos siguientes: Sea  $K=75$  millardos de dólares, la riqueza acumulada de una comunidad y  $N=10$  millones de trabajadores, su fuerza productiva. Arrancando entonces del cuadro XI que viene a ser la expresión numérica de su función de producción<sup>[3]</sup> va ensayando sucesivas tasas de salarios para ver lo que sucede con el tipo de interés y el periodo de producción, bajo el supuesto de que el

empresario-capitalista intentará, en todo momento, obtener de su capital el máximo beneficio y el trabajador el máximo salario, compatibles ambos con el pleno empleo de sus recursos.

La columnas segunda y tercera del cuadro XII no ofrecen problema alguno. En efecto, la segunda es una reproducción exacta de la que figura en el cuadro XI. Si el salario establecido por el mercado es de 1.500 dólares al año, se obtiene la tercera por simple diferencia entre la segunda y esos mil quinientos dólares de salario. La obtención de la cuarta columna es la única que ofrece alguna dificultad.

El autor que ha arrancado de una existencia de capital  $K=75$  millardos de dólares, la considera dividida en 1,5 millones de unidades de 50.000 dólares cada una. Si llamamos  $N_t$  al número de trabajadores que cabe emplear con una unidad de capital, tenemos que ese número es una función lineal del periodo de producción  $t^{[4]}$

$$N_t = \frac{50.000}{t/2 \cdot 1.500} = \frac{100.000}{1.500 \cdot t} = \frac{66,66}{t}$$

En el horizonte de producción relevante, la duración del periodo  $t$  varía de uno a diez en su ejemplo. Pues bien, aplicando esa sencilla fórmula para los valores de  $t$ , desde uno a diez, obtenemos la columna 4 del cuadro XII.

Para el desarrollo del argumento hubiera sido muy útil añadir otras tres columnas. Una para recoger la tasa de interés o de beneficio sobre el capital invertido que resulta simplemente de dividir la quinta columna por 50.000 y multiplicar por cien. Otra para obtener el número de trabajadores empleados y que se obtiene multiplicando los datos de la columna cuarta por los 1,5 millones de unidades de capital disponible. Por último, una más para recoger las unidades de capital ocioso, a la vista de la oferta de trabajo disponible. Serían las siguientes:

<i>Periodo de producción</i>	<i>Tasa de interés %</i>	<i>Nº de trabajadores a emplear</i>	<i>Valor del capital ocioso</i>
1	33,33	99,99	65,50
2	50,00	49,99	60,00
3	51,10	33,33	52,50
4	46,60	24,99	45,00
5	42,60	19,99	37,50
6	38,80	16,66	30,00
7	35,20	14,28	22,50
8	32,00	12,49	15,00
9	29,20	11,11	8,50
10	26,60	10,00	0,00

De hecho, el autor se sirve de los datos de esta tabla, no explícita en la obra,

cuando razona que a la tasa de salario de mercado supuesta (1.500 dólares del cuadro XII), la tasa máxima de interés o beneficio sobre el capital invertido aconsejaría a nuestro empresario-capitalista la adopción de un método de producción de tres años de duración. En este caso el empleo inducido sería (cuadro anterior)  $33\frac{1}{3}$  millones de trabajadores pero como sólo cabe emplear a diez millones resulta ociosa una parte del capital (52,5 millardos según nuestro cálculo)<sup>[5]</sup>.

La existencia de capital ocioso hará que los empresarios-capitalistas traten de ampliar el periodo de producción; es decir, adopten métodos más indirectos o capitalistas, el tipo de interés tenderá a descender y la tasa de salarios a aumentar. Este razonamiento es el que lleva al autor a ensayar lo que sucede con una tasa de salarios más alta (los 3.000 dólares al año del cuadro XIII). En este caso el criterio de maximización de la tasa de interés o beneficio nos lleva a la situación opuesta. Ahora son los trabajadores los que se encuentran ociosos con un periodo de producción más dilatado de ocho años. Por eso Böhm-Bawerk ensayarán de nuevo con un salario inferior (los 2.500 dólares del cuadro XIV). Este laborioso proceso de ensayo y error es el que puede evitarse mediante la utilización del lenguaje matemático a cambio de ocultar el proceso de consecución del equilibrio.

Cuando se ha llegado a un punto donde no hay ni trabajo ni capital ocioso, nadie tiene incentivo para tratar de modificar la situación y el autor concluye:

Como no hay capital ocioso no hay razón para buscar su empleo pujando al alza con el tipo de salario. Como no hay trabajadores en paro no hay razón alguna para buscar empleo pujando a la baja con el tipo de salario. Y para los empresarios que han organizado su producción sobre las bases más favorables, dentro de las condiciones imperantes, la recompensa deriva del hecho de que esa clase de organización es la más favorable de todas las posibles<sup>[6]</sup>.

Creo que no hay forma más clara de poner de manifiesto que, para la *teoría neoclásica*, el paro de la mano de obra sólo se podía producir si no funcionaba el mecanismo de puja a la baja de la tasa de salario. Es pues lógico que, tras la aparición de la *Teoría General* de Keynes, se organizase el gran revuelo, porque parece claro que éste no atribuía a esa flexibilidad las virtudes que la teoría neoclásica predicaba<sup>[7]</sup>.

En el esquema clásico de Teoría económica, anterior a la revolución subjetivista en la teoría del valor que inicia el periodo neoclásico, la triste ley de hierro de los salarios (teoría del fondo de salarios y cosas parecidas) condenaba a toda una clase social a la indigencia. Pero no hay nada de esto, salarios e interés no son esas dos rentas antagónicas que se disputan el pastel. Nuestro nivel de vida no está condenado a permanecer a niveles de subsistencia sino que mejorará a medida que seamos capaces, con nuestro esfuerzo, de aumentar la intensidad de capital de nuestros métodos de producción. Este es el mensaje claro de la obra de Böhm-Bawerk, mas allá de su formulación que ciertamente perjudicó la reputación del conjunto.

Sin duda y con los rudimentarios medios de los que se sirve el autor es todo un

proenza que Böhm-Bawerk haya podido demostrar que dadas las condiciones de producción (cuadro XI) existirá un único periodo de producción que hará máximos los beneficios de todos los participantes en el proceso de mercado y que sirve para determinar a un tiempo la *tasa de salarios* y la *tasa de interés*, procurando el pleno empleo del trabajo y el capital<sup>[8]</sup>.

No hay ese antagonismo de clases que inspiraba toda la teoría clásica. De otra forma, no necesitamos reducir los salarios respecto a los intereses para aumentar la intensidad de capital y favorecer el crecimiento. La cosa es más compleja por un lado y menos decepcionante por otro.

## II

Probablemente éste sea el momento de enlazar con el planteamiento de nuestra introducción a esta primera edición española de la *Teoría Positiva del Capital* del gran economista austriaco Eugen von Böhm-Bawerk que estaba articulada en torno al abandono, por parte del economista más influyente de este siglo, de su teoría real del interés.

Böhm-Bawerk ha llegado, tras muchas idas y venidas, a formular: *Primero* una teoría sobre el origen del interés que le lleva a sentar el carácter esencialmente positivo de esta magnitud y *segundo* a establecer la ley básica de la tasa de interés como un caso particular de la ley básica de determinación del precio<sup>[9]</sup> en mercados donde se intercambian bienes presentes por bienes futuros<sup>[10]</sup>. De acuerdo con esto y según sus propias palabras:

El tipo de interés de una economía concreta subirá en proporción inversa a la magnitud del fondo de subsistencia, en proporción directa a la población trabajadora que el fondo sustenta y a la magnitud de los aumentos de producción que procura la prolongación de los procesos de producción. A la inversa, el tipo de interés caerá cuanto mayor sea el fondo de subsistencia, menor la población trabajadora y con más rapidez desciendan las ganancias que procura la prolongación de los procesos<sup>[11]</sup>.

Todas las teorías anteriores del interés habían sido objeto de aguda crítica por el escritor austriaco en su *Historia y Crítica de las Teorías del Interés* y esta *Teoría Positiva del Capital* había sido escrita precisamente para salir al paso de las llamadas, por él mismo, *teorías ingenuas de la productividad*, toda vez que, según su propia observación, aunque el proceso de producción capitalista siempre genera *interés*, este fenómeno aparece también asociado a procesos de intercambio que no pueden conceptualizarse como actividades productivas.

Todo parece indicar que la dificultad principal contra la que lucharon los que se ocuparon del estudio del interés a finales del siglo pasado y comienzos del presente, fue la de desprenderse de la idea clásica de que el capital posee una fuerza productiva propia<sup>[12]</sup>.

Böhm-Bawerk ha sido, nos dirá Schumpeter, el autor que ha dirigido los ataques más enérgicos a la concepción clásica de la triada de factores de la producción. No sólo destruyó la teoría clásica que considera el interés como el precio de los servicios del capital, al modo en que los salarios son el precio de los servicios del trabajo o la renta es el precio de los servicios de los agentes naturales sino «*que combatió la idea de que el capital físico sea un factor sustantivo de la producción susceptible de tratamiento en el mismo plano que los factores originarios, el trabajo y los agentes naturales*»<sup>[13]</sup>.

Pero posiblemente ninguno de aquellos autores consiguiera desprenderse del todo de aquella idea clásica. Los dos más destacados que son Fisher y Böhm-Bawerk polemizaron abiertamente sobre esta cuestión y el resultado no pudo ser más indeciso. Como consecuencia de sus polémicas con Clark, Fisher y otros, el escritor austriaco fue considerado como un autor casi intratable, contribuyendo a ello especialmente el juicio que formulara Marshall en sus *Principios*. Es decir, recibió el rechazo del mundo anglosajón. Así pues, en la época en que Keynes escribía su *Tratado del Dinero* era opinión casi general que la teoría de Böhm-Bawerk «*constituía un mero error curioso, que no merecía ulterior discusión seria*»<sup>[14]</sup>.

Todo esto, se reconoce hoy día, es bastante injusto, pues es indudable que Böhm-Bawerk planteó el tema de la tasa de interés desde una óptica absolutamente nueva y aunque se le puedan encontrar precursores, como sucede en casi todos los casos, su trabajo es absolutamente original y relevante.

Schumpeter que, como hemos visto, fue el más «heterodoxo» de todos sus intérpretes, no vacila en calificar su aportación como el trabajo más destacado de todo el periodo e incluso se atreve a apuntar que aunque ningún economista destacado aceptó su explicación del interés, su teoría es susceptible de una simplificación que se puede aceptar sin tener que cargar con los detalles de la estructura analítica de Böhm-Bawerk.

Esta versión simplificada es del siguiente tenor: el interés nace de la interacción entre la preferencia temporal y la productividad física de la inversión<sup>[15]</sup>.

Esta forma diluida de la teoría del interés de Böhm-Bawerk fue, nos dice, una de las más ampliamente aceptadas e incluso Keynes la aceptó considerándola una formulación teórica inadecuada a la que sólo había que añadir *la preferencia por la liquidez*<sup>[16]</sup>.

Pero esto nos parece ya una clara exageración, a la luz de los planteamientos que hicieron de la inestabilidad económica Keynes y Hayek. En efecto, es casi seguro que como resultado del dominio que ejerció Marshall en todo el campo de la teoría económica, antes de la aparición de Keynes, la teoría del interés de Böhm-Bawerk hubiera dejado de considerarse como algo digno de posterior desarrollo. Hicks ha sido, al parecer, el único economista británico que ha pensado lo contrario. Pero es

que los trabajos de Fisher siguieron idéntico destino, luego aquí tenemos que pensar que una especie de maldición se cierre sobre la teoría del interés.

No hay duda que Böhm-Bawerk sentó las bases de la teoría del interés de una economía monetaria en condiciones de estabilidad de su patrón monetario<sup>[17]</sup> y tampoco puede haberla sobre que Fisher llevó a cabo el mejor análisis de cómo afectan a la tasa de interés puro las variaciones del patrón monetario. Nos llevaría muy lejos valorar aquí la aportación de Knut Wicksell, en la que sin duda bebió Keynes, pero no es posible, arrancando de la teoría del interés de Böhm-Bawerk y añadiendo una teoría de la preferencia por la liquidez, llegar a la conclusión de que el interés es un fenómeno puramente monetario<sup>[18]</sup>. Esta es la razón por la que me parece que la lectura actual de la obra de Böhm-Bawerk debe hacerse desde la perspectiva que ha dominado el análisis económico desde la aparición en escena de Keynes.

Una de las tragedias de la obra del británico es lo que Schumpeter llamó el «vicio ricardiano», a saber: «*La costumbre de amontonar un buen cargamento de conclusiones prácticas sobre unos cimientos más bien débiles e inadecuados, aunque atractivos y hasta convincentes en su aparente sencillez*»<sup>[19]</sup>. Esto convocó en tomo a su obra a toda una serie de escritores y charlistas periféricos a la profesión que, sin molestar demasiado por las dificultades analíticas, tomaban de ella lo que convenía a sus particulares preferencias políticas. De esta manera, la bandera de Keynes se agitó de uno a otro lado para favorecer un intervencionismo a ultranza sin tomarse demasiada molestia en las auténticas dificultades analíticas que planteaba y, por lo que hace a lo que nos ha venido ocupando en esta obra, sin percibirse de las dificultades analíticas que presentaba su teoría del interés y el capital. De ahí que me haya visto obligado a cargar las tintas sobre estos aspectos.

### III

Cada uno habrá sacado de la lectura de esta obra sus propias conclusiones y a nosotros no nos queda ya sino adelantar la nuestra propia.

El interés es un fenómeno que deriva del intercambio entre el presente y el futuro y como tal se encuentra presente, bajo múltiples formas, tanto en las economías de mercado como en aquellas que prescinden de éste. A la vista de los factores que pueden influir en su determinación todo parece indicar que será una magnitud bastante estable. Si el poder de creación de medios fiduciarios induce a nuestros empresarios a adoptar sistemas de producción más intensivos en la utilización de capital —cualquiera que sean las dificultades que existan para medir ese grado de intensidad<sup>[20]</sup>— la estructura de capital se resentirá; es decir, la presión sobre el consumo —en ausencia de cambios tecnológicos favorables— inducirá un cambio hacia estructuras que comprometerán nuestro nivel de vida futuro.

Si, a la postre, se desata la crisis inflacionista, por nuestro empeño en desentendemos de los factores reales que determinan el interés, el sistema entrará en recesión y la salida de ella es siempre muy problemática. Una cosa parece bastante segura y es que mayores dosis de inflación no ayudarán demasiado. Resulta pues bastante sorprendente que Keynes consiguiera persuadir a sus colegas economistas de que el interés era una simple recompensa por la «liquidez».

Mark Blaug, tras el exhaustivo recorrido por estos temas del capital y el interés, realizado en la obra ya tantas veces citada<sup>[21]</sup>, concluye:

La acción de las autoridades monetarias en los últimos decenios y la presencia del desempleo han disminuido mucho el efecto de las fuerzas reales contempladas en la teoría neoclásica. En consecuencia, los economistas han dejado de interesarse en gran medida por las teorías reales del interés.

\* \* \*

Espero que la lectura de esta obra haya reavivado el interés por las teorías reales que se formularon pensando en un mundo donde cabe esperar una relativa estabilidad del patrón monetario. Aunque fuera cierto que la tasa de interés, a largo plazo, viniera sólo influída por fuerzas reales, cosa que unos aceptan y otros no tanto, lo que sí parece seguro es que considerar el interés como una simple variable de la política monetaria no produce más que dificultades y una buena prueba de ello es la experiencia acumulada en el siglo xx.



EUGEN VON BÖHM-BAWERK (Brünn, 1851 - Viena, 1914). Economista austriaco. Enseñó en la universidad de Innsbruck y en la de Viena. Fue varias veces ministro de Hacienda y a él se le debe, entre otras cosas, una importante reforma del sistema fiscal austriaco. En los últimos años de su vida rechazó los cargos de gobierno para atender exclusivamente a sus estudios.

Fue uno de los principales marginalistas de la Escuela Austríaca, de la que fue fundador, junto a su maestro Menger y su colega y cuñado Wieser. Böhm-Bawerk contribuyó en gran medida al análisis teórico del capital y del interés, subrayando la mayor productividad de los métodos indirectos de producción, es decir, los realizados con el apoyo de productos intermedios o instrumentales, puso en claro la esencia de la producción capitalista. El interés se explica por Böhm-Bawerk en términos de factores fundamentales que determinan, en materia económica, una preferencia general por los bienes presentes con respecto a los futuros.

En su obra magna en tres volúmenes, *Capital e Interés (History and Critique of Interest Theories)* (1884), *The Positive Theory of Capital* (1889) y *Further Essays on Capital and Interest* (1909-1912), expuso el papel de los factores subjetivos en el establecimiento del valor de cambio, desarrolló su trascendental teoría del capital y del interés e introdujo el parámetro del tiempo en el análisis económico como factor de producción.

# **Notas**

[1] Los ensayos aparecerían como apéndices a la tercera edición de su *Teoría Positiva del Capital* entre 1909 y 1912 y como volumen separado en la cuarta edición de 1921. <<

[2] J. Schumpeter, *Ten Great Economists. From Marx to Keynes*. Edición española: *Diez Grandes Economistas. De Marx a Keynes*, Editorial Ariel, 1967, pg. 244, 215 y 216. <<

[3] Wicksell, *Lectures on Political Economy*, Vol. I, edición A. M. Kelley 1977, pg. 167. <<

[4] Hayek se ha referido a ellas. Véase *Hayek on Hayek*, Routledge. Hay una versión española sumamente interesante en la segunda edición del volumen I de las *Obras Completas de Hayek* publicado en 1997 por Unión Editorial. En especial pg. 136. <<

[5] Hayek, *Precios y Producción*, 1931, edición española en esta misma colección, Madrid 1997. Véase pg. 39. Hayek al igual que Mises consideraba irrelevante estudiar lo que sucede al nivel de los precios y proponía a sus colegas centrarse en los efectos sobre los precios relativos. <<

[6] Las traducciones inglesas de la obra de Wicksell no resaltan la naturaleza a largo plazo de su tipo de interés natural ni el carácter a corto plazo de su tipo de interés monetario. Por otra parte, Wicksell probablemente comete un error al considerar su tipo de interés natural como el que prevalecería en el mercado si los intercambios se llevaran a cabo sin dinero. Böhm-Bawerk, desde luego, pensaba que esos intercambios en el tiempo tenían lugar mediante la utilización del dinero. Su tipo de interés es monetario, es el que resulta en una economía monetaria. <<

[7] Véase la reciente edición por Unión Editorial de su obra *La Teoría del Dinero y el Crédito*, Madrid 1997. En su introducción he hecho un análisis de la crítica de Mises.

[<<](#)

[8] Véase sobre este particular la nota del editor al capítulo III, Libro IV. <<

[9] Keynes, *Tratado del Dinero*, edición española Aosta 1997, pgs. 171 y 181. En esa escuela «neowickselliana» de Keynes está incluido, claro está, Mises y se da la circunstancia que Wicksell nunca aceptó la explicación del ciclo económico de Mises. <<

[10] Véase Fisher, *Teoría del Interés*, versión española en esta misma colección. <<

[11] Índices de precios al consumo E. Unidos. Base: Año 1914 = 100:

1925=173, 1926=171, 1927=167, 1928=165, 1929=165.

Fuente: Angus Maddison, *Historia del Desarrollo Capitalista*. Ariel 1991, pg. 202.

<<

[12] Véanse sus ecuaciones fundamentales, capítulo x del *Tratado* ob. cit., pg. 131. Lo sorprendente es que Keynes no formuló nunca una ecuación así para los precios de los bienes de capital. <<

[13] Véase capítulo IX del *Tratado* ob. cit., pg. 123. <<

[14] Véase en su *Tratado del Dinero* la famosa ilustración que hace de este proceso en el capítulo XII, ob. cit., pg. 163 y sgs. Si hubiera conocido entonces su famosa ley sicológica del consumo, no hubiera llegado a este absurdo. Por eso ha podido decir Patinkin que el *Tratado del Dinero* es una teoría general en la que se supone implícitamente que la propensión marginal a consumir de la comunidad es igual a uno. <<

[15] Esta cuestión está ligada a su enigmática teoría del interés o precio de los bienes de capital de la que nos ocuparemos más adelante, pues es el antecedente de la que formularía en su *Teoría General* Véase nota del editor al Libro IV, cap. I de esta obra (p. 465). <<

[16] Véase *Tratado del Dinero*, ob. cit., pg. 150. <<

[17] En sus *Lecciones de Economía Política*, Vol. II, pg. 97 de la edición Kelley, Wicksell había escrito: «La tasa de interés que hace coincidir la demanda de capital prestado y la oferta de ahorros y que, más o menos, coincide con el rendimiento esperado del nuevo capital, será entonces la tasa normal o real natural que es *esencialmente variable*». Precisamente varía para coordinar los planes de inversión o ahorro, pero esto no quiere decir que fluctúe violentamente. Cuando más tarde descubriera Keynes, o creyera descubrir, que la variable que equilibra esos planes es el empleo, tiraría por la borda la doctrina de Wicksell. <<

[18] Véase *La paradoja del ahorro* publicado originalmente en alemán y traducido al inglés en 1931. Hayek lo modificó posteriormente y una versión española del mismo figura en el Vol. IX de sus Obras Completas titulado *Contra Keynes y Cambridge*, Unión Editorial, pgs. 85-134. <<

[19] Hayek, *Teoría Monetaria y Ciclo Económico*, Espasa-Calpe, edición española de 1936, pg. 86-87. <<

[20] Véase Hayek, *Precios y Producción*, ob. cit., pg. 50 y sgs. <<

[21] Como es sabido, Böhm-Bawerk había arrancado de una idea de Jevons en su *The Theory of Political Economy*, edición Kelley 1965, pg. 249: «La función del capital es simplemente que el trabajo que produciría una cierta mercancía  $m_1$ , si ésta se necesitara de manera inmediata para satisfacer necesidades, se aplica en producir  $m_2$  que satisface necesidades más tarde porque, por lo regular,  $m_2$  es mayor que  $m_1$ ». <<

[22] Keynes «La Teoría Pura del Dinero. Réplica al Dr. Hayek», en F. A. Hayek, *Contra Keynes y Cambridge*, vol. IX de sus Obras Completas, ob. cit., pg. 173. <<

[23] Keynes consideraba que una parte de la renta del período se generaba en la producción de bienes de consumo y otra en producir bienes de capital. Pero en la sociedad moderna se puede decir mejor que una parte se aplica a procesos que darán fruto de inmediato en bienes de consumo y otra a procesos que tardarán algo más en producir ese fruto. <<

[24] En efecto, la aplicación de procesos menos intensivos en capital es menos productiva. Véase en especial el capítulo v del Libro II. <<

[25] Hayek, *Precios y Producción*, ob. cit., pg. 89. <<

[26] Hayek, «Reflexiones sobre la Teoría Pura del Dinero del Sr. J. M. Keynes», vol. ix de las Obras Completas de Hayek, ob. cit., pgs. 137 a 164. De hecho Keynes no las volvería a utilizar. <<

[27] Keynes; «La Teoría Pura del Dinero. Réplica al Dr. Hayek», ob. cit., pg. 172. A este respecto, consúltese el capítulo v de la reciente obra de Jesús Huerta de Soto *Dinero, Crédito bancario y Ciclos Económicos*. Unión Editorial, Madrid 1998. <<

[28] Fisher, *Teoría del Interés*, versión española Ediciones Aosta, Madrid 1998. <<

[29] Quien desee entender esta parte del argumento debe leer la obra de Hayek *El Nacionalismo Monetario y la Estabilidad Internacional* en esta misma colección. Es más, Hayek anticipa aquí la moderna literatura sobre áreas monetarias óptimas que arranca del trabajo de Mundell de 1961. Véase al respecto la reciente publicación *Optimum Currency Areas*, I. M. F., 1997. <<

[<sup>30</sup>] Hayek, *Precios y Producción*, ob. cit., pg. 92. <<

[31] Hayek, *Precios y Producción*, ob. cit., pg. 109. <<

[32] Véase Mark Blaug, «Economic Theory True or False?», *Essays in the History and Methodology of Economics*, Edward Elgar, 1990, pg. 92. <<

[33] Véase nota del editor al capítulo I del Libro IV. [<<](#)

[34] Wicksell elaboró sobre la construcción básica de Böhm-Bawerk perfeccionándola en gran manera gracias a su formación matemática y señalando pocas deficiencias en la construcción del austriaco. Fundamentalmente hay que citar su *Über-Wert*, *Kapital und Rente* de 1893 y su *Foreläsningar i nationalekonomi* de 1901. Allí escribió (véase traducción inglesa *Lectures on Political Economy*, Vol. I, pg. 121): «Se puede decir con justicia que su trabajo, aunque de forma algo imperfecta, contiene la teoría definitiva y real del capital, mientras que Walras y sus sucesores (Pareto, Barone y otros) continuaban aún sosteniendo una teoría del interés que contiene defectos formales y materiales y que es gravemente incompleta». [<<](#)

[35] Fisher, *Teoría del Interés*, ob. cit., cap. II. <<

[36] Véase su *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, 1912. Hay una traducción inglesa: *The Economic Theory of Development*, 1934, reimpressa en 1961 por Oxford University Press, y una traducción española del Fondo de Cultura Económica de México que lleva por título *Teoría del Desarrollo Económico*, 1944, pg. 129.

<<

[37] Schumpeter, ob. cit., pg. 130 y sgs. <<

[38] Schumpeter, ob. cit., pg. 119. Sencillamente los precios descenderán cuando las nuevas combinaciones de bienes den sus frutos. <<

[39] Schumpeter escribe sobre el particular un largo y tortuoso capítulo en la obra citada en el que parece no querer renunciar al hallazgo de Böhm-Bawerk y al mismo tiempo encuentra serias dificultades para conciliar la teoría de éste con su propia visión del proceso de progreso económico. Véase, ob. cit., cap. v. <<

[<sup>40</sup>] Schumpeter, ob. cit., pg. 162. <<

[41] Véase artículo de Arnold Heertge en el *New Palgrave*. <<

[42] Véase Schumpeter, *Diez Grandes Economistas. De Marx a Keynes*, ob. cit., pgs. 203 a 208. <<

[43] Véase Schumpeter, *Teoría del Desarrollo Económico*, ob. cit., pg. 193. <<

[44] Schumpeter, ob. cit., pg. 194 y 200. <<

[45] Schumpeter, ob. cit., pg. 212. <<

[<sup>46</sup>] Shumpeter, *Diez grandes economistas* ob. cit., pg. 216. <<

[<sup>47</sup>] Véase Libro IV, cap. III, nota 28 a pie de página. <<

[48] La posición de Mises sobre el capital y el interés no es fácil de discernir, pero tal vez quien mejor lo ha estudiado es Israel M. Krizner y yo recomendaría la lectura de sus ensayos sobre el capital y el interés: *Essays on Capital and Interest: An Austrian Perspective*, Edward Elgar, 1996. En especial ensayos 3 y 4. <<

[49] Hicks, *Capital and Time. A Neo-Austrian Theory*, Clarendon Press, Oxford 1973, reimpresión de 1987, pg. 12. Véase nota del editor al capítulo III, Libro IV. <<

[1] Véase mi *Historia y Crítica de las Teorías del Interés*. Hay traducción española, FCE, México. <<

[1] *Historia y Crítica de las Teorías del Interés*, ob. cit. Las referencias son a la segunda edición española del F. C. E. México 1986, pg. 27. <<

[2] *Historia y Crítica de las Teorías del Interés*, pg. 28. <<

[3] *Historia y Crítica de las Teorías del Interés*, pg. 94 y sgs. <<

[4] Es lógico que los economistas clásicos que confundían coste y valor atribuyeran a la productividad del capital la aparición de ese excedente o interés, pero esto corresponde, por así decirlo, a una fase primitiva o incipiente de la ciencia que había sido superada como consecuencia de la revolución de la teoría del valor en el último tercio del siglo XIX. Véase *Historia y Crítica de las Teorías del Interés* ob. cit. pg. 162. <<

[5] El lector va a encontrar pruebas abundantes de esta minuciosidad del autor, achacada a su mentalidad jurídica y fuente de irritación para muchos. Se ha dicho que si hubiera tenido una mentalidad matemática nos hubiéramos ahorrado muchas discusiones. Hay que ser pacientes y leer despacio teniendo en cuenta que estamos ante un problema de enorme relevancia teórica para el desarrollo de nuestra ciencia.

<<

[6] Véase Schumpeter, *Historia del Análisis Económico*, versión española Ariel, pg. 926. <<

[7] Sobre este particular Schumpeter cuenta que Menger le había dicho, en su estilo un tanto grandilocuente, que llegaría un día en que las gentes comprenderían que la teoría de Böhm-Bawerk «*es uno de los errores más grandes jamás cometidos*». Véase nota 36 a pie de página de la obra citada en la nota anterior, pg. 926. Hayek se ha referido a estas discrepancias en su introducción a la edición inglesa de los *Principios de la Economía Política* de Menger. Véase pg. 70 de la reciente edición española, Unión Editorial, Madrid 1997. Colección Clásicos de la Libertad. <<

[1] Menger, *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, Viena 1871. Trad. española: *Principios de Economía Política*, Colección Clásicos de la Libertad, Unión Editorial Madrid 1997. <<

[2] *History and Critique of Interest Theories*, pg. 142 y sgs. y también *Rechte und Verhältnisse vom Standpunkte der volkswirtschaftlichen Güterlehre*, Innsbruck 1881, pg. 51 y sgs. <<

[3] Véase John Stuart Mill, *Principles of Political Economy*, Vol. I, Libro 1, Sección 2. Hay traducción española F. C. E. <<

[4] Si deseamos profundizar en el análisis de lo que hace el hombre cuando produce no estaría fuera de lugar distinguir tres clases de transferencia espacial llevada a cabo por el hombre productor. La primera, y a falta de un término mejor, es la que yo llamaría «transferencia espacial simple» y consiste en mover la totalidad de los objetos de un punto a otro del espacio. El minero extrae el mineral de las profundidades de la tierra y lo expone a la luz del día, el comerciante lleva de un país a otro las mercaderías, del lugar donde se fabrican hasta el lugar donde se necesitan y utilizan. La segunda comprende aquellas transferencias espaciales, desplazamientos y separaciones de las distintas partes de un objeto único que producen un «cambio de forma» del objeto. Esto es lo que sucede cuando el hierro se convierte en clavos, el mármol en estatuas, el vidrio en vasos, la madera en utensilios, etc. La tercera clase, y una de las más frecuentes, consiste en reunir distintos objetos en un espacio único, es decir «combinar la materia». Esto puede ser transitorio o permanente. Ejemplos de lo primero pueden ser la caída de la prensa sobre la moneda al acuñarla, el golpeo del cincel contra el mármol, el corte de la sierra sobre la madera, etc. Ejemplos de lo último tienen lugar cuando combinamos ruedas, péndulos y otros muchos elementos para fabricar relojes o cuando fabricamos máquinas, muebles, vestidos y así sucesivamente.

Quiero dejar explícito que esta diferenciación, en tres clases, no puede ser denominada estrictamente científica ni lo pretende. Combinaciones transitorias de la materia, por ejemplo, tienen lugar a menudo en el curso de los cambios de forma y lo que he llamado transferencia espacial es siempre, en cierta medida y a la vez, una combinación de materia. Por otra parte, la diferenciación facilitará la orientación y si es necesario probará la corrección de la caracterización dada en el texto al proceso de producción.

Es fácil pues convencerse de que cualquier actividad productiva imaginable puede ser clasificada en alguna de estas tres clases básicas de transferencias y en la medida que esto es así toda actividad se ajusta seguramente bien a la fórmula general desarrollada en el texto y según la cual la naturaleza y el método de producción de los bienes materiales consiste en el control de las fuerzas de la naturaleza por medio de la capacidad para transferir la materia en el espacio. <<

[1] En mi *Rechte und Verhältnisse vom Standpunkte der volkswirtschaftlicher Güterlehre*, pg. 101, siguiendo la terminología utilizada por Menger en su *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, pg. 8 y sgs. Trad. española: *Principios de Economía Política*, ob. cit. <<

[2] (N. E.) Esta proposición esencial de la teoría que trata de exponer Böhm-Bawerk ha sido siempre objeto de interpretaciones erróneas. El autor no declara que siempre los procesos de producción más indirectos sean más productivos, sino que sólo se aplicarán aquellos métodos más indirectos que se piensa van a ser más productivos. La formulación, tal vez inadecuada, de esta proposición obligó a su aclaración posterior por parte del autor, ante el cúmulo de críticas que suscitó (véase la nota siguiente). <<

[3] Yo estaba confiado en que los hechos aquí aludidos eran evidentes por sí mismos, pero parece que esto no estaba plenamente justificado, porque desde la aparición de la primera edición de esta obra esta proposición ha suscitado toda clase de objeciones y dudas. Esto fue lo que me indujo hace algunos años a discutir este punto con mayor extensión y así lo hice en el primero de mis tres ensayos titulado *Einige strittige Fragen der Kapitalstheorie*, 1899 Viena. Por idéntica razón tendré que volver luego sobre el tema en este mismo volumen. <<

[4] La expresión «producción capitalista» se utiliza con profusión en dos sentidos distintos. En uno de ellos viene a significar un método de producción que hace uso concreto de capital, como materias primas, maquinaria, herramientas y cosas así. En otro sentido viene a significar la producción que se lleva a cabo por cuenta y bajo la dirección de empresarios capitalistas privados. Estos dos significados no necesitan coincidir, pero yo siempre utilizo la expresión en el primero de estos dos sentidos. <<

[5] Esta valoración la hice cuando escribía en 1888; es lamentable, pero hoy, en 1909, cabe decir lo mismo. <<

[1] En este punto comparar el *Das Geld* de Knies, Berlín 1873, pg. 6 y sgs. (2.<sup>a</sup> edición pg. 24 y sgs.) y el libro *Sulla teoría del capitule* de Ricca Salerno 1877, capítulo II, así como el capítulo titulado *Kapital* en el *Handbuch* de Schönberg. Véase también una investigación muy reciente de Irving Fisher expuesta en una serie de ensayos que contienen material abundante con material procedente de 72 diccionarios. Su *What is Capital?* apareció en el *Economic Journal* de Diciembre de 1896 y su *Precedents for Defining Capital* en el *Quarterly Journal of Economics*, Mayo 1904. Él también ha tratado el tema en el cuarto capítulo de su obra *The Nature of Capital and Income*, N. York 1906. Véase la discusión de Spiethoff en su *Lehre vom Kapital* que es parte de un simposio que apareció en 1908 con el título *Die Entwicklung der deutschen Volkswirtschaftslehre in 19. Jahrhundert*, 1908. Por último, mencionar la monografía de Jacoby *Der Streit um den Kapitalsbegriff*, Jena 1908, que, aunque lleva el mismo título que mi capítulo, no puedo decir que mantiene un alto nivel de manera uniforme. <<

[2] En contraste con la teoría de Knies (ob. cit., pg. 7), Hainisch presentó recientemente otra en su *Die Entstehung des Kapitalzinses*, que apareció en una publicación en memoria de Adolf Wagner de 1905. Él se refiere a la teoría bastante probable de que inicialmente la palabra capital derivase de la expresión *capita pecorum* que significa en latín «cabeza de ganado». Por mi parte creo que esto no pasa de tener más que importancia histórica en cuanto al origen del término y no hace nada para el progreso de nuestra causa. Esto se aplica por igual a la solución de nuestros modernos problemas objetivos del capital y a la cuestión puramente terminológica de qué es lo que podríamos expresar con las palabras ¿Cuál es el concepto económico al que se adapta mejor el término capital? <<

[3] El *Glossarium* de Du Fresne du Cange, citado en la obra *Das Kapital in seiner Kulturbedeutung* de Umpfenbach, Würzburg 1879, pg. 32. Irving Fisher, en su *Precedents* (ob. cit., pg. 394), cita como ejemplo adicional una definición de Cotgrave encontrada en el Diccionario de Murray publicado en 1611 que dice «capital, riqueza, valor». <<

[4] No hace mucho, Carl Menger logró localizar esos matices dando muestras de una gran perspicacia y alcanzando así notables resultados en su ensayo «Zur Theorie des Kapitales» al que nos referiremos más tarde. Irving Fisher niega terminantemente que la anterior limitación del concepto de capital a las agregaciones de bienes que producen renta estuviera asentada en el lenguaje popular ni en los días anteriores a Adam Smith ni en los tiempos modernos. Sostiene la tesis de que para la gente los conceptos de «capital» y de «existencia» eran virtualmente sinónimos y que se aplicaba el término de capital a toda clase de bienes sin distinción, incluidos los bienes que no producen renta, y ésta es una práctica que continúa hoy en el lenguaje popular y que se remonta a la época de Adam Smith (*Precedents*, pg. 391 y sgs.). Con respecto a la práctica actual sólo necesito acudir a Menger (ob. cit.). Con respecto a lo que dice Fisher parece que éste se conforma con acudir a una larga serie de citas de diccionario. Pero para mí algunas de estas citas dan a entender claramente que la pretensión de Fisher es incorrecta mientras que el resto son aseveraciones inequívocas al mismo efecto. La primera categoría comprende todas aquellas definiciones que llaman capital a una suma de dinero invertida en el comercio o los negocios (p. ej., el Vocabulario de la Academia de la Crusca de 1612, dice: «Capitale... quella quantitá di danari, che pongono i mercatanti in sui traffichi»). Para mí en estas definiciones hay un dato característico del desarrollo que he venido describiendo en el texto. Se empieza extendiendo el concepto de capital más allá de las sumas de dinero prestadas a las sumas de dinero invertidas para ganar dinero. Este último necesariamente, en el curso de la inversión, se ha convertido en toda clase de bienes, mercancías, barcos, etc. Para mí no es una casualidad que esas definiciones hagan hincapié en el carácter de negocio de las inversiones, sino que una constante distintiva del capital que se mantiene es el de que hace producir una renta al dinero que cabe interpretar como interés, de manera que el interés es básico para el concepto de capital. Este punto de vista está expresamente confirmado por la presencia de esta clase de definiciones como la citada de Krünitz (Enciclopedia 1776) por Umpfenbach y Fisher (ob. cit. pg. 391, nota a pie de página). «*El término capital puede ser aplicado a la suma de dinero que es utilizado con el propósito de obtener un rendimiento y como cosa distinta del rendimiento que da ese dinero*». Esta definición fue publicada el mismo año en el que apareció el libro de Adam Smith, pero incluso Fisher no supone que esto influyera en ella. Fisher, en el mismo trabajo, trata de minimizar la importancia de esta definición para nuestro debate diciendo que Krünitz contrastaba capital con rendimiento pero no con cualquier otra parte de la riqueza acumulada. Para citar del propio Fisher «él contrasta capital con Gewinn (rendimiento) un flujo y no una parte de la existencia». Mi réplica a esto es que el segundo contraste es una consecuencia lógica del primero. Incluso aunque Krünitz no

lo diga expresamente así, los bienes almacenados que no están relacionados con un rendimiento, están excluidos, por su propia naturaleza, de la definición que se basa en la relación entre el capital y lo que rinde. La situación es igual a la que se da con el concepto de «padres». El concepto es predicado de la existencia de los hijos. Evidentemente cualquier definición de este concepto excluye a los hijos como a todas las demás personas que nunca estarán en condiciones de engendrarlos. <<

[5] Véase mi *Historia y Crítica de las Teorías del Interés*, capítulos II y III. Hay traducción española FCE. <<

[6] *Hume* On the interest. <<

[7] He traducido la expresión *valeurs* de Turgot como «bienes». Creo que cuando él utilizaba el término *valeurs* quería decir sencillamente «bienes que poseen un valor» o bienes económicos. Creo también que la discusión que hace Turgot de la formación de capital corrobora esta interpretación. En las líneas que encabezan la sección 59 y en las secciones 51 y 52 *utiliza produits y richesses mobilières* al tiempo que *valeurs*. Pero no parece decidido a aceptar la opinión de Mac Leod y otros de que el capital no consiste en bienes sino en una suma de valores abstractos. Komorzynsky en su *Die nationalökonomische Lehre vom Kredit*, 1903 (pg. 146) es posible que sufra un mero error de impresión cuando al referirse a Turgot utiliza el singular *valeur* en lugar del plural *valeurs*. El plural alemán *Werte* como el francés *valeurs* parece referirse de manera muy marcada a «bienes que poseen valor». No obstante Komorzynki afirma que fue Say y no Turgot el primero que de manera indudable sostuvo que el «capital consiste, no en los bienes mismos, sino en su valor» (ob. cit., pg. 164). Cassel en la pg. 21 de su *The Nature and Necessity of Interest* cita correctamente el plural francés *valeurs* pero al traducirlo por el inglés «*value*» creo que se altera considerablemente su significado. Marshall, al menos en sus *Principles of Economics* (5.<sup>a</sup> edición, pg. 787) traduce *valeurs accumulées* como hago yo. Ha habido otros puntos en que la interpretación de Turgot está abierta a dudas considerables y esto se debe a la falta de precisión terminológica de Turgot a la hora de definir el capital. Irving Fisher (*Precedents for Defining Capital*, ob. cit. pg. 396) y Tuttle (*The Fundamental Notion of Capital* en *Quaterly Journal of Economies*, Nov. 1904, pg. 91 en relación a la pg. 105) coinciden en afirmar que Turgot incluía la tierra en su concepto de capital pero esto me parece insostenible del todo, a la vista de las observaciones bastante claras y explícitas de Turgot que declara repetidas veces que «capital» es sinónimo de *valeurs mobilières accumulées* (por ej. Sección 61, 79 y 89). Su explicación de la formación de capital es siempre y sin excepción expresada de esa forma, de manera que tiene que ser entendida exclusivamente como un conjunto de productos (por ejemplo en la sección 98 nos dice «el capital no es otra cosa que la acumulación de una parte de la producción»). Además sería extraño y contrario a la naturaleza de sus convicciones que todo un fisiócrata como Turgot no se sintiera obligado a trazar una línea precisa entre la tierra y todo lo demás. Irving Fisher, dejando a un lado todos los pasajes contrarios a su interpretación, se fija en el único que la pudiera avalar. Turgot llama al terrateniente capitalista, al decir *tout propriétaire est capitaliste*. Pero esta frase está unida a la anterior por el adverbio *ainsi* lo que de ningún modo avala la suposición de Fisher. Turgot dice: «*tout fons de terre équivaut à un capital*». La expresión «es equivalente» ciertamente significa que Turgot consideraba la tierra como cosa distinta del capital. <<

[8] *Riqueza de las Naciones* (Libro II, Cap. I) Irving Fisher es de la opinión de que en el lenguaje popular los términos «capital» y «existencias o provisiones» son sinónimos y por consiguiente es absolutamente consistente al considerar a Turgot como el puntual preservador de la vieja tradición y a Smith como el innovador pionero («*Precedent*», ob. cit., pg. 397). Ya he indicado en la nota 4 anterior las razones por las que no puedo suscribir esta opinión. Me inclino a pensar que Adam Smith no hubiera conseguido atraer tanto y tan amplio apoyo, entre los economistas, sobre su formulación del capital, si de verdad hubiera innovado respecto al lenguaje y al uso popular del término. Más bien lo que hizo fue elevar a la categoría de terminología científica lo que ya era popular y conocido desde hacía tiempo. La innovación genuina no surge hasta que nos encontramos en el texto con la noción de «capital nacional». Pero incluso esto era un desarrollo lógico de una forma corriente de hablar, en este sentido no hacía otra cosa que enriquecer el lenguaje. Al igual que Turgot, en principio Adam Smith excluía a la tierra del capital, aunque no hacía especial alusión a ello pero está fuera de toda duda que pensaba así desde el momento que la tierra no puede clasificarse en la categoría de bienes «acumulados» o «almacenados» que era la definición del término «existencia o provisiones» de Smith. Una indicación indirecta de esto la tenemos cuando hace una descripción de los componentes del capital y encuentra un lugar para las «mejoras de la tierra» pero no para la tierra misma. Además cuando Smith discute la trilogía tierra, trabajo y capital o existencia, a menudo dibuja un contraste entre el capital y la tierra. Para mí no existe la más ligera duda de que esto se correspondía con el lenguaje popular de la época. Este lenguaje, en lo que se refiere a la tierra, era entonces y todavía lo es hoy, reluciente a abandonar la idea algo indefinida de que la tierra representa un capital monetario que está contenido en ella. Pero el lenguaje popular ha rechazado la idea de que la tierra, en sí misma, sea un capital genuino. <<

[9] Rodbertus, ob. cit., Wagner *Grundlegung*, 2.<sup>a</sup> ed., pg. 39. <<

[10] Tal vez se pueden encontrar rastros hostiles a Adam Smith en el concepto de capital de Irving Fisher. Es verdad que en Fisher el capital es equivalente a la renta. Además (ver su *Nature of Capital*) él considera toda prestación de servicio útil como acto «productivo», por consiguiente y dicho sea de paso, esto le coloca en una posición no invulnerable del todo. No obstante, en todo esto no se puede decir que abandone las características exigidas por el concepto de Smith, sencillamente las está interpretando con tanta amplitud que se aplican a todos los bienes sin distinción y no proporcionan ya base alguna para la división de los bienes en dos categorías. <<

[11] *Staatswirtschaftliche Untersuchungen*, Munich 1832, pg. 56 y segunda edición 1874, pg. 111. En la página 56 él expresamente dice «riqueza que proporciona renta».

<<

[12] Véase más adelante una definición de Menger más reciente. <<

[13] Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, Viena 1871, pg. 130 y sgs. <<

[14] Sobre este tema ver también Mataja *Der Unternehmergewinn* (1844) pg. 180. <<

[15] Grundlagen und Ziele des sogenannten wissenschaftlichen Sozialismus, 1855, pg. 184 y sgs. <<

[16] *Theory of Political Economy*, 2.<sup>a</sup> ed., Londres 1879, pg. 242. <<

[<sup>17</sup>] Ob. cit., pg. 264 dice tajantemente: «El capital no es la línea del ferrocarril sino los alimentos que permiten construir esa línea». <<

[18] Marx *Das Kapital*, vol. 1, 2.<sup>a</sup> ed., pg. 796 (1.<sup>a</sup> ed., pg. 747). Véase Knies *Das Geld*, 1.<sup>a</sup> ed., pg. 53. <<

[19] *Das Geld*, 1.<sup>a</sup> ed., pg. 47. En la segunda edición mantiene el mismo punto de vista aunque algunos pasajes no son tan mordaces. Salvo que diga lo contrario mis citas se referirán, por tanto, a la primera edición mucho más incisiva. <<

[20] Una versión sustancial y entusiásticamente conforme con la de Knies es la debida a Tuttle. El criterio de demarcación del capital estaría integrado por dos cualidades a las que llama capacidad para proyectarse hacia el futuro y capacidad para producir excedentes (*The Real Capital Concept* en el *Quarterly Journal of Economics*, Vol. XVIII, pg. 54 y sgs. y *The Fundamental Notion of Capital*, idem vol. xix, pg. 81 y sgs. y pg. 87). En su opinión él sigue la línea marcada por Turgot y quiere resaltar que el concepto de capital engloba solamente aquellas «*valeurs accumulées*», es decir aquellas existencias de bienes que no se precisan para el gasto presente, se ahoran o posponen para cubrir necesidades futuras. Por este camino llega virtualmente al mismo punto que Knies. El otro entusiasta defensor de esta idea es Einarsen (*Der Kapitalsbegriff in der Nationalökonomie*, Oslo 1895). Einarsen va más lejos incluso que Knies e incluye las capacidades de los seres humanos en el concepto de capital.

<<

[21] *Eléments d'économie politique pure*, Lausanne 1874, pg. 213 y sgs. Un seguidor de Walras es Launhardt *Matematische Begründung der Volkswirtschaft*, Leipzig 1885, sección 2. <<

[22] Über Wert, Kapital und Rente, *Jena* 1893. pg. 79 y sgs. <<

[23] «Que son susceptibles de ser consumidos de una sola vez», *L'intérêt du Capital*, Paris 1904, pgs. 22, 23. <<

[24] Ob. cit., pg. 12. <<

[25] Ob. cit., pgs. 17 y 22. <<

[26] «Servicios o utilidades que se desgajan de los bienes duraderos», pgs. 18 a 22. Incluyendo las prestaciones de servicios objetivas y personales Landry una vez más se alinea en violenta oposición a la definición de Irving Fisher que se discute luego.

<<

[27] «En modo alguno se refiere a bienes sino simplemente al poder que tiene su propietario para adquirir lo que necesita», *Elements of Political Economy*, Londres 1858 pg. 66. Ver también pg. 69. <<

[28] Kühnast, *Über den rechtlichen Begriff des Kapitals en el Beiträgen zur Erläuterung, des deutschen Rechts*, Vol. XXVIII (para el año 1884) pg. 356 y sgs. <<

[29] *Die nationalökonomische Lehre vom Kredit*, Innsbruck 1903, pg. 136 y sgs. y pg. 163 y sgs. <<

[30] «*Genesis of Capital*», Yale Review, Noviembre 1893 especialmente pgs. 302 a 308. *Distribution of Wealth* (1899) pgs. 116 y sgs. En el extracto anterior he utilizado solo expresiones de Clark confirmadas en escritos posteriores. En sus primeros trabajos presenta la misma idea en una versión que me parece más radical y a la vez más inteligible. El traza un contraste entre los bienes de capital y «el fondo permanente» que llama «concepto abstracto de capital». Nos dice que ese fondo se concreta en cosas muy diversas pero constituyen una «entidad» única, común a todas ellas. Esta entidad es su «utilidad social efectiva» (*Capital and Its Earnings*, 1888, pg. 11). Esta selección de palabras nos permite concluir mejor que con su posterior terminología, que Clark, como Mac Leod y Kühnast, nos quiere dar a entender que su capital es un agregado de valores abstractos. Es posible que más tarde la serie de críticas lanzadas contra esta faceta de su pensamiento le hicieran atenuar las aristas de sus expresiones. En su *Distribution of Wealth* de 1899, el capital no es ya la abstracción de la «utilidad social» sino bienes de capital concretos (pg. 116), con características materiales y «concretas»; el término «capital abstracto» o «puro» es desecharido y nos habla solo de «un gran número de cosas» tales como máquinas, herramientas, edificios, etc. («*Das Wesen des Kapitales*» aparecido en el vol. XVI del *Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verzvaltung*, pg. 428). En este ensayo admite que en «un momento matemático» no hay diferencia entre capital y bienes de capital (ob. cit., pg. 428). No obstante sigue destacando con el mismo énfasis que antes la diferencia fundamental entre «capital» y «bienes de capital» (ob. cit., pg. 439). Tengo que confesar que para mí estos últimos comentarios pierden en claridad e inteligibilidad en proporción directa a la distancia que Clark trata de establecer con su terminología anterior más radical. Véase más adelante otros comentarios sobre la posición de Clark. <<

[31] Véase Knies *Das Geld*, pg. 17 y sgs. (2.<sup>a</sup> edición, pg. 38). <<

[32] Incluso Smith, de vez en cuando, así como J. B. Say y muchos otros escritores, incluyendo Marshall y Einarsen en nuestro tiempo. <<

[33] Canard: «La riqueza básica de cualquiera que es experto en algo es su propia persona» y más adelante McCulloch *Principles of Political Economy*, 1825, pg. 319: «Un trabajador es él mismo parte del capital nacional». En el mismo trabajo dice que los salarios son obtenidos por la «máquina que llamamos hombre». En fechas más recientes se encuentran frases parecidas en los trabajos de Walras y Fisher. <<

[34] *Grundlagen der Nationalökonomie*, sección 42. [<<](#)

[35] Menger. *Zur Theorie des Kapitales* en el *Jahrbücher für Nationalökonomik und Statistik*, series nuevas Vol. 17, pg. 40. Véase también la nota 4 anterior. Richard Hildebrand *Theorie des Geldes*, 1883, pg. 76 había recomendado un concepto similar de capital. <<

[36] Fisher utiliza la palabra inglesa «riqueza». En alemán no hay un término equivalente lo mismo que en inglés no hay un término que equivalga exactamente al alemán *Vermögen*. <<

[37] *What is Capital? Economic Journal* Dic. 1896 y sgs.; *The Nature of Capital and Income* New York 1906, pg. 51. Un ensayo que llevaba el título anterior inició una serie de tres brillantes y sagaces artículos de Irving Fisher sobre la teoría del capital. El segundo y el tercero de ellos llevaban los títulos de *The Senses of Capital* (Junio 1897) y *The Role of Capital in Economic Theory* (Die. 1897). El contenido de estos artículos fue vuelto a publicar con pequeños cambios sin importancia en el apéndice a su obra *Nature of Capital and Income*, diez años más tarde. <<

[38] *Nature of Capital and Income*, pg. 52. En este punto deberíamos señalar que Fisher cambió de opinión en un punto importante. Directamente no implica a su definición de capital pero lo hace indirectamente, en tanto en cuanto implica establecer límites más estrechos a su definición de renta y recuérdese que renta es un concepto complementario del de capital. En su ensayo *What is Capital?* Fisher ha trazado una distinción basada únicamente en que el primero es una «existencia» y la segunda un «flujo». Ha insistido además en que ambos son la misma cosa «El capital total de una sociedad en cada momento del tiempo comprende todos los bienes de cualquier clase y naturaleza que contrasta con la corriente de producción, consumo e intercambio de esos mismos bienes» (ob. cit., pg. 514). Sobre la naturaleza de esta clase de cambio véase las importantes observaciones contenidas en el ensayo de Fetter *The Nature of Capital and Income* aparecido en el *Journal of Economy*, Marzo 1907, pgs. 131, 132 y 137. Ver también la réplica de Fisher en la misma revista, Julio de 1907, pg. 421 y sgs. <<

[39] *Nature of Capital and Income*, pgs. 5-7. Véase sobre este punto la discusión que hace Seager del libro de Fisher en los *Annals of Political Economy*, Julio de 1907, pg. 175 y sgs. <<

[<sup>40</sup>] Ob. cit., pg. 67. Véase también Fetter, ob. cit., pg. 135 y sgs. <<

[41] *Principles of Political Economy*, 3.<sup>a</sup> ed., pg. 41, pg. 141 y sgs., pg. 152. Mis citas son de la tercera edición en lugar de la quinta más reciente. Lo hago así porque la tercera contiene muchos pasajes característicos que han sido omitidos en la quinta. Por ejemplo todo el prólogo de la tercera edición no ha aparecido en la quinta. Creo que tengo razones para suponer que esta omisión, en el caso que nos ocupa, no implica que el autor se retracta de las opiniones discutidas porque con respecto a todo el material presentado de manera positiva, como las definiciones de «capital comercial» y «capital social» de la tercera edición, coinciden en la última edición casi palabra por palabra. Esto probablemente justifica el supuesto de que no ha habido ningún cambio importante en el razonamiento que sirve de base a conclusiones del autor y que no han variado en las distintas ediciones. <<

[<sup>42</sup>] Ob. cit., pgs. 143, 144, 152 la definición es igual, palabra por palabra, a la de la quinta edición, pg. 72. <<

[43] Tercera edición 152, substancialmente lo mismo en la quinta, pg. 78 e idéntica la enumeración que hace de los integrantes del capital social. <<

[44] Tercera edición, pg. 154, pg. 745. En la quinta edición el pasaje anterior introduciendo específicamente el concepto de capital personal ha sido omitido y también ha sido suprimido del índice de conceptos. No obstante el contexto revela que Marshall continúa haciendo uso del mismo. Véase por ejemplo, 5.<sup>a</sup> edición, pg. 660. <<

[45] *Das Geld*, pg. 5. <<

[46] A decir verdad resulta obligado reconocer que esa mayoría se había pronunciado con más claridad cuando apareció la primera edición de este trabajo, en 1889, que ahora. Me encuentro también forzado por la situación que prevalece ahora, entre los economistas, de limitar el alcance de una afirmación que hice entonces. Dije en esa ocasión que «todos los escritores que han analizado con más profundidad el tema del concepto y los problemas del capital han llegado, casi sin excepción, a idéntico o parecido concepto de capital». En aquella ocasión pude apoyar mi afirmación en referencias a los escritos de los autores más recientes de trabajos especializados en este campo como L. Cossa, Ricca-Salerno, Supino, Rodbertus, Wagner, Sax, Pierson y Gide, amen de los escritores ingleses; en sustancial acuerdo con ellos y que encontraban la oposición de sólo unos pocos especialistas del tema. Pude citar también entonces el testimonio de Kleinwätcher sobre el «estado de la opinión pública», contenido en la segunda edición del *Handbuch* de Schönberg, pg. 210 y que dice: «El tratamiento que prevalece hoy día en la ciencia económica es el de considerar como característica esencial del capital el estar integrado por una serie de medios de producción objetivos» y seguía diciendo que la única cuestión controvertida era la de si la tierra era o no capital. Sin embargo, los últimos 20 años han sido testigos de una enorme actividad dentro de este campo, incluida la definición del «capital» y las opiniones de los escritores especializados muestran un estado de profunda división. Pero no solo están en desacuerdo con la vieja mayoría sino entre ellos mismos. Así, por ejemplo, contamos con definiciones divergentes debidas a las plumas de Carl Menger, Alfred Marshall, Knut Wicksell, J. B. Clark, Irving Fisher y M. Landry. La aparición de estos escritores ha modificado la escena que aparece ahora dividida en fracciones y cada vez se ve más lejos la futura unanimidad de opinión. A mi juicio esto es así porque cada uno de ellos —como tendrá ocasión de señalar— es vulnerable a ciertas objeciones críticas que constituyen obstáculos de mayor entidad, para la consecución de un compromiso satisfactorio, que las innegables debilidades que presenta el concepto tradicional de capital. No obstante, este último concepto ha conseguido atraer a tantos partidarios que cabe seguir diciendo que esta escuela de pensamiento continúa mandando a los ojos de la opinión pública. Esta es la opinión de Philippovich que en la sexta edición de su obra (1906) no vacila en decir: «Los conceptos de capital explicados aquí representan la opinión dominante entre la mayoría de los economistas». De igual forma Lexis, en su diccionario de términos económicos (1898), habla del concepto tradicional de capital como «la opinión científica que goza hoy día de la más amplia aceptación». <<

[47] No quiero malgastar palabras en un terreno que será aclarado más adelante pero permítaseme hacer solo una observación. Por razones que Rodbertus ha aclarado por completo hace ya mucho tiempo (*Das Kapital*, pg. 301 y sgs.) y que serán objeto de consideración amplia en el libro IV de esta obra, no se trata simplemente de subrayar los medios de subsistencia que se anticipan a los trabajadores y considerarlo capital. Uno tiene que elegir entre dos alternativas. La primera es limitar el concepto de capital a los bienes que directamente contribuyen a la producción, en otras palabras, estrictamente a los bienes de producción. En este caso no hay lugar aquí para los medios de subsistencia en general y en particular para los medios de subsistencia de los trabajadores. La otra alternativa es incluir en el concepto de capital, además de los «bienes intermedios producidos», los bienes de consumo terminados que por su mera presencia contribuyen indirectamente a ella. En este caso, como se verá, será necesario incluir en el concepto de capital ciertos adelantos que también se hacen a capitalistas y terratenientes. Inmediatamente surge la dificultad de contestar cuestiones delicadas como la de ¿Qué sucede con los adelantos hechos a personas no directamente implicadas en la producción? ¿Y cuándo esos medios no se relacionan con la producción? <<

[48] A la vista de esto debería ser evidente que no puedo ser acusado de desviación de mi propia definición de capital sobre la base de que frecuentemente, en el curso de mi descripción del proceso de producción y de mi explicación del interés, hago un uso extenso del concepto de «fondo nacional de subsistencia». La verdad es que allí donde distintos conceptos semejantes tienen gran importancia para la discusión científica, la ciencia tiene que servirse de todos ellos aunque no los englobe todos bajo el mismo nombre. De igual forma, me parece evidente que Irving Fisher dedujo una conclusión completamente errónea de una observación que, en sí misma, era correcta del todo. Me refiero a su afirmación de que mi «interés del capital» (Kapitalzins) no tiene conexión alguna con mi «capital» y que yo hubiera logrado una teoría correcta del interés simplemente si hubiera arrancado de una definición más cuidadosa del capital. Esta desviación, según él, radica en el hecho de que mi interés originario era un fenómeno manifestado por otros objetos además de mis «bienes intermedios producidos» (*The Rôle of Capital* en el *Economie Journal* Dic. 1897, pg. 523). La parte correcta de esta afirmación es que, en efecto, el fenómeno del interés no es algo relacionado exclusivamente con ese grupo de bienes que llamamos «intermedios». Pero Irving Fisher olvida que a la luz de mi concepto de «bienes intermedios», éstos no tienen el deber ni la función de mantener ninguna clase de relación con el interés porque, para mí, los «bienes intermedios» representan solo el «capital factor de producción» mientras que el «capital fuente de renta» tiene que ser cuidadosamente distinguido del otro y está representado en mi concepto de capital «adquisitivo» o «privado». Este último, añadido a los productos intermedios, abarca también bienes de otras clases. <<

[49] *Grundlagen* der Nationalökonomie, sección 42. [\*<<\*](#)

[50] *Grunlagen*, sección 211. <<

[51] Véase también la penetrante crítica de Knies en su *Das Geld*, pg. 46. <<

[52] En sus más recientes ediciones Roscher ha ampliado su definición de capital, probablemente como resultado de las observaciones de Knies sobre este asunto y escribe: «Nosotros aplicamos el término capital a todo bien producido que es acumulado con vistas a la producción futura, incluyendo su uso más tarde de acuerdo a un plan». Sin embargo esto no constituye una ampliación sustancial porque, de acuerdo con los términos de la definición de Roscher, empieza con la producción (de bienes objetivos y personales) incluyendo todo uso y por tanto también «su uso más tarde de acuerdo a un plan». <<

[53] *Das Geld*, pg. 83 y pg. 92 y sgs. <<

[54] Además para la sociedad como un todo que no tiene ni créditos ni débitos, las posesiones materiales brutas coinciden exactamente con la riqueza incluso conforme a la definición de Knies. <<

[55] Knies se pronuncia así, en una ocasión, cuando dijo que nadie afirmara «que el capital es idéntico a los bienes económicos» (*Das Geld*, pg. 22). <<

[56] Ob. cit., pg. 48, 49 y con frecuencia también en otras. <<

[57] Es evidente que estas transacciones de dinero a corto plazo proporcionan el ejemplo más claro de lo que digo pero no es el único que podíamos suministrar. <<

[58] Ni tampoco creo se pueda llegar a un resultado satisfactorio mediante el razonamiento utilizado por Tuttle que, de manera consciente y deliberada, deja como cuestión abierta lo que Knies había ignorado silenciosamente, la línea de demarcación entre el presente y el futuro. La única conclusión que nos ofrece es que resulta imposible trazar una frontera precisa medida en horas, días, semanas o meses. Cualquier delimitación tiene que ser personal y subjetiva para cada individuo, habida cuenta de sus circunstancias particulares. En este sentido el periodo de percepción de sus ingresos juega un papel fundamental (*«The Fundamental Notion of Capital»* *Quaterly Journal of Economics*, Nov. 1904, pg. 85 y sgs.). Me parece que lo único que consigue Tuttle es sacrificar el mérito que tiene su definición de capital. No hay forma de eludir así las otras deficiencias que son inseparables a este concepto, incluidas las dificultades aludidas antes en el texto. Véanse las objeciones de Fisher a la teoría de Tuttle en su *«Precedents for Defining Capital»*, ob. cit., pgs. 403 y 404 así como su *«Prof. Tuttle's Capital Concepts»* *Quaterly Journal*, Feb. 1905, pg. 309 y sgs.».

[59] Los oponentes de la versión de Knies incluyen a Ricca-Salerno (*Sulla Teoría del Capitale*, Milán 1877, pg. 58 y sgs.), Irving Fisher (*Nature of Capital*, pg. 57 y sgs.) Alfred Marshall (*Principles*, 5.<sup>a</sup> edición, pg. 787) y Emil Sax (*Grundlegung der theoretischen Staatswirtschaft*, pg. 310 y sgs.). Sax expone la debilidad de la formulación de Knies con acritud pareja a su corrección, pero su fracaso a la hora de reconocer la parte de verdad que contiene la hace exageradamente condenatoria. Las palabras de aprobación que he dejado escritas en el texto anterior, referidas a la idea fundamental de Knies, llevaron a Tuttle (ob. cit., pg. 108 y sgs.) a suponer que yo podía deber la inspiración de mi teoría del interés a Knies. Pero no es el caso. <<

[60] Nature of Capital, pgs. 57 y 58. <<

[61] Ob. cit., pg, 58. <<

[62] En el caso de las propuestas terminológicas que afectan a una expresión que tiene carácter internacional, como es el caso de la palabra «capital», me parece nuestro deber extender nuestro campo de observación más allá de los confines que marca nuestra propia lengua. Pero Fisher no parece que se haya preocupado de ello y es bastante extraño tener que afirmar esto cuando él toma parte en una controversia con Knies y también conmigo sobre palabras y términos alemanes, porque él sale en defensa de Knies y opone a mi argumento que el concepto de capital de Knies es prácticamente idéntico al de riqueza. Pero su defensa está basada en consideraciones que derivan de la multiplicidad de significados que en la lengua inglesa tiene la palabra «wealth» que son irrelevantes por lo que hacen a la alemana Vermögen (*What is capital?*, pg. 532). <<

[63] *What is capital?*, ob. cit., pg. 510. <<

[<sup>64</sup>] Fisher considera esto deseable por una serie de razones que reúne con todo cuidado en su nota a pie de la página 531 y a la que volveremos más adelante. <<

[65] *The Nature of Capital*, pgs. 61-64. <<

[66] Véase también la penetrante crítica de Knies en su *Das Geld*, pg. 46. <<

[67] *What is Capital?* pg. 522. <<

[68] *Principles*, 5.<sup>a</sup> edición, pg. 78. <<

[69] Pienso que el argumento de Fisher concerniente a su antítesis ejerce progresivamente menos convicción, a medida que nos vamos esforzando, más y más, para seguir claramente los pasos de su argumentación desde el comienzo a sus conclusiones. Fisher se siente satisfecho (*What is Capital?*, pg. 516 y 517) con referirse a su antítesis de una forma general y el resultado es mezclar, en la imaginación de sus lectores, dos aspectos absolutamente distintos de su antítesis. Comenzamos con una incuestionable disposición a tomar las premisas de Fisher en el menos importante de sus dos sentidos e involuntariamente esto nos permite exagerar un tanto nuestra disposición a aceptar las partes más oscuras de la cadena de razonamientos de Fisher. Opina (ob. cit., pg. 516) que el uso en su sentido ordinario del verbo «capitalizar» es irreconciliable con cualquier otra definición de capital que no sea la suya. Pero resulta fácil citar al menos diez expresiones tomadas del lenguaje ordinario que, a su vez, son irreconciliables con su definición. Esta es una expresión más de la incapacidad de Fisher para hacer una investigación de lo que sucede en las distintas lenguas. Dicho sea de paso, creo que un examen así de la palabra capitalizar dejaría a Fisher en la estacada. La llamada «capitalización» no es más que un procedimiento de cálculo. En este sentido se trata sencillamente de determinar el capital monetario que produciría una renta equivalente y que como consecuencia se puede decir que es equivalente a la fuente de donde la renta deriva. Pero no hay razón alguna para deducir de esta costumbre lingüística la intención de llamar a esa fuente, extremando las cosas, «capital». De la misma forma que la expresión «interés compuesto» no significa necesariamente que consideremos que todas las magnitudes a las que aplicamos el término sean, por eso, verdadero interés y compuesto. Además es por supuesto posible «capitalizar» una reducción de renta y en este caso el factor adverso que causa la pérdida seguramente no es un «capital real». También es posible utilizar la capitalización para establecer el valor de ciertos servicios personales que se derivan de los bienes, por ejemplo, en una fecha posterior. Debería tenerse en cuenta, relacionado con esto, que la cosa que tenemos aquí capitalizada y computada en términos de dinero equivalente no es el bien que presta el servicio sino solo el servicio disfrutado por la persona autorizada a hacerlo. En otras palabras, podemos capitalizar una cosa que, de acuerdo con Fisher, puede no ser nunca capital pero que es, de hecho, su única antítesis al capital. Sin duda, Fisher tiene abierta la posibilidad de utilizar otro término para designar el derecho a la «percepción de un servicio personal» o incluso a esa clase de percepción única que, de acuerdo con la definición de Fisher, es siempre «renta». Es decir, él podría designar con su propio término de «capital propiedad» o incluso con el de «bien de capital» que aparece en la página 67 de su *The Nature of Capital* y no creo que esté fuera de cuestión el que debía hacerlo de esa forma. Pero en este caso estaría trasladando simplemente de sitio la

inconsistencia y mucho me temo que a un lugar menos visible. <<

[<sup>70</sup>] «El capital es la riqueza y la renta es el servicio que la riqueza presta» *The Nature of Capital*, pg. 52. <<

[<sup>71</sup>] Véase *The Nature of Capital*, pg. 64 <<

[72] Un tratamiento crítico detallado del concepto de renta de Fisher puede poner de manifiesto una multitud de dificultades e inconsistencias. Debemos dejar un examen de esta clase para más adelante, a la vista tanto de la importancia del tema como de la autoridad que formula el concepto. Frecuentes observaciones críticas se han ido publicando desperdigadas en las revistas americanas. En los últimos días del año 1907 la *American Economic Association* celebró su reunión anual con un tema monográfico ¿Son renta los ahorros? Véase la revista de esta asociación de abril de 1908. Las objeciones que tengo que hacer a la teoría de Fisher van más lejos en muchos aspectos. Tal vez tenga la oportunidad en algún otro lugar con más detalle.

<<

[<sup>73</sup>] *The Nature of Capital*, pg. 57; pg. 65, Nota 2. <<

[<sup>74</sup>] Esto, por supuesto, no es negar que las «existencias» caen dentro de varios grupos más o menos distintos (pg. 65, Nota 2). Y Fisher mismo, en la pg. 5 de su libro, traza una clasificación que es sometida de inmediato a discusión. <<

[75] Después de lo dicho antes (hacia el final de la sección 2) no necesito volver a repetir aquí que donde prevalecen consideraciones de mera aptitud es un error suponer la ausencia de razones lógicas o científicas. Probablemente será a la inversa. No obstante, la línea de razonamiento discutida aquí no parece que proporcione base científica o lógica para ampliar de esa forma el término «capital». <<

[76] En *The Nature of Capital* (pg. 5) Fisher hace una subdivisión tripartita del concepto de riqueza distinguiendo «la tierra con sus mejoras», los «seres humanos» y los «productos». Este último grupo incluye «toda la riqueza mueble salvo las personas». Esta limitación del término «bien» sería más visible en alemán que en inglés que tiene a su disposición dos palabras «riqueza» y «productos». Sería del todo imposible intentar reproducir la terminología de Fisher en alemán. Y no obstante pienso que él utiliza la palabra «producto» que está artificialmente restringida incluso desde la óptica de la lengua inglesa. Esto parece mucho más sorprendente puesto que Fisher tenía la costumbre antes (*What is Capital?*, pg. 514) de utilizar esa palabra para designar todos los bienes sin excepción. Es más (J. B. Clark utiliza la palabra en ese sentido más amplio en sus últimos escritos *Essentials of Economic Theory*, pg. 316). No resulta sorprendente que Fisher, cuyo argumento comienza con una premisa inconsistente con la realidad objetiva y el uso lingüístico, se viera ocasionalmente forzado a sacar conclusiones lógicas que son, sin duda, inaceptables para la mayoría de sus lectores. Cannan (véase *What is Capital?* en el *Economic Journal* de Junio de 1897, pg. 278 y sgs.) había ilustrado la ambigüedad del término «riqueza» y la diferencia entre el capital y la renta para el caso de dos personas, Smith y Brown, donde Smith tiene una gran riqueza y una pequeña renta mientras que Brown tiene una gran renta y una riqueza pequeña. Fisher razonando sobre las bases de sus conceptos que implican correlación positiva entre el capital y la renta total llegaba sencillamente a la conclusión de que ese caso no se daba. «El valor capital es simplemente renta capitalizada, Smith tiene que tener una gran renta si tiene una gran propiedad y Brown al revés» (*The Role of Capital*, pg. 534, Nota 2). La explicación ofrecida es que en el caso de Brown, que tiene una riqueza pequeña y no obstante una gran renta, tendríamos que computar como capital de Brown su gran valor como «ser humano». Esta clase de interpretación probablemente no le hará ganar a Fisher muchos partidarios. Pero aparte de esta clase de interpretaciones de su teoría cabe señalar la ausencia de correlación entre «propiedad» y «renta» en los casos de grandes posesiones improductivas o colecciones heredadas de cuadros o joyas familiares. ¿Tendríamos que decir, también en este caso, que una gran propiedad implica una gran renta o debemos decir que puesto que la renta es pequeña también la propiedad lo es? <<

[77] Adam Smith, ob. cit., II, 1, Umpfenbach *Das Kapital in seiner Kulturbedeutung* 1879, pg. 19 y sgs.; Say *Cours Complet*, Part 1, Chap X, los ejemplos más recientes son Marshall y Einarsen. <<

[<sup>78</sup>] En el mismo sentido Say *Cours Complet*, ob. cit., Parte I, Capítulo XIII; Mr. Culloch *Principles*, 1.<sup>a</sup> ed. pg. 319, 5.<sup>a</sup> ed. pg. 264, Walras *Elements d'Economie Politique*, pg. 217; Irving Fisher. <<

[<sup>79</sup>] Véase mi *Historia y Crítica de las Teorías del Interés*. Hay trad. española FCE.

<<

[80] Escrito en 1888. <<

[81] Frederik Albert Maria Weiss Die Gesetze der Berechnung von Kapitalzins und Arbeitslohn, publicado en Friburgo en 1883 y discutido por Schäffle en el Tübinger Zeitschrift, Vol. 41, pg. 225 y sgs. Dargun «Arbeitkskapital und Normalerwerb» en el Tübinger Zeitschrift, Vol. 40, pg. 514 y sgs. en especial las páginas 530-535 y Afner «Über das Rechtsprinzip des Arbeits lohnes nach herrschendem System» en el Juristische Blätter de 1884, n.<sup>o</sup> 3 y 4 y Engel Des Wert des Menschen, 1883. <<

[82] Es muy significativo que ninguno de los escritores que explican los salarios como análogos al interés hagan esfuerzo alguno para explicar el interés mismo. Sencillamente lo aceptan como algo establecido. La única excepción es McCulloch que invierte su juego de manos con asombrosa ingenuidad explicando, a su vez, el interés por analogía con los salarios. Me complace señalar que Schäffle también declina aceptar las teorías que he criticado antes, aunque la actitud social que revelan tiene que haber estado en armonía con la suya. <<

[83] A idéntico resultado llegan por ejemplo Schmoller, *Lehre vom Einkommen in ihrem Zusammenhang mit den Grundprinzipien der Steuerlehre*, en el *Tübinger Zeitschrift* de 1836, pg. 24 y sgs. Knies *Das Geld*, pgs. 15-22; Ricca-Salerno, ob. cit., pg. 28 y sgs., Cossa *La notione des capitule (Saggi di Economia Politica* 1878 pg. 163 y sgs.). Cossa en particular nos habla del descrédito que supone la moda de ampliar más allá de sus límites el concepto de capital y resalta la necesidad de limitar la idea a los bienes producidos que nos sirven para promover la producción, dejándose de ambigüedades (véase ob. cit., pg. 168). [<<](#)

[84] Véase Knies *Das Geld*, pg. 33 y sgs.; el manual de Schönberg que lleva el mismo título, 2.<sup>a</sup> edición, Vol. I, pg. 210; Roscher *Grundlagen*, Sec. 42, Nota 1 y no hace mucho también Philippovich *Grundriss*, Vol. I, 2.<sup>a</sup> edición, pg. 145. <<

[85] Menger en sus sagaces contribuciones en *Zur Theorie des Kapitales* se manifiesta en sentido contrario basándose en la inconsistencia porque, para él, cada parcela de tierra es como un «factor natural», no importa cuánto trabajo y capital se haya gastado en ella, y solo las «mejoras» resultantes de ese gasto son capital. Menger considera que, sin embargo, todos los restantes factores naturales, la madera en su estado natural, la fruta silvestre o las piedras preciosas en su estado natural, son todas capital. Desde el momento en que se gasta en ellos alguna clase de trabajo u otros costes son considerados «productos» y por consiguiente son capital no solo en la medida de lo que aumenta su valor con este gasto sino en todo su valor (ob. cit., pg. 16). La inconsistencia de la que me acusa está realmente presente pero creo que es una de esas inconsistencias en virtud de las cuales renunciamos completamente a la lógica en algunos pequeños detalles, con objeto de preservar la corrección de nuestro razonamiento en sus aspectos más amplios. No consideraría un buen consejo el abandonar completamente la distinción entre factores naturales y ayudas artificiales al proceso de producción simplemente porque una lógica estricta revelaría que no hay, en efecto, ningún factor puramente natural. Incluso aquellas influencias más puramente naturales como las del clima adquieren cierta artificialidad en cuanto entra en escena la acción del hombre. Menger mismo no podría mantener la distinción que le hizo famoso entre bienes de «primer orden» y de «orden superior» o al menos no lo podría mantener en su significado más amplio y práctico, si no admitiera pequeñas inconsistencias y dejase a un lado pequeñeces que deben dejarse a un lado. Si yo insisto en tomar decisiones nítidas bajo reglas de consistencia no podría utilizar el término de bienes de primer orden porque el filete recién frito que se ha sacado de la sartén y se ha colocado en mi plato chisporroteando, en verdad no está listo para su consumo inmediato hasta que pueda cortarlo y metérmelo en la boca. De igual forma encuentro una inconsistencia permisible y saludable rehusar a pensar en la Madre Tierra como nuestro producto aunque durante siglos hayamos gastado ingentes esfuerzos en ella. Ahora bien Wicksell va extremadamente lejos en otra dirección. El excluye de la categoría de capital todos los «bienes duraderos» incluso aquéllos que tienen más pronunciada su categoría de «productos», los situaría al lado de la tierra y los llamaría «bienes de renta» (*Rentengüter*). De esta propuesta solamente puedo decir que está dibujando la frontera donde es posible y concebible trazarla pero no, como yo lo veo, a lo largo de la línea de fisura más importante y profunda. <<

[86] *Die Grundlagen und Ziele des sogenannten Sozialismus*, Innsbruck 1885, pg. 185  
y sgs. <<

[87] Sus palabras exactas son «*streng physikalisch richtig ist dies allerdings nicht*» (ob. cit., pg. 192). <<

[88] *Historia y Críticas de las Teorías del Interés*, ob. cit., pg. 303 y sgs. <<

[89] *Theory of Political Economy*, 2.<sup>a</sup> edición, pg. 242, 263. <<

[90] Marshall opina que la crítica que he dirigido a la definición de Jevons se debe a un «fallo de comprensión» de lo que Jevons quiere decir realmente (véase *Principios*, 5.<sup>a</sup> edición, pg. 788, nota al pie). No es el caso. Sé muy bien que no expreso su opinión real al decir que cuando los salarios son más altos y los medios de subsistencia más baratos la riqueza de un país es mayor. Pero precisamente porque ni piensa esto ni trata de decirlo no debía haber definido el capital como los salarios. La acusación que hago contra Jevons es la de haber violado el primero de los cuatro principios desarrollados antes acerca de los criterios para formular una definición. La forma que tiene de expresar su definición no se ajusta a lo que tiene *in mente* evidentemente. Lo insatisfactorio de la definición de Jevons es una equivocación que Irving Fisher ha sabido ver con su característica claridad y penetración. (*What is Capital?* Economic Journal, Dic. 1896, pgs. 518 y sgs. y 523 y sgs.). El capital es un concepto que se refiere a un complejo de bienes disponibles en un punto de tiempo y los salarios son una parte de la renta, no una «existencia» sino un «flujo» y por lo tanto un concepto que se refiere no a un punto del tiempo sino a *espacio* o periodo de tiempo. Conceptos tan distintos simplemente no se pueden relacionar y esto es lo que Jevons ha confundido al intentar definir el capital y repitió el error cuando fue todavía más lejos al aplicar su definición e inventó lo que, en su día, fue la famosa teoría del «fondo de salarios». <<

[91] «Nosotros negaremos el nombre de capital a los medios de producción en cuestión» (fábricas, maquinarias y materias primas) *L'interêt du Capital*, pg. 16. <<

[92] El mismo Menger admite que la costumbre popular no asigna el término capital con estricta consistencia lógica sino que deja un amplio margen para las impresiones subjetivas diferentes. Por ejemplo, señala (ob. cit., pg. 41) que algunos agricultores calculan en términos monetarios solo una parte de su riqueza productiva y en especial solo aquella representada por los aperos, maquinaria y cosas así. Su propiedad inmueble, posiblemente heredada, es para ellos, con toda seguridad, riqueza productiva pero no capital. Sin embargo, para otros agricultores que ven su propiedad real como un capital, la distinción mencionada no existe. Ahora bien, cuando Menger, en relación con esto, concede importancia al hecho de que esta concepción variable es peculiar de una época de transición de una economía de trueque a otra monetaria podemos asentir sin más, pero tenemos que hacer dos observaciones. La primera es que nuestra propia economía se encuentra ahora en una auténtica fase de transición. De acuerdo con ello se plantea la cuestión de si la ciencia económica debería basar su clasificación en el uso vernáculo, especialmente porque el único uso relevante es el que prevalece en nuestra época, precisamente un uso acosado por variaciones impredecibles. La segunda observación se refiere al futuro, cuando el periodo de transición haya concluido y el cálculo del capital en términos monetarios haya sido generalmente aceptado. En ese momento desaparecerá toda esa variabilidad y entonces una sola característica será la que permita identificar el concepto popular de capital. Una vez que esa característica sea universal perderá, no obstante, todo su poder como rasgo identificativo y el concepto popular mismo degenerará en un mero sinónimo de ese otro concepto que es la riqueza adquisitiva. Los conceptos experimentarán entonces una auténtica fusión que nadie resistirá más vigorosamente que el propio Menger porque cuando no haya otra riqueza adquisitiva que la medida en términos monetarios, entonces el concepto de riqueza adquisitiva calculada en dinero (el campo especial del hoy popular concepto de capital) será idéntico que el concepto de riqueza adquisitiva pura y simple. <<

[93] Una propuesta similar ha sido hecha por Van der Borgh [Ein Vorschlag zur Lehre von der Produktionfaktoren Natur und Kapital en el *Jahrbuch für Nationalökonomie und Statistik*, 3.<sup>a</sup> serie, Vol. XXVI (1903), pg. 596 y sgs.]. El limitar el concepto de capital al «capital monetario» es todavía más inaceptable a causa de ciertas circunstancias relativas a su delimitación respecto al factor de producción «natural». Véase las observaciones de Jacoby que a este respecto están en sustancial acuerdo con las de Van der Borgh; en el *Streit um den Kapitalbegriff*, pg. 104 y sgs. <<

[94] Esto podría aplicarse muy bien incluso a la economía británica, donde es relativamente frecuente que los propietarios ocupen sus casas y seguramente se aplica en grado superior a otras donde esto no es ya tan frecuente. <<

[95] En palabras del propio Marshall en sus *Principios*: «Los economistas por lo tanto siguen teniendo libertad para elegir según sus propias conveniencias la definición de *patrón de capital*». <<

[96] Es una circunstancia que podríamos calificar de trágico-cómica el que los paladines de las distintas definiciones de capital se acusen unos a otros del mismo error, la irrelevancia del concepto recomendado. Aunque yo mismo me siento forzado a hacer esta misma acusación contra el concepto formulado por Marshall, éste llega a idéntica conclusión respecto a la limitación de mi concepto de capital (véase *Principios*, 3.<sup>a</sup> edición, pg. 151 y sgs. y 5.<sup>a</sup> ed., pg. 790, Nota 1). Para mí esto indica dos cosas. En primer lugar, tal vez sea imposible idear una clasificación que haga justicia a todos los posibles deseos. En segundo lugar, en buena medida estamos tratando con temas de aptitud que dejan un margen considerable a los juicios subjetivos de manera que no cabe hablar, de un modo tajante, de certeza o error. Incidentalmente dedicaré unas palabras en un pasaje posterior a las razones que presenta Marshall en su contra-argumentación. <<

[97] En Marshall es característico que su «capital social» se relacione fundamentalmente con problemas relacionados con la distribución de la renta y así lo describe él mismo. Véase la 3.<sup>a</sup> edición, pgs. 152 y 153 y el Prefacio, p. vii. <<

[98] *Historia y crítica de las Teorías del Interés*, ob. cit., pg. 346 y sgs. <<

[99] *Cours Complet*, Parte I, Cap. VIII. Incidentalmente se puede decir que en este pasaje y en unos cuantos más citados antes, Say nos presenta por lo menos cuatro opiniones contradictorias concernientes al concepto de capital. En la primera ocasión dice (Cap. VIII) que el capital comprende los *productos del trabajo* que promueven la producción, en la ocasión siguiente (en el mismo Cap. VIII) el capital es el *valor* de esos bienes y en otra ocasión (la del Cap. X ya citada en esta sección) el capital comprende los *talentos y capacidades* de los trabajadores y en otra (cap. XIII) es la *persona misma* del trabajador. <<

[100] Teorías como esta de dudoso valor reciben, a menudo, el reconocimiento de mentes jurídicas como la de Kühnast. Una posible explicación es que los juristas están preparados para tratar fundamentalmente con abstracciones y símbolos. Como resultado suelen tender a desarrollar una predilección por dotar a sus abstracciones con cualidades poseídas por realidades objetivas. En su campo de investigación esta práctica es muy apropiada pero en la economía es algo poco deseable. <<

[101] En 1895 Clark se puede decir que estaba llevando a cabo los primeros desarrollos de su teoría y en aquella ocasión mantuvimos una polémica en las páginas del *Quarterly Journal of Economics*. Mis dos ensayos aparecieron en los números de Enero y Julio y los del profesor Clark en los de Abril y Octubre. En fecha más reciente 1906 y 1907 hemos hecho otro tanto. Mis dos artículos se titulan «*Zur neuester Literatur über Kapital und Kapitalzins*» y han aparecido en el *Zeitschrift für Volkswirtschaft, Socialpolitik und verwaltung*, Vol. XV, pg. 443 y sgs. y Vol. XVI, pg. 1 y sgs. La réplica de Clark se titula «*The Nature of Capital*» y aparecía en ese mismo número, pg. 426 y sgs. y mi contestación en las inmediatamente siguientes pgs. 441 y sgs. Estos mismos artículos algo más resumidos fueron publicados en inglés en el *Quarterly Journal*, Nov. 1906, Febrero, Mayo y Noviembre de 1907. <<

[102] Véase antes, nota 30 en este mismo capítulo y sección. <<

[103] Véase otra vez la nota 30. <<

[<sup>104</sup>] Véase el artículo «*Zur neuester Literatur*» en el *Zeitschrift für Volkswirtschaft*, Vol. 16, pg, 3, especialmente las secciones 2, 3 y 4 de la segunda parte. <<

[105] Véase por ejemplo, Fetter *Journal of Political Economy*, Marzo 1907, pg. 129.

<<

[106] *Journal of Political Economy*, Marzo 1907, pgs. 129 y 135. <<

[107] «*Professor Fetter on Capital and Income*», Journal of Political Economy, Vol. XV, N.<sup>o</sup> 7 (Julio 1907) pg. 423. <<

[108] «Are Savings Income?» *American Economic Association Quarterly*, 3.<sup>a</sup> serie. Vol. IX, n° 1 (Abril 1908) pgs. 21-22: «La frase bienes de capital es utilizada en el sentido de cualquier reserva o existencia de propiedades o riqueza existente en un momento del tiempo. Al *valor* de esa existencia se le llama *valor-capital*. El término *capital* es usado como una *abreviatura de valor capital*». <<

[109] Es más, yo creo que esa clase de escrúpulos son totalmente superfluos. Los bienes se miden conforme a su valor en el mismo sentido que se miden por su peso. Los peajes o los impuestos, por ejemplo, se imponen no al valor o al peso de las cosas sino a las cosas mismas. Los bienes, a su vez, se declaran en términos de peso o de valor según lo que prescriban las normas de esta clase de exacciones. <<

[110] En mi artículo «*Zur neuester Liberatur über Kapital und Kapitalzins*» ob. cit., pg. 447, yo dije: «El capital de acuerdo con mi versión es también un *fondo* o una *cantidad de materia* y creo que procede decir aquí que cualquier intento de contemplar o medir este fondo en términos de número de piezas, peso, o volumen de los distintos bienes productivos implicados no puede ser llevado a cabo y solo puede hacerse esto en *términos de valor* o lo que es lo mismo, para estos tiempos, en dinero». <<

[111] He dedicado un espacio relativamente importante de este capítulo a comparar mi propia opinión con la de mis colegas americanos contemporáneos. No obstante estoy convencido de que todo este espacio está plenamente justificado porque los escritos de los modernos economistas americanos ocupan hoy día una elevada proporción de los que se dedican a la investigación en el campo de la teoría económica. Por lo tanto, todo esfuerzo es poco si su objetivo es ayudar a impedir se eleven barreras que hagan difícil entendemos. Es más, he venido observando en los economistas americanos una gran oposición a algunos puntos de vista que han sido los objetivos de mi propia crítica adversa. Como ejemplo puedo mencionar las excelentes explicaciones de Taussig en su artículo «*Capital Interest and Diminishing Returns*» en el *Quarterly Journal of Economics*, vol. XXII, Mayo de 1908, pgs. 336 y sgs. Hay también el clásico lacónico resumen de toda la controversia hecho por Carver cuando dice: «Una cantidad de valor no es más capital que una cantidad de peso de hierro» (*Economic Bulletin of the American Economic Association*, Junio 1908, pg. 116). <<

[112] *What is Capital?*, ob. cit., pg. 513. <<

[113] *Principles*, ob. cit., 3.<sup>a</sup> edición, pg. 151 y sgs. y nota 2, a pie de página 151. <<

[114] *Die wirtschaftlichen Grundgesetze in der Gegenwartphase ihrer Entwicklung*, Zürich 1895, pg. 7 y sgs. <<

[115] *Principles*, 3.<sup>a</sup> ed., pg. 151. <<

[116] Fisher hace tres objeciones al concepto de capital que yo recomiendo, en especial a mi idea de crear un concepto de «capital nacional» (lo que Böhm-Bawerk llama «capital social») en base a su relación con la producción. Sus tres objeciones son: a) El peligro de confusión que deriva de la dualidad del concepto de capital, b) El hecho de que el capital en el sentido general de una «existencia» o «dotación» tienen relevancia en los problemas de la producción, c) La «aparente imposibilidad» de inducir un acuerdo unánime de los economistas exclusivamente sobre la base de su relación con la producción (*What is Capital?* ob. cit., pg. 531, nota al pie).

Pero un acuerdo unánime entre los economistas sobre cualquier otro concepto de capital es todavía menos probable. Además, el hecho de que los distintos conceptos tengan importancia respecto a uno y al mismo problema, simplemente les obliga a elegir entre ellos, en cuyo caso me aventuro a vaticinar, por las razones que ya he indicado, que el término «existencias» no se «impondrá sobre todos los demás». Por último, la utilización de un mismo término con más de un sentido, uno más amplio y otro más estricto, es algo muy corriente y que desde el punto de vista de la nomenclatura científica no cabe objetar. Esto es especialmente cierto cuando ambos sentidos se mantienen separados, añadiendo palabras que los especifican como en el caso de capital personal y capital social. Marshall, por ejemplo, no solo hace una distinción entre capital social y capital individual sino que añade otras dos consistentes en un concepto muy cercano al sentido restringido de la palabra capital y que abarca solo los bienes materiales o «externos» y otro más amplio que abarca también los bienes personales (véase antes pg. 29 y 30 cap. III sección 1) y Fisher mismo distingue entre numerosos «sentidos de capital». El justifica la existencia de algunos de ellos en el lenguaje utilizado por otras personas y añade otros de su propia cosecha (véase *Nature of Capital*, pg. 66 y sgs. y su artículo *Senses of Capital*, ob. cit.). <<

[117] Es del todo evidente que el mismo concepto de capital no puede ser el fundamento de dos clases de renta dispares producidas por ese capital (*Kapitalrente*) cuando decimos «renta-capital» en el sentido estricto de obtención real de cosas como dinero o bienes o cuando en un sentido amplio hablamos de la renta derivada al utilizar un servicio que consiste en la satisfacción directa de una necesidad, tal como la ocupación de la vivienda por su dueño o el uso del mobiliario, los vestidos y cosas así. O tampoco en el campo de la producción, ninguna doctrina puede establecer un concepto de capital apropiado que cubra a la vez el agregado de los «bienes intermedios» y el «fondo de subsistencia» de la comunidad. <<

[118] «*The Rôle of Capital Theory*», *Economic Journal*, Dic. 1897, pg. 537. Encuentro fuera de mi alcance el poder dar una expresión que refleje de manera adecuada el entusiasmo con el que concuerdo y simpatizo con la mayoría de los principios que Fisher utiliza como premisas de su tratamiento del tema de nuestra controversia. Comparo su posición, en esta cuestión, con la de un general que es autor de un libro excelente sobre estrategia, pero que fracasa a la hora de conducir sus tropas a la victoria, porque al aplicar sus propios principios, no los sigue lo bastante al pie de la letra para triunfar. <<

[119] El acuerdo, en este momento, sobre un concepto definido de capital está lejano. Pero presumiblemente sería mucho menos remoto si los economistas se pusieran de acuerdo, cuanto antes, en aquellos problemas objetivos sobre el capital que se disputan hoy. Aludía en el texto anterior (pg. 87 y sg.) al hecho de que en los últimos 20 años, el proceso ha sido el inverso. Hoy estamos más lejos del acuerdo sobre un concepto definido de capital. Este hecho, creo yo, puede ser atribuido, en buena medida, a que en este periodo la controversia sobre cuales hayan de ser los problemas objetivos del capital se ha reavivado de forma extraordinaria. Además, muchos de los economistas que tenían o pensaban que tenían algo importante que decir sobre la materia, desafortunadamente también se sentían en la obligación de presentar su propio concepto original de capital, confeccionado a la medida de su propia teoría.

Ahora bien, pienso que es posible presentar nuevas opiniones sin poner patas arriba la vieja terminología y confío en que puedo reivindicar el haberlo hecho así, pues he renunciado a formular un nuevo concepto de capital y me he conformado con el ya disponible. Elegí uno que pensé gozaba de la máxima autoridad de la costumbre lingüística. Y lo hice así a pesar de la fuerte tentación para preferir un concepto más cercano a las ideas esenciales de mi propia teoría del capital. Se me ocurren conceptos tales como el de «fondo de subsistencia» o «bienes al servicio del futuro». Para algunos críticos se me considera culpable de inconsistencia e incluso se me ha acusado de ello. Pienso que es un honor, porque en cuestiones de terminología estoy a favor de ponderar cuidadosamente las ventajas que tiene el adaptarse a la nomenclatura ya existente. Creo que esta forma de proceder sirve mejor a la causa de la ciencia económica que las constantes revoluciones terminológicas, no importa cuál sea la sagaz innovación que la revolución introduzca. En cualquier caso, los economistas encontrarán siempre más fácil limitarse a ponderar cuidadosamente los términos una vez que se hayan decidido a precisar los problemas que debe afrontar la teoría del capital, huyendo de la tentación de formular un nuevo concepto para cada nueva teoría ideada. <<

[1] (N. T.) La expresión «social capital» que aparece en el título de la edición inglesa se refiere al capital como medio de producción social por oposición al capital poseído por las personas o capital privado fuente de renta para las mismas. <<

[2] Como ya he dicho en la pg. 89 prefiero los términos «capital productivo» y «capital adquisitivo» aunque desde los tiempos de Rodbertus y Wagner ha sido común hablar de «capital» y «capital privado». Aunque soy contrario a las innovaciones terminológicas, considero necesario hablar del capital como medio de producción para la sociedad en lugar de la expresión «capital nacional». <<

[3] B. Jakoby *Der Streit um der Kapitalsbegriff*, Jena 1908, pg. 70 y sgs. Es tan difícil de entender como de disculpar la tergiversación que hace de mis sencillas palabras. El las interpreta como si yo concibiera el «capital adquisitivo» como una especie de concepto subordinado de otro concepto de capital más amplio y en base a esto hace su errónea interpretación y toda una serie de comentarios disparatados. Mi reacción tuvo por fuerza que ser enérgica porque Jakoby se equivoca al interpretar pasajes claros, sencillos y explícitos, incluyendo uno que cita palabra por palabra de la pg. 54 de la primera edición alemana y de la pg. 38 de la segunda. <<

[4] Wagner *Grunlegung*, 2.<sup>a</sup> edición, pg. 39. <<

[5] Es una cuestión abierta si la pareja de términos elegida por estos autores «categoría puramente económica» y «categoría legal e histórica» es completamente paralela y acertada. En cualquier caso no hay que tomarlas muy al pie de la letra. ¿Se trata de términos que se pueden aplicar igual a los fenómenos económicos de hoy? ¿Cuántos tienen carácter puramente económico? ¿Cuántos no están condicionados por la historia y las peculiaridades históricas? Lo que es particularmente imposible es lo que hace Jakoby (ob. cit en la nota 2). El investiga cada bien, dentro del agregado que en una época determinada constituye su provisión de bienes de capital, al objeto de averiguar si en todas las épocas y bajo todos los sistemas legales hubieran ocupado el mismo «status». Sin embargo, las formas concretas de bienes están siempre condicionadas históricamente, son un producto de los tiempos «las modernas máquinas de hilar» de las que nos habla Rodbertus no hubieran aparecido antes del siglo XVIII y así pueden multiplicarse los ejemplos. Pero esto no impide que Rodbertus y Wagner clasifiquen todo el agregado de bienes concretos «como una categoría puramente económica» integrante del concepto de «capital económico nacional permanente» de Rodbertus (*Das Kapital*, pg. 314). ¿Se supone acaso que Jakoby hubiera rechazado incluir en la categoría económica de medios de producción los materiales con los que se construyó la Cámara de Representantes o las placas de imprimir la nueva codificación? ¿Se argumentaría acaso que la existencia de esa clase de bienes presupone un gobierno constitucional y un sistema concreto de leyes? No, no son los bienes concretos sino el orden el que existe con independencia de cualquier sistema histórico de leyes concretas. El mismo Jakoby dice en otra parte y con más corrección (pg. 60) que el concepto de capital como medio de producción de la sociedad tiene que ser independiente de cualquier sistema legal. Y esto es indudablemente cierto del concepto de reserva o dotación de productos intermedios. De cualquier manera no tengo intención de aplicar aquí la terminología de Rodbertus y Wagner. Las utilizaré entre comillas, como lo eran, una denominación que ha llegado a ser una alternativa tradicional para diferenciar algo que tiene que ser distinguido en algún caso y algo que es importante para mí. En un caso me estoy refiriendo a una cierta existencia de bienes en otros a los derechos sobre los bienes atribuidos a las personas. Con ello quiero dar a entender lo mismo que varios autores americanos, como Fisher, cuando hablan, por un lado de «bienes de capital» y por otro de «capital-propiedad». <<

[6] Tanto Wagner (ob. cit., pg. 42) como Rodbertus (*Kreditnot*, pg. 296) lo hicieron así y por lo tanto Spiethoff está en lo cierto cuando, en su lúcido y desapasionado examen de esta cuestión, hace la siguiente observación: «El grupo de Rau, Rodbertus, Wagner y los austriacos llegan sustancialmente al mismo resultado («*Die Lehre vom Kapital*», pg. 21 en el simposio titulado *Entwickelung der Deutschen Volkswirtschaftslehre im 19 Jahrhundert*, Vol. 1). Sin duda, en este aspecto se equivoca respecto a la dirección en la que he disparado mis dardos, aunque probablemente la culpa es mía en parte. Yo no trataba de debatir la extensión de los conceptos de «capital nacional» y «capital privado». Como he indicado antes lo que tenía interés para mí era la interpretación. El tema era el siguiente, mientras Rodbertus y Wagner estaban sustancialmente de acuerdo sobre las diferencias del campo que cubrían sus respectivos conceptos, su elección de las características definitivas indicaban una posible divergencia en cuanto a cómo construir esa diferencia. Mi argumento no trata de establecer, como parece suponer Spiethoff, (ob. cit., pgs. 13, 21) que Rodbertus y Wagner, como se ve por sus respectivos conceptos, realmente consideraban que los dos conceptos cubrían el mismo campo. Al contrario, yo argumentaba que ellos tendrían que haber asignado los mismos campos a sus conceptos si la presencia o ausencia de ciertos derechos legales y títulos, sobre los que está basada su definición, fuera realmente la única característica diferenciadora del concepto de capital social y capital privado. Y no estaba autorizado a considerar este punto de mi argumentación corroborado por el hecho de que Rodbertus y Wagner, al final, difieren en cuanto a que agregados de bienes concretos integran el capital privado, porque si un conjunto de bienes cae en unos casos a un lado de la línea de demarcación y en otros casos al otro, resulta claro que la presencia o ausencia de derechos legales no es el único criterio de demarcación que marca la línea. Y si el capital privado comprende también provisiones de bienes concretos y objetos de capital, entonces es indefendible que esto sea también la alegada característica distintiva del concepto de capital como instrumento de producción para la sociedad. Y esto es lo que han hecho Rodbertus y Wagner. Ellos indudablemente tienen un conocimiento correcto de estas diferencias entrecruzadas pero han permitido que su esquema se haga confuso y por consiguiente no podían llegar a definiciones que explicasen con claridad la doble antítesis. <<

[7] Véase la crítica a esta teoría en mi *Historia y Crítica de las Teorías del Interés*, ob. cit. Un polémico trabajo de Meyer (*Das Wesen des Einkommens*, Berlín 1887, pg. 270298) es el origen de mi ensayo VI incluido en *Further Essays on Capital and Interest*, (edición inglesa, Libertarian Press South Holland, Illinois USA 1959, vol. III). <<

[8] Me gustaría repetir aquí mi observación anterior sobre la antítesis entre categorías puramente económicas y categorías legales. Cuando se interpretan al pie de la letra es insuficiente para cubrir, de manera completa y nítida, todos los fenómenos posibles. Incluso el hecho económico más abstracto mostrará ciertas características «histórico-legales». Esas denominaciones son pues poco exactas, como términos teóricos, y están abiertas a infinitas pequeñas sutilezas, especialmente cuando se interpretan por literalistas meticulosos. <<

[9] Podría ser acusado aquí de inconsistencia por cuanto todas esas mejoras incorporadas a la tierra son siempre productos que contribuyen a una producción adicional. La acusación es correcta al pie de la letra pero no en espíritu. Una rama unida al árbol no es ciertamente el árbol mismo sino un cuerpo externo. ¿Pero quién lo seguiría describiendo así cuando después de años de crecer juntos se hacen indistinguibles árbol y vástagos? <<

[<sup>10</sup>] (N. E.) Mises cuestionaría la inclusión del dinero en el concepto de capital productivo. Véase su *Teoría del Dinero y el Crédito*, Unión Editorial, Madrid 1997, cap. v. <<

[11] Por medio de una sutil distinción y siguiendo estas mismas líneas se podría argumentar que el dinero no deja de estar calificado del todo para formar parte de la dotación de capital de una comunidad, sobre todo si se clasifica así al dinero en cuanto que instrumento necesario para completar las transacciones que tienen que ver con la producción. Cuando el dinero lleva a cabo otras funciones como la de préstamo para adquirir bienes de consumo podría ser clasificado exclusivamente dentro del capital privado. Sin embargo, no creo en la importancia científica de estas sutilezas. Siguiendo esta clase de tendencias Jakoby (ob. cit.) me acusa de falta de lógica al incluir en mi capital, como categoría puramente económica, a las mercancías en existencia y al dinero, porque las mercancías y el dinero, dice Jakoby, son peculiares de las economías de mercado. Ya despaché esta clase de objeciones en la nota 6 anterior. Podía también decir ahora que la situación sería la misma en una economía socialista que hubiera desarrollado una adecuada división del trabajo. El producto saldría de sus plantas industriales o productivas y experimentaría un proceso, más o menos largo de distribución, en el que veríamos períodos de almacenamiento, cadenas mayoristas, tiendas etc. Tengo buenas razones para considerar que el proceso de procurar bienes no está completo hasta que el producto está listo para ser consumido. Cualquiera que piense así verá que, incluso en una economía socialista, habría bienes de esta clase en su dotación de capital, bienes que han pasado por las distintas fases del proceso técnico de producción pero aún no ha llegado al público. Por la misma razón ni siquiera una economía socialista puede prescindir de algo parecido al dinero. <<

[12] *Grundlegung*, 2.<sup>a</sup> ed., pgs. 39, 43. <<

[13] Véase Schmoller *Tübinger Zeitschrift*, Vol. XIX 1863, pg. 10 y sgs. y pg. 25. <<

[14] Véase Sección 3, pg. 91 y sgs. <<

[15] Véase el Libro IV a continuación y también nota 47 al Libro I, Cap. III. [<<](#)

[16] Lo mismo sucede con la famosa teoría del fondo de salarios. Considero esta doctrina también como el fruto degenerado de una idea que, en sí misma, es completamente correcta. En el fracasado intento de expresar ciertas relaciones que realmente existen entre el fondo de subsistencia nacional de una parte y la tasa de interés y los salarios por otra (véase Libro IV más adelante), Rodbertus nos ha dejado un argumento verdaderamente clásico contra la inclusión de los medios de subsistencia de los trabajadores en el concepto de dotación de capital como instrumento de producción para la sociedad (véase *Das Kapital*, pg. 294 y sgs. y su primitivo *Zur Erkenntnis unserer staatwirtschaftlichen Zustände*, primer teorema). Esto está también explicado con claridad en los *Principes d'économie politique* de Gide (Paris 1884, pg. 150 y sgs.) y también en Emil Sax *Grundlegung*, pg. 324, nota a pie. Adolf Wagner mismo, de acuerdo con las más recientes versiones de sus ideas, siguió aferrado a la idea de incluir estos medios de subsistencia, al menos en cuanto que son necesarios para sostener a los trabajadores durante el proceso de producción («*Theoretische Sozialökonomik*» en el *Grundriss* 1907, Vol. I, pg. 138). <<

[<sup>17</sup>] *Rechte und Verhältnisse von Standpunkte der volkswirtschaftlichen Güterlehre*, 1881. Véase también H. Dietzel (*Der Ausgangspunkt der Sozialwirtschaftlehre und ihr Grundbegrijf* en el Tübinger Zeitschrift 1883, pg. 78 y sgs., así como Sax (*Grundlegund*, pg. 39 y 199 y sgs.). Sin duda este último va mucho más allá al excluir los servicios personales del concepto de bienes. Véase también el artículo «Gut» de Wieser en *el Handwörterbuch der Staatswissenschaften*. <<

[18] Jakoby (ob. cit., pg. 19) alza su maza polémica contra una clasificación parecida de Adam Smith. Dice que es inconsistente excluir del capital productivo o dotación de capital de una sociedad las viviendas, indumentaria, etc., en manos de sus poseedores o arrendadores mientras se incluyen las existencias de mercancías en manos de los vendedores. Olvida un punto destacado. Las existencias de mercancías perteneciente a los productores y a los comerciantes, no han llegado a los consumidores y, por consiguiente, no han terminado de pasar una fase del proceso de provisión de bienes. Las casas arrendadas y los vestidos están ya en fase de consumo y salvo en los intervalos en que no están alquiladas se encuentran ya «en manos de» los consumidores, incluso aunque sigan bajo la propiedad o dominio de los propietarios que las alquilan. <<

[19] Wagner *Grundlegung*, 2.<sup>a</sup> ed., pg 42. <<

[<sup>20</sup>] Roscher *Grundlagen*, edición número 18, Sección 42. <<

[21] Hermann *Staatswissenschaftliche*, ob. cit., pg. 122 y sg. <<

[22] El lector atento habrá observado ya que la exposición sobre la naturaleza del capital del capítulo II se refería exclusivamente al capital productivo; es decir a la dotación de capital de una comunidad. Por razones evidentes no quería mezclar la discusión de los aspectos teóricos con la discusión crítica y terminológica que ha llegado a ser aquí desmedidamente extensa. Por razones también evidentes no quisiera iniciar la posterior antes de hacer la presentación del tema al lector, al menos en parte. Busqué hacerlo de este modo utilizando el concepto de capital existente en un momento del tiempo sin modificaciones que lo restrinjan o amplíen. Para hacerlo hubiéramos necesitado una discusión terminológica prolífica que quise evitar en el capítulo anterior. Las explicaciones más completas de ahora tratan de impedir cualquier error derivado que pudiera provenir de ese procedimiento. <<

[1] *Historia y Crítica de las Teorías del Interés*, ob. cit. Las referencias son a la segunda edición española del F. C. E. México 1986, pg. 27. <<

[2] *Historia y Crítica de las Teorías del Interés*, pg. 28. <<

[3] *Historia y Crítica de las Teorías del Interés*, pg. 94 y sgs. <<

[4] Es lógico que los economistas clásicos que confundían coste y valor atribuyeran a la productividad del capital la aparición de ese excedente o interés, pero esto corresponde, por así decirlo, a una fase primitiva o incipiente de la ciencia que había sido superada como consecuencia de la revolución de la teoría del valor en el último tercio del siglo XIX. Véase *Historia y Crítica de las Teorías del Interés* ob. cit. pg. 162. <<

[5] El lector va a encontrar pruebas abundantes de esta minuciosidad del autor, achacada a su mentalidad jurídica y fuente de irritación para muchos. Se ha dicho que si hubiera tenido una mentalidad matemática nos hubiéramos ahorrado muchas discusiones. Hay que ser pacientes y leer despacio teniendo en cuenta que estamos ante un problema de enorme relevancia teórica para el desarrollo de nuestra ciencia.

<<

[6] Véase Schumpeter, *Historia del Análisis Económico*, versión española Ariel, pg. 926. <<

[7] Sobre este particular Schumpeter cuenta que Menger le había dicho, en su estilo un tanto grandilocuente, que llegaría un día en que las gentes comprenderían que la teoría de Böhm-Bawerk «*es uno de los errores más grandes jamás cometidos*». Véase nota 36 a pie de página de la obra citada en la nota anterior, pg. 926. Hayek se ha referido a estas discrepancias en su introducción a la edición inglesa de los *Principios de la Economía Política* de Menger. Véase pg. 70 de la reciente edición española, Unión Editorial, Madrid 1997. Colección Clásicos de la Libertad. <<

[1] Adam Smith, Libro II, Cap. V. [<<](#)

[2] Lauderdale, *Inquiry into the Nature and Origin of Public Wealth*, Edimburgo 1904, pg. 161. <<

[3] Lauderdale, ob. cit., «ejecuta una parte del trabajo...» En el mismo sentido J. B. Say *Traité*, Libro 1, Cap. III al final «se puede decir por tanto que los capitales trabajan en concierto con la industria». <<

[4] Véase Strastburger en el *Jahrbücher* de Hildebrand, Vol. XVI (1871), pg. 325. Carey que llama al capital «instrumentos mediante los cuales los hombres son capaces de poner a su servicio las fuerzas naturales». <<

[5] Jevons *Theory of Political Economy*, ob. cit., 2.<sup>a</sup> ed., 1879, pg. 243: «La única e importante función del capital es hacer posible que el trabajador pueda esperar el resultado de todas aquellas tareas que llevan tiempo, que conllevan un intervalo entre la iniciación y el fin de una empresa». <<

[6] Lauderdale fue posiblemente el primero de estos en la pg. 21 de la obra citada y en otros lugares nos habla explícitamente de la tierra, el trabajo y el capital como las tres fuentes originales de riqueza. Muchos otros economistas le siguieron. <<

[7] Gide *Principes d'Economie Politique*, ob. cit., pg. 101 y 145. <<

[8] Véase Kleinwatcher en el *Handbuch* de Shönberg, 2.<sup>a</sup> ed., donde cita como factores elementales de la producción, a la naturaleza y el trabajo, el capital es clasificado solamente como una condición de la producción. <<

[9] Carey ob. cit. <<

[10] De todos los economistas los que han formulado los puntos de vista más claros son Rodbertus, Jevons y Menger. Las exposiciones de Rodbertus allí donde no vienen distorsionadas por su sesgo socialista muestran una gran claridad y lucidez. Es una pena que algunas características desfiguren la imagen. Esto es especialmente aplicable a su ignorancia del factor *tiempo* y su descuido a la hora de valorar la contribución de las *fuerzas naturales*. Estos dos factores, claro está, no encajaban en su «teoría de la explotación» de la que era un líder. En sus *Grundsätze*, ob cit., Menger establece los «órdenes de los bienes» y las leyes que gobiernan las relaciones entre bienes de distintos órdenes. Un hallazgo de inestimable valor para quienes le siguieron. <<

[1] En el Libro I, Capítulo II de esta obra. <<

[2] En zonas escasamente pobladas naturalmente es posible que la tierra o ciertas utilizaciones de la tierra sean superabundantes y por consiguiente la tierra sería un bien libre. Tal es el caso de la producción de madera. Pero mis observaciones se refieren a las condiciones que prevalecen en las economías modernas y en estos casos la tierra y sus diversas utilizaciones es un bien económico. <<

[3] Sobre la experiencia universal de que «a medida que el trabajo se prolonga el esfuerzo que supone se convierte, como norma, en algo cada vez más molesto» véase la obra de Gossen *Entwicklung der Gesetz der menschlichen, Verkehrs*, 1854 y también Jevons *The Theory of Political Economy*, ob. cit. 2.<sup>a</sup> edición, pg. 185 y sgs.

<<

[4] Este principio absolutamente claro e incontrovertible, para mí, viene deducido de los hechos y fue mal interpretado por Rodbertus cuando insistía reiteradamente en que el trabajo es la única fuerza originaria que el hombre economiza. Esto invalida su conclusión de que todos los bienes, desde el punto de vista económico, se puede decir que solo son producidos por el trabajo (*Zur Erkenntnis...* ob. cit., *Zur Erklärung...* ob. cit. pg. 160 y *Zur Beleuchtung der sozialen Frage*, pg. 69). En nuestros días dejar que una tierra no se utilice para el cultivo, como mina o como fuente de energía hidráulica, es tan contrario a nuestra conducta como el derroche de trabajo. <<

[5] Utilizo este término más correcto en lugar de la palabra «trabajo» que utilicé en el Libro I, Cap. II para evitar explicaciones largas. <<

[6] No creo que la disidencia de mis críticos comience ya en este punto, las críticas más severas que se escucharon cuando apareció la primera edición de esta obra iban dirigidas fundamentalmente contra la relación existente entre el incremento cuantitativo de la producción y el aumento en la duración de los métodos indirectos de producción. Este es un tema que discutiremos en las páginas siguientes. <<

[7] La forma en la que Rodbertus describe los efectos económicos de la adopción de métodos indirectos de producción es muy característica porque elige su ejemplo de una minoría de casos en los que la vía indirecta «conduce con más rapidez al objetivo» (*Das Kapital*, pg. 236). El sacrificio de tiempo que conlleva la ejecución de métodos indirectos más productivos y que es de importancia decisiva para explicar el fenómeno del interés queda, de esta manera, oscurecido. El propósito de Rodbertus era satisfacer su propia desviación y situar el origen del interés del capital a las puertas de los derechos de propiedad privada que la ley construye. Pero la institución de la propiedad privada, en sí misma, no produciría ninguna dificultad a los trabajadores que podrían eludir fácilmente el peaje de los capitalistas si no fuera por ese intervalo de tiempo entre el comienzo y la terminación del método indirecto de producción. Esto es lo que hace imposible para los trabajadores emprender, por su propia cuenta, esos métodos. <<

[8] Las llamadas invenciones son descubrimientos de nuevos métodos de producción más productivos y por regla general el nuevo método es más indirecto, en el sentido de que exige la previa producción de un número especialmente grande de productos intermedios. Esto es lo que de ordinario se llama «hacer una fuerte inversión». Un ejemplo son las industrias de fundición y ferrocarriles. No obstante, con frecuencia, surgen invenciones que no son solo más productivas sino más cortas. Un ejemplo es la industria de colorantes mediante procesos químicos en lugar de vegetales. Cualquiera que sea el proceso químico es mucho más rápido que aquel que tiene que esperar todo el periodo de crecimiento de los vegetales. En mis ensayos I y II del tercer volumen (*Further Essays on Capital and Interest*) encontrará el lector un tratamiento más detallado de este tema. <<

[9] En este punto surge una pregunta ¿Por qué razón no se aprovechan todas las oportunidades para aumentar la producción que nuestros conocimientos técnicos permiten? La contestación que solemos oír es «Por falta de capital». El limitado capital a nuestra disposición solo nos permite abordar las oportunidades más rentables, las menos rentables, aunque provechosas, tienen que dejarse a un lado. Aunque es una explicación que no es enteramente correcta al menos recoge lo fundamental y tenemos que contentarnos con ella hasta que alcancemos un conocimiento más completo de la situación en relación a otro tema. <<

[10] *Der isolierte Staat*, 3.<sup>a</sup> ed., Parte II, Sección I, pg. 97 y sgs. Véase en especial el cuadro de la pg. 101. <<

[11] Véase Roscher *Grundlagen*, pg. 138. Mangoldt *Volkswirtschaftslehre*, 1868, pg. 432, Mithoff en el *Handbuch de Schdnberg*. <<

[12] En especial el error de confundir la «productividad física» o la «productividad técnica» que se manifiesta en el hecho de producir más bienes con la ayuda de capital que sin capital, y la otra posibilidad de que el capital pueda producir más valor que aquél que posee. Véase mi *Historia y Crítica de las teorías del interés*, Cap. VII, ob. cit. <<

[13] *Das Kapital*, pg. 236 y sgs. <<

[<sup>14</sup>] No hace mucho J. B. Clark ha descrito el funcionamiento interno del proceso productivo en una economía organizada sobre la base de la división internacional del trabajo (véase su *Distribution of Wealth*, 1899). Nos hace una descripción admirable llena de una plasticidad y viveza insuperables. Estoy pues encantado de tener la oportunidad de poder expresar mi respeto y admiración por los logros científicos de este economista, lo que no impide que me sienta obligado a expresar mi enérgica oposición a ciertos puntos. Por el contrario, siento que la actividad de Cassel lamentablemente es un retroceso para el análisis económico. Cassel vuelve a la práctica de dar prominencia, a efectos de la discusión científica, a las partes individuales del proceso de producción. El piensa que cada fase del proceso de producción, llevada a cabo en base a la aplicación del principio de división del trabajo, es un «proceso de producción» independiente y su duración, para Cassel, es el «periodo de producción» correspondiente a ese proceso. Para él la consideración unificada del proceso es superflua, al menos con respecto al problema del interés porque, dice Cassel, su enfoque de este tema es el único «que tiene alguna importancia respecto al problema del interés». (*The Nature and Necessity of Interest*, pg. 123 y sgs.). <<

[15] El primer ejemplo utilizado aquí corresponde, por ejemplo, a un proceso de producción en el que se utiliza una sola herramienta que llevó diez años producirla, como es el caso de un hacha de acero Bessemer. El segundo corresponde a una producción en la que no solo intervienen el hacha sino toda otra serie de herramientas, instrumentos y materiales auxiliares cuyo origen se remonta a más de diez años. La comparación entre ambos ilustra claramente cómo se puede intensificar la naturaleza capitalista de un proceso sin aumentar la duración absoluta del periodo de producción. Basta con variar la relación entre los trabajadores de las primeras fases y los de las últimas. El periodo de producción sigue siendo el mismo, diez años, sin importar que la relación entre los trabajadores de las fases finales a los de las iniciales sea de 10 a uno o de uno a 10. En el primer caso los trabajadores de las fases donde se termina el producto estarían escasamente provistos de herramientas, materiales, etc. y en el segundo al revés. El segundo ejemplo corresponde pues a un proceso más intensivo en la utilización de capital. <<

[16] Véase el interesante cálculo y la representación gráfica de la cuantía de la inversión de capital que se hace en la obra de Jevons *Theory of Political Economy*, ob. cit., pg. 249. <<

[17] Knut Wicksell se ocupa de analizar la relación recíproca de los conceptos y magnitudes estudiados aquí. El preferiría prescindir de la expresión «periodo de producción» y emplear la de «periodo de inversión» (*Finanztheoretische Untersuchungen Jena*, 1896, pg. 30). Este es un concepto introducido por Jevons y que coincide con mi «tiempo medio de espera». No doy excesiva importancia a esta cuestión dada la «íntima relación» que el propio Wicksell ya destacó y por tanto no me opongo a sustituir una expresión por otra. Sin embargo creo que para muchas discusiones relacionadas con la teoría del capital, el concepto de «periodo de producción» es más descriptivo y eficaz. <<

[18] He dado a entender, en repetidas ocasiones a lo largo de este capítulo, que las ideas aquí expresadas han sido puestas en duda y han dado lugar a interpretaciones erróneas desde la aparición de la primera edición del libro. Para mí es de gran importancia tratar de clarificar todas estas dudas y malinterpretaciones. Todos los esfuerzos en esta dirección por supuesto tienen que adaptarse a la naturaleza de las objeciones que se me han dirigido. Ahora bien, los fundamentos que les sirven de apoyo tienen una naturaleza tan variada y tocan tantas cuestiones teóricas que el lector no está todavía en condiciones de poder valorar apropiadamente mi réplica. En consecuencia, he decidido omitir aquí las explicaciones necesarias y esperar a completar mi texto, más tarde, con una serie de suplementos que aparecen en volumen adicional bajo el título de *Further Essays on Capital and Interest* donde trataré de clarificar mi posición. Confío en que mis lectores no dudarán en considerar estos suplementos como parte integrante de la teoría aquí expuesta, a pesar de estar presentada en un volumen adicional y separado. Tengo buenas razones para esperarlo así puesto que, en modo alguno, son simples ensayos polémicos sino que constituyen un complemento esencial de la doctrina expresada antes. <<

[1] De ninguna manera esto equivale a decir que sería económicamente más ventajoso, es decir «más remunerativo o rentable». Esto depende de la tasa de interés que prevalezca, pero esta clase de conexión será analizada en el último capítulo. <<

[2] El hecho mismo de que estas variedades sean realmente producidas es una prueba de que detrás de esta clase de producciones hay algo más que la mera preferencia técnica indicada antes, que esta última tiene que exceder o al menos ser igual al tipo de interés que prevalece porque no todas las variedades de larga duración se producen. Solo un pequeño número sobrevive a la elección de la más remunerativa o «rentable» y aquí la pauta la marca el tipo de interés, pero la explicación de esta relación tan conocida a quienes se mueven en el mundo de los negocios recibirá la debida atención en el curso de esta obra. Cassel en su *Nature and Necessity of Interest* (pg. 111 y sgs.) cita el instructivo caso de un puente que construido de manera barata durará 15 años y doblando los costes pasará a durar 60 años. El cálculo de Cassel demuestra que cuando la tasa de interés excede del  $4\frac{1}{8}$  por ciento es preferible la primera opción y a medida que el tipo de interés desciende se prefiere la otra. Todo ello, bajo las circunstancias de ventaja técnica, es decir, cuando la construcción del puente proporciona más servicio por unidad de esfuerzo productivo invertido. Esto sigue siendo así incluso cuando la altura del tipo de interés aconsejara la no ejecución del proyecto. <<

[3] Como ejemplo cabe citar las superficies de ciertos objetos que presentan un punto sensible al ataque de fuerzas destructivas. Consideremos el rápido desgaste de las monedas indebidamente delgadas. La mayoría de los cuerpos compuestos presentan un punto débil como éste que una vez atacado deja sin utilidad a todos los demás componentes, impidiendo que el objeto pueda seguir prestando un buen servicio. En estos casos se trataría solo de reforzar ese punto débil, no haría falta un aumento uniforme de todos los restantes costes de producción. <<

[4] Véase Cassel, ob. cit., pg. 86. El intenta transmitir la sana idea de que el objetivo de la producción es proporcionar servicios. Él lo dice así: «los servicios son en realidad el producto». Me temo que Cassel ha introducido de esta forma una grave e innecesaria confusión en nuestra terminología y ha mezclado cosas que no tiene que mezclarse en ningún caso. Cassel introduce así un concepto de producción extremadamente vago y por eso en la página siguiente se ve obligado (pg. 87) a complementarlo con un concepto más limitado al que llama «producción en el sentido técnico de la palabra». <<

[5] Véase, por ejemplo, las proposiciones de la pg. 52 y sgs. en contraste con la Nota 3 a este capítulo. Las dos explicaciones coinciden en la medida que se aplican a un grupo particular de casos que discutiremos a continuación. <<

[6] En mi *Einige Strittige Fragen*, pg. 24 y sgs., clasifiqué la producción de bienes de producción más duraderos como una forma especial del rodeo que es típico de la producción capitalista. Véase el Ensayo I en mi *Further Essays on Capital and Interest*, ob. cit. Su íntima relación con la producción de bienes de consumo duradero es lo que provocó el rechazo de Cassel a mi clasificación y fue lo que le llevó a hablar de la «espera en el consumo de los bienes duraderos», en contraste con la «espera de la producción» (*Nature and Necessity of Interest*, pg. 96 y sgs., y pg. 123 y sgs.). En mi opinión, no ganamos nada sino todo lo contrario porque, de esa manera, obscurece el hecho de la unidad intrínseca de todo el proceso de producción encaminado a un único objetivo. Esto no hace otra cosa que favorecer la interpretación inconsistente y nebulosa de ciertos conceptos importantes, especialmente los de producción y consumo y, en último término, es la causa de innovaciones terminológicas innecesarias y confusas como las de «proceso de producción» y «periodo de producción» que se discuten en mi segundo ensayo. Véase *Further Essays...*, ob. cit. <<

[7] Véase antes pgs. 52 y 53. <<

[8] La integración de estos hechos en la teoría del capital es reciente. Es verdad que Rae, en 1834, ya señaló estas posibilidades de forma muy original, casi diría que extraña. Pero sus recomendaciones cayeron en el mismo olvido que desafortunadamente acompañó al libro en el que se formularon. Mi tratamiento de este tema en «*Einige strittige Fragen*» fue una discusión parcial de los hechos pertinentes y, si se quiere, superficial, aunque creo que ajustada. Es probable que el redescubrimiento del libro de Rae produjera la discusión y el tratamiento generalizado de este tema, pero nada se puede decir que fuera definitivo, como muestra el caso de Cassel y Landry. Creo que será mejor dejar todo esto para más adelante, cuando podamos dar entrada a las ideas que plantearé en tomo a la explicación del interés. En recuerdo de Rae se puede decir que en los párrafos anteriores he utilizado el clásico ejemplo empleado por él de las viviendas con una vida útil de 30, 60 y 120 años. <<

[1] El veredicto sería diferente si el concepto de capital fuera modificado y abarcara no solo los productos intermedios sino todo el fondo de subsistencia nacional incluyendo por tanto los medios de subsistencia de los trabajadores también. En ese caso —pero solo en este caso— se podía decir que el capital es una causa de la adopción de métodos indirectos de producción ventajosos. <<

[2] Schäffle, con acierto, habla del capital como «riqueza que está destinada al consumo pero que todavía está como el grano sobre el tallo, la flor en el capullo, la fruta en el árbol» (véase Schönberg *Handbuch*, 2.<sup>a</sup> ed., pg. 208). <<

[3] Véase Say *Traite*, ob. cit., pg. 344. <<

[4] Ejemplos de escritores anteriores son Fulda *Grundsätze der Ökonomisch-politischen oder Kameralwissenschaften*, 2.<sup>a</sup> edición, 1820, pg. 135 y Schön *Neue Untersuchung der Nationalökonomie*, 1835, pg. 47. Entre los escritores más recientes tenemos Cossa *Elementi*, 8.<sup>a</sup> edición, pg. 34 y Guide en la primera edición de sus *Principes d'Economie Politique*, pg. 101 y 145. En posteriores ediciones, como por ejemplo en la novena (1905), pg. 73, Gide se expresa de manera mucho más cuidadosa y correcta. <<

[5] *Principles of Political Economy*, Libro I, Cap. VII, sección I. <<

[6] Véase mi *Historia y Crítica de las Teorías del Interés*, ob. cit. Cap. VII y IX. <<

[7] Véase mi *Historia y Crítica de las Teorías del Interés*, pgs. 74 y sgs. <<

[8] *Hanbuch der Staatwirtschaftslehre*, Erlangen 1821, 1, 66, nota al pie. <<

[<sup>1</sup>] La controversia sobre el papel que juega el ahorro en la formación de capital es casi tan antigua como la Economía misma y comenzó con la formulación de la teoría de los ahorros por Adam Smith, aunque se pueden rastrear ciertos antecedentes en los fisiócratas. Suele citarse a menudo su conocida proposición «La parquedad y no la industria es la causa inmediata del incremento del capital» (*Riqueza de las Naciones*, Libro II, cap. III). Apoyada en la autoridad de Smith la teoría se mantuvo por sí misma durante bastante tiempo y aunque luego perdió popularidad todavía tiene enorme apoyo entre economistas de relieve. Entre ellos Stuart Mill con su «El Capital es el resultado del Ahorro» (*Principios...*, Libro I, Cap. V, Sec. 4). Roscher con su «El capital surge fundamentalmente del Ahorro» (*Grundlagen*, Sec. 45) y Francis Walker que dijo «surge solamente del ahorro y se mantiene siempre por la abstinencia y la autorenuncia». Pero la teoría encontró pronto oposición, la primera viene probablemente de Lauderdale (*Inquiry*, 1804, cap. IV). Luego vinieron los socialistas, incluido Rodbertus, que en su *Das Kapital* (pg. 240 y 267) entre otras afirmaciones hizo la siguiente «El capital de las personas es como el de las naciones proviene y se incrementa por medio de su trabajo y no de su ahorro». Lasalle (*Kapital und Arbeit*, pg. 64 y sgs.) y Marx (*Das Kapital*, 2.<sup>a</sup> ed., Vol. I, pg. 619 y sgs.) hicieron otro tanto. En tiempos más recientes numerosos escritores y otras escuelas han engrosado la oposición, con más o menos hostilidad. Véase Gide *Principles I*, pg. 167 y sgs. Bostelo «The Function of Saving» en *Annals of American Academy*, vol. XVII, 1901, pg. 95 y sgs. El antagonismo es menos marcado en Kleinwätcher (*Schönberg Handbuch*, T ed., pg. 213 y sgs.) y en R. Meyer *Das Wesen des Einkommens*, pg. 213 y sgs., *Grundriss der theoretischen Sozialökonomie*, 1907, sec. 39 es más conciliatorio. Cohn en su *Grundlegung der Nationalökonomie*, 1885, sec. 257 es algo más vago y nebuloso en su oposición. No obstante, la opinión que asigna al ahorro un papel decisivo en la formación de capital se mantuvo y siempre gozó de una gran ascendencia aunque se resaltó correctamente que el ahorro solo no es suficiente. Tiene que haber también «trabajo» y «vocación de producir». Tal vez ésta fuera también la opinión de los primeros adictos a la teoría que lo dejaran de mencionar porque era tan evidente que consideraron superfluo el hacerlo. Véase también la obra de B. Rau *Volkswirtschaftslehre*, 8.<sup>a</sup> ed., Vol. I, Sec. 133 así como la de Ricca Salerno *Sulla Teoría del Capitale*, cap. IV, pg. 118 donde dice: «El capital debe su origen a la industria y el ahorro». Ver también Cossa *Elementi*, 8.<sup>a</sup> ed., pg. 39 y muchos otros. Para una visión general de la controversia véase el excelente estudio y presentación de Spiethoff en su *Lehre vom Kapitale*, pgs. 32-41. [En este sentido las diatribas que lanza Keynes contra el ahorro eran probablemente injustas para con sus predecesores que nunca profesaron la teoría ingenua sobre el ahorro y la formación de capital que les atribuye (Nota del editor)]. <<

[2] Para otros muchos divergentes y contradictorios conceptos de renta véase R. Meyer *Das Wesert des Einkommens*, 1887 y en especial pgs. 1-27. Deliberadamente evito cualquier discusión de la controversia sobre el concepto de renta. A pesar de los méritos

del trabajo de Meyer no creo que la disputa esté zanjada en modo alguno. Cuando utilizo la palabra renta en las páginas siguientes no lo hago en el sentido de Meyer sino

con el sentido que se le suele dar en el lenguaje ordinario. Ya he indicado (Libro 1, Cap. 111) que tengo muchas más objeciones que hacer al concepto de Fisher en su reciente obra *The Nature of Capital and Income*, 1906. <<

[3] De acuerdo con esto la proposición de Adam Smith: «La parquedad y no la industria es la causa inmediata del aumento de capital» tiene que ser corregida y formulada de nuevo a la inversa. Su causa *inmediata* es la producción y su causa *mediata* el ahorro que precede a la producción. <<

[4] Solamente en el caso de que la técnica de producción de los bienes de capital haya mejorado entretanto será suficiente asignar al futuro un número menor de fuerzas productivas. Supongamos que Crusoe ha aprendido a fabricar los mismos instrumentos que antes fabricaba en 30 horas, en solo 15. En este caso, naturalmente, necesitará solamente media hora diaria para mantener el nivel de capital anterior, es decir para renovar su equipo de caza. El puede dedicar entonces la media hora que resta a mejorar su nivel de vida sin que su posición económica sufra deterioro alguno.

<<

[5] Los bienes duraderos proporcionan utilidad, poco a poco, en el curso de varios años, de manera que se les puede considerar distribuidos en diferentes anillos con distintos grados de maduración. <<

[6] Si la mejora en las técnicas de producción del año en curso ha sido suficiente para hacer posible que la nación reemplace el consumo de capital de 6 millones de años-hombre de trabajo por 5 años, entonces los datos de nuestro ejemplo resultarían algo *modificados* pero el principio seguiría siendo el mismo, porque el mantenimiento del *status* del capital es entonces posible aplicando 5 millones de años-hombre de trabajo a la producción para el presente y se consumen un total de 11 millones de años-hombre de trabajo bajo la forma de bienes de consumo (véase nota 4 a este capítulo). Un aumento en la formación de capital requerirá la renuncia a una parte de la satisfacción que proporciona el consumo de bienes que sería posible si no se intentara hacer nada más que mantener el *status quo*. La misma idea se puede expresar diciendo que el capital aumenta cuando una parte de la «renta» que podía ser consumida sin perjudicar la existencia de capital, es ahorrada. Es más, en ausencia de avances técnicos y después de que transcurran los años necesarios para que el capital fabricado por los métodos antiguos sea completamente utilizado, la relación numérica previa será restablecida. Esta relación, considerando que el *status quo* del capital se mantiene, implica que el consumo sigue absorbiendo cada año la misma cantidad de las nuevas fuerzas productivas disponibles. <<

[7] No tengo el tiempo ni el deseo de entrar en sutiles distinciones aunque no falta material para ellas. Encuentro interesantes los comentarios de Meyer sobre la relación entre el producto nacional y la renta nacional (ob. cit., pgs. 5 y 84), aunque no estoy del todo de acuerdo con ellos. Véase también el tratado de Lexis titulado, «Über gewisse Wertgesamtheiten und deren Beziehungen zum Geldwert» (*Tübinger Zeitschrift*, año 44, número 2, pg. 221 y sgs.) donde la «suma del consumo», la «suma de la producción» y la «suma de la renta primaria» son tratadas como si fueran cuantitativamente magnitudes iguales. <<

[8] Un cambio en la disposición, como ya hemos visto, se ve enormemente facilitado por el alto grado de adaptación que poseen muchas formas de los bienes de capital. Véase pg. 209. <<

[9] En su «Function of Savings» (ob. cit.) aparecido en *Annals of the American Academy*, Vol. XVII (1901) pg. 95 y sgs. Bostedo ha presentado puntos de vista y conclusiones sobre este tema que no encajan en absoluto con el caso. Véase mi réplica en la pg. 454 y sgs. de esa misma publicación. <<

[<sup>10</sup>] Es decir, a los 6 millones de trabajo ya incorporado en los bienes del primer grado de maduración, se le añade 1 millón de esta clase, consecuencia de la alteración de la disposición y 5 millones de la dotación de nuevo trabajo disponible en el periodo. <<

[11] Originalmente la existencia de capital equivale a los resultados de la acumulación de 30 años-hombre de trabajo, esto experimenta una disminución de 7 millones como consecuencia del consumo del año corriente y un aumento de 5 millones, como resultado, la existencia de capital acumulado desciende de 30 años-hombre de trabajo a 28 años. <<

[12] Esto es pregonado en términos especialmente radicales por los escritores de la escuela socialista. Véase por ejemplo Lasalle *Kapital und Arbeit*, pg. 69 y sgs. y Rodbertus *Das Kapital*, pg. 271. La misma doctrina se expone en un lenguaje más moderado por Wagner en su *Grundlegung*, pg. 600, donde distingue entre bienes cuya condición de capital es inherente y aquellos que no la tienen. Los primeros, dice, no pueden ser objeto directo del ahorro. Kleinwächter (ob. cit.) adopta una posición parecida. <<

[13] Lasalle, ob. cit. <<

[14] Kleinwächter, en la segunda edición del *Hanbuch* de Schönberg, llega a adoptar una posición más parecida a la mía, al menos con respecto al principal grupo de los bienes de capital, los instrumentos de producción. Está de acuerdo en que la fabricación de los instrumentos de producción «siempre implica, en cierta medida, una renuncia al goce inmediato de bienes», pues los materiales utilizados para su fabricación podrían haberse utilizado para fabricar bienes de consumo de una u otra clase. No puede haber objeción, dice Kleinwächter, a llamar «ahorro» a esa renuncia. Esto no se aplica, dice, a las materias primas. Cosas como la lana en bruto, las piedras o la cal no se pueden consumir directamente de ninguna forma y por tanto no pueden ser ahorradas. Económicamente hablando solo pueden considerarse productos del trabajo y no resultado del ahorro. En este argumento Kleinwächter no es consistente. En el caso de las herramientas, con toda corrección no se deja desorientar por la imposibilidad de consumir las herramientas acabadas y fija su atención en el hecho de que con los materiales que han servido para fabricarlas podrían haberse producido bienes de consumo. Y al darse cuenta de esto acepta y afirma la importancia del ahorro. Si hubiera sido consecuente con esta línea de pensamiento no hubiera fracasado a la hora de percibir que, de igual manera, con la piedra que sirve para construir una casa, o con la cal que sirve para fabricar el mortero, se podrían haber producido bienes de consumo también. <<

[15] Véase antes, pg. 200. <<

[16] Véase *Historia y Crítica de las Teorías del Interés*, ob. cit., pg. 2 y sgs. <<

[17] *Das Kapital*, ob. cit., pg. 242. <<

[18] Kleinwächter *Handbuch*, ob. cit., 2.<sup>a</sup> edición, pg. 215. <<

[19] Un ejemplo radical de la afirmación anterior se puede encontrar en las observaciones de Rodbertus mencionadas antes. En la página 242 todavía se complace en admitir que cuando el trabajo no es lo bastante productivo ni el ahorro ni la formación de capital son posibles. De aquí deduce, con toda corrección, que «algún otro factor distinto del ahorro tiene necesariamente que estar implicado. Por consiguiente concibe al ahorro correctamente como un factor necesario aunque no suficiente. Pero cuando llega a la pg. 243, al advertir que se necesita además cierta productividad por parte del trabajo, sufre una transmutación dialéctica en virtud de la cual y exagerando el aumento en la productividad del trabajo, llega a la conclusión de que este es el único requisito necesario para la *formación de capital* y el *ahorro* no lo es de ningún modo. A pesar de la referencia expresa de la primera edición de mi libro, Kleinwächter se adhiere a su primitiva posición en todos los aspectos esenciales en sus trabajos más recientes. Un ejemplo es su *Lehrbuch der Nationalökonomie* (1902), pg. 136 y sgs. Su única concesión, con respecto a la crítica que yo planteaba, es una ligera enmienda en la forma de expresarse en el texto que, para mí, es inadecuada. Tampoco creo que Gide haya modificado un ápice su posición cuando, para hacer frente a mis críticas, se refugia en un giro puramente dialéctico. Su punto de partida es la idea de que toda formación de capital presupone un exceso de los bienes producidos sobre los bienes consumidos. Pero este exceso, de acuerdo con Gide, puede surgir de dos formas. O bien la «producción es superior a las necesidades» o el consumo puede ser «reducido por debajo de las necesidades» a base de sacrificio. Sólo lo último, dice Gide, puede merecer el nombre de «ahorro». Por fortuna, sin embargo, la primera alternativa es la más frecuente e históricamente hablando, la única que ha resultado siempre efectiva para la formación de capital (*Principes*, 9.<sup>a</sup> ed., pg. 134). Pienso que Gide ha tomado demasiado literalmente la expresión «la producción supera a las necesidades» que con frecuencia escuchamos, porque la producción de bienes económicos nunca puede llegar a exceder las necesidades de la especie humana. Los bienes que con esa profusión estuvieran disponibles dejarían de ser bienes económicos. Incluso cuando la producción es extremadamente copiosa la gente que conserva el capital es incapaz de satisfacer sus necesidades al máximo. Todo acopio de capital tiene lugar a costa de no satisfacer alguna necesidad. Por lo tanto, la formación real de capital tiene lugar de forma contraria a lo que supone Gide. La segunda alternativa es la auténtica, la formación de capital tiene lugar a base de reducir el consumo por debajo de las necesidades, asignando un grado de importancia distinto a cada una de ellas y aplazando la satisfacción de algunas. Pero el elemento de sacrificio, señalado tan a menudo y que cita Gide, no tiene nada que ver con el ahorro. Todo lo contrario, lo más frecuente es que el ahorro esté económicamente calculado como ventajoso y esto es cierto tanto

para los ahorradores indigentes como para los acaudalados. <<

[20] Lauderdale hace tiempo hizo una objeción similar a la teoría del ahorro. Véase su *Inquiry*, ob. cit., pgs. 207 y 272. <<

[21] *Political Economy*, 3.<sup>a</sup> edición, pg. 57 y sgs. Senior distingue tres factores de producción «trabajo», «tierra», y «abstinencia». <<

[22] Marx *Das Kapital*, vol. I, 2.<sup>a</sup> edición, pg. 619. Nota al pie: El economista no profesional nunca ha tenido en consideración la sencilla circunstancia de que toda acción humana puede ser concebida como la «abstinencia» de su opuesta. Comer es la abstinencia de ayunar, pasear es abstenerse de estar quieto, gandulear es abstenerse de trabajar y así sucesivamente. Una persona seria haría bien en considerar el «determinatio est negatio» de Spinoza. Gide en sus *Principes d'Economie Politique*, pg. 168 escribe: «Un acto netamente negativo, una abstención no puede producir algo... Sin duda, puede decirse que si las riquezas se consumiesen a medida que aparecen, no existirían en este momento y por tanto, el ahorro las ha hecho nacer una segunda vez. En consecuencia puede decirse que se produce una cosa todas las veces que no se usa y la no destrucción debería ser clasificada entre las causas de la producción, lo que sería de una lógica singular». <<

[23] No negaré que *a priori* sea posible concebir sutiles casos aislados, especialmente de capital social que se origine sin ahorro real pero sostengo que, en la mayoría de los casos, la formación de capital social tiene lugar en la forma que he indicado mediante el ahorro. <<

[1] Véase los Ensayos Adicionales de Böhm-Bawerk, en especial los cuatro primeros integrados en el volumen III de su Trilogía *Capital e Interés* citada en la introducción.

<<

[2] Como veremos más adelante, (capítulo II del Libro IV) entretanto todos los productos intermedios, en fase de maduración, son «bienes futuros» y el proceso productivo es un intercambio de bienes presentes por bienes futuros donde se manifiesta el «interés», «plusvalía» o «beneficio» según se le quiera llamar. Pero por eso mismo, por ser el fruto de un intercambio no hay en ello explotación de ningún género como pretendía Marx. <<

[3] Hicks *Value and Capital*, 2.<sup>a</sup> edición española, F. C. E. 1954, pg. 237. <<

[4] Machlup *Professor Knight and the Period of Production*, Journal of Political Economy, Octubre de 1935. <<

[5] La visión prospectiva del periodo de producción que arranca de la crítica de Mises a la formulación que hace aquí Böhm-Bawerk ha sido desarrollada sobre todo por Israel M. Krizner. Véase *Essays on Capital and Interest*, ob. cit. En especial el ensayo 2. <<

[6] Mark Blaug *Economic Theory in Retrospect*, edición española del F. C. E, México, capítulo 12. <<

[7] Mark Blaug, obra citada en nota anterior, pg. 647. <<

[8] El llamado «reswitching of technique» que traduciría mejor como el «retorno a otra técnica o de técnica» es una aportación de los años cincuenta asociada a los nombres de David Champernowne y Joan Robinson. Tradicionalmente se había considerado que una reducción de la tasa de interés induciría la aplicación de técnicas de producción más intensivas en capital caracterizadas por la aplicación de una cifra de capital más alta por hombre. Considerado inicialmente el fenómeno como una curiosidad intelectual sin demasiada relevancia ha terminado convirtiéndose en una especie de bandera de los neoricardianos, con Piero Sraffa a la cabeza, que ha animado las controversias sobre el capital de los años sesenta. Su víctima principal sería la teoría neoclásica del capital que arranca de Jevons y de la que forma parte esta teoría de Böhm-Bawerk. Pero el alcance de estos pretendidos descubrimientos en la teoría del capital no está ni mucho menos claro. Precisamente Mark Blaug nos ha proporcionado una excelente valoración de esta pretendida revolución del Cambridge inglés de la postguerra liderada por Joan Robinson y Piero Sraffa. Véase *The Cambridge Revolution Success or Failure?* Institute of Economic Affairs, Londres Octubre de 1974. <<

[9] Véase el Volumen I de la reciente edición de las *Obras Completas de Hayek*, 2.<sup>a</sup> edición, Unión Editorial, Madrid 1997. En este volumen se ha incluido el diálogo autobiográfico publicado en 1994 que lleva por título *Hayek on Hayek* y allí, pg. 136, aparece esta declaración del principal seguidor de los planteamientos de Böhm-Bawerk. <<

[<sup>10</sup>] Ludwig M. Lachmann *Capital and its structure*, Shead Andrews and Meel Inc., Kansas City, 2.<sup>a</sup> edición por el Institute for Human Studies, 1978. La primera edición es de 1956. <<

[1] El argumento de Schumpeter está contenido en una obra de 1912 que se tradujo a nuestra lengua años más tarde por el profesor Prados Arrarte bajo el título *Teoría del Desarrollo Económico*, F. C. E. México 1944. En ella se sostiene que la formación de capital no requiere el ahorro previo como se deduce del trabajo de Böhm-Bawerk. <<

[2] Keynes en su *Tratado del Dinero* de 1930, formula unos conceptos de ahorro e inversión que no se corresponden con los tradicionales de la teoría del capital y también niega que el ahorro sea un requisito previo de la formación de capital. Véase versión española, Ediciones Aosta, Madrid 1997. <<

[3] Decimos a primera vista porque aunque el Estado controla la fuerza productiva carece de elementos de cálculo económico para orientar la atribución. <<

[4] Véase Hayek *Obras Completas*, Vol. IX: *Contra Keynes y Cambridge*. Unión Editorial, Madrid 1997. Véase en especial la polémica con ocasión de la publicación del *Tratado del Dinero*. Si el mecanismo del tipo de interés, cuya explicación aborda el autor de esta obra, era relevante, el problema que suscitaba Keynes sólo podía derivar de la inestabilidad del patrón monetario. Véase al respecto la introducción que he escrito a esta edición. No debe olvidarse nunca que la teoría del interés que trata de elaborar el autor no tiene en cuenta las oscilaciones del patrón monetario. <<

[5] Al hacer caso omiso de la estructura de capital, Keynes pudo construir un concepto de inversión que no era el tradicional de Böhm-Bawerk y consideraba como tal sólo el aumento de capital. En armonía su concepto de ahorro tampoco coincidía con el del austriaco. <<

[6] Knut Wicksell *Lectures on Political Economy*, Vol. I. *A Note on Böhm-Bawerk's Theory of Interest*, pg. 167, de la edición A. M. Kelley de 1977. <<

[1] Este capítulo es una adición que apareció por vez primera en la tercera edición. Es una discusión de temas un tanto sutiles que apoyan la materia presentada antes sin añadir nada nuevo. Aquellos lectores que consideren adecuado lo dicho hasta ahora pueden omitir su lectura para evitar este alto en la progresiva presentación y desarrollo de la teoría. <<

[2] Véase *Davenport Valué and Distribution*, pgs. 303-310; Marión Parris, *Total Utility and the Economic judgement*, Filadelfia 1909; Gide y Rist, *Histoire des doctrines économiques*, Paris 1909, pg. 592 y sgs.; Oskar Kraus, *Zur Theorie des Wertes, eine Bentham-Studie*, Halle 1901, pg. 59 y sgs. <<

[3] Véase Davenport, ob. cit., pg. 307-310 siguiendo las mismas líneas que Schumpeter en *Wesen und Hauptinhalt*, pg. 542 y H. W. Stuart: «Los destinos del análisis económico austríaco no están ligados de ninguna manera a los de la sicología de Bentham» (*Journal of Political Economy*, Vol. IV, 1895, pg. 75). <<

[4] Véase Kraus, ob. cit., pg. 4 y sgs. De igual forma Paulsen *Enleitung in die Psychologie*, Berlín, 1892, pg. 432: «Respecto a la cuestión de cuál es el objetivo último de nuestros esfuerzos el hedonismo contesta: “El placer, éste es el objetivo último de todas nuestras acciones”». El término «utilitarista» se utiliza a menudo como un sinónimo de «hedonista». Pero a veces se utiliza también en un sentido más restringido como una variante especial de la filosofía hedonística. Pero no creo que sea el momento de entrar en detalles sobre esto. <<

[5] Véase Davenport, ob. cit., pgs. 306. <<

[6] «Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts», 1886 en el *Jahrbücher*, New Series, Vol. XIII, pg. 13, nota 1 y pg. 78. De la misma forma en el artículo «Wert» del *Manual* de Conrad y Lexis (2.<sup>a</sup> edición, pg. 746): «Nosotros adscribimos un valor a una cosa, en sentido subjetivo, en la medida que reconocemos que nuestro bienestar depende de la cosa o la satisfacción de una necesidad u otro interés vital, ya sea egoísta o *altruista*». <<

[7] *Grunzüge*, pg. 75 y sgs. <<

[8] Me parece que Davenport (ob. cit., pg. 304) se inclina algo en este sentido. <<

[9] Supongo que apenas es necesario para mí hacer mención especial al hecho de que estoy utilizando aquí la expresión bienestar en su sentido más amplio y que esto no se aplica solo al interés propio de las personas sino a todo a lo que a sus ojos aparece como cosa a conseguir (*Grundzüge*, 1886, pg. 13, nota 1). [<<](#)

[10] Tal vez se me permita, en conexión con esto, resaltar un punto muy significativo que demuestra la poderosa importancia que se le atribuye a los intereses del bienestar en todo lo que se refiere a la conducta y los esfuerzos que rodean todas las fases del actuar económico del hombre. Los sistemas religiosos desarrollados por los hombres seguramente están en lo cierto a la hora de atribuir suma importancia a los ideales absolutos y altruistas. No es mera casualidad que las religiones de los hombres no se hayan abstenido de señalar la poderosa influencia que el placer y el sufrimiento tienen en el afán de los hombres. En realidad, esas mismas religiones se han servido de ello al delinejar numerosas concepciones creadas con una gran originalidad como el paraíso, el cielo o el infierno. Y un autor que se considera como la cabeza de la escuela «ética» de la economía y al que ciertamente no se le puede acusar de hedonismo ciego se ha visto obligado a decir «El anhelo de felicidad que, en última instancia, es el resultado de la ausencia de sufrimiento y la presencia de satisfacciones es el elemento más indestructible de la conciencia humana» (Schmoller *Grundriss*, Vol. 1, pg. 20). Schmoller dice «el valor de mercado o de cambio... tiene su fundamento último en las sensaciones de satisfacción o insatisfacción y a su servicio se encuentra todo el mecanismo de la producción y el intercambio... El origen del valor de uso y de goce radica en el mundo de las emociones humanas, esta clase de valor está bajo el dominio de toda una miríada de sentimientos de satisfacción e insatisfacción y sus múltiples interacciones, con toda su misteriosa incomparabilidad.» (ob. cit., Vol. II, pg. 106). <<

[11] Véase antes nota 4 del Libro III, Parte A, Cap. III, pg. 253. <<

[12] *Lehre von der Bedürfnissen*, Innsbruck 1907, sección 68. <<

[13] *Wessen und Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie*, pgs. sgs. a 29, 63, 76. <<

[14] A modo de ejemplo puedo citar una serie de escritos publicados en 1893 y 1902 referentes a la teoría del valor y que provienen de las plumas de Meinong, Ehrenfels, Kraus y Kreibig. Véase también la amplia información sobre la literatura en este campo que se recoge por Parris en *Total Utility and the Economic Judgement Compared with their Ethical Counterparts*, Filadelfia 1909, páginas, 6,12 y 13 y en *Valuation, its Nature and Laws, being an Introduction to the General Theory of Value*, Londres 1909, obra de Wilbur Marshall Urban, en especial su capítulo VI así como sus trabajos más cortos que M. Parris cita en la pg. 13.

A la vista de todo esto parece, en realidad, muy extraño que algunos representantes destacados y otros no tanto de la ciencia económica, reprochen a los especialistas en la teoría del valor por su fallo en citar con la suficiente frecuencia los escritos de los sicólogos puros. Hubiera sido mucho mejor decir, como hace por ejemplo Kraus, que puesto que la investigación por parte de los «éticos» ha dejado ciertas cuestiones sin responder «los economistas están en su derecho de buscar por sí mismos una contestación» (Kraus *Bentham-Studie*, pg. 92). Véase también en este sentido lo que dice el filósofo Ehrenfels en el prefacio al primer volumen de su *Systems der Werttheorie* (1897): «Mientras la teoría económica del valor... se encuentra tal vez en un momento de llevar a cabo la conclusión de un enorme esfuerzo, el moralista y el sicólogo apenas ha percibido el problema al que se enfrentan. En realidad, un intento de establecer un sistema completo de teoría del valor es algo completamente nuevo en el campo de la filosofía». <<

[15] *Grundzüge*, pg. 79. <<

[16] Y entonces podía muy bien suceder que unos críticos no encontrarían nada de sicología en la teoría o en su explicación, mientras otros lo eliminarían del campo de la teoría económica por considerar que se trataba de una explicación de contenido fundamentalmente sicológico. <<

[<sup>17</sup>] Wieser pensaba de forma parecida respecto al trabajo de Schumpeter en el curso del extenso análisis de su trabajo más reciente con el que Wieser contribuyó al *Jahrbuch für Gesetzgebung* de Schmoller, Vol. 35 (1911), pg. 909, 924 y 929 en particular. <<

[18] «Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie», incluido en el glosario crítico que hizo Wieser para el *Jahrbuch für Gesetzgebung* de Schmoller, Vol. 35 (1911), pg. 914. <<

[19] Lo más notable de éstas son las investigaciones sobre la «mensurabilidad» de las magnitudes emocionales que hacemos en el Ensayo X y el de la motivación de las acciones presentes por las necesidades futuras que hacemos en el Ensayo XI. <<

[20] En los últimos años se han hecho interesantes proposiciones acerca de las relaciones entre la sicología y la teoría económica. Una de las más destacadas es la de Max Weber en su «Die Grenznutzlehre und das psychophysische Grundgesetz» en el *Archiv für Sozialwissenschaft*, Vol. 27 (1908), pg. 546 y sgs. así como el trabajo de Wieser ya mencionado y el de Schumpeter titulado «Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie» en el *Jahrbuch* de Schmoller, Vol. 35 (1911), pg. 909 y sgs. Pienso que en lo *fundamental* estoy de acuerdo con estos escritores en dos cosas. Una, que los hechos sicológicos que tenemos que tener en cuenta nos son conocidos a través de la experiencia ordinaria y la otra que nuestras explicaciones económicas no dependen de la aceptación de una determinada doctrina sicológica. Como dice Max Weber (ob. cit. pg. 552): «Los resultados de la teoría de la utilidad marginal no dependen, lo más mínimo, de la exactitud o de la revolución mayor que podamos imaginar en las hipótesis básicas de la biología o sicología». No obstante, creo que *al expresarse de esta manera* estos autores son más vehementes que lo necesario a la hora de negar las relaciones que, después de todo, existen entre nosotros y los sicólogos. Incluso Wieser me parece ha ido demasiado lejos cuando dice «usted puede decir, si lo desea, que somos y queremos seguir siendo legos en sicología» (ob. cit. pg. 915). Pero ciertas afirmaciones de Weber pueden sobrepasar la raya, afirmaciones que convierten la divergencia entre la sicología y la teoría económica en una total oposición. «La teoría de la utilidad marginal y la teoría económica, al ir más allá de la experiencia de todos los días, no según los métodos de la sicología sino siguiendo líneas diametralmente opuestas, es seguramente, lo opuesto a cualquier clase de sicología (ob. cit. pg. 554)». En conclusión, remito a todo aquel que quiera ser orientado en este asunto de las relaciones entre la sicología y la teoría económica al libro de Bonar *Philosophy and Political Economy in Some of Their Historical Relations* aparecido en Londres en 1893. <<

[21] Schelwien *Die Arbeit und ihr Recht*, Berlin 1882, pg. 198. <<

[22] Neumann en el *Handbuch* de Schönberg, 2.<sup>a</sup> edición, Vol. I, pg. 159 y sgs. <<

[23] Neumann, ob. cit. <<

[24] Schellwein, ob. cit. <<

[25] Lexis, entre otros, en su artículo «Grenznutzen» en el volumen suplementario a las dos primeras ediciones del *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*. <<

[26] Supongamos que los placeres más pequeños no son iguales uno a otro sino decrecientes, lo que en la vida práctica sucede a menudo de acuerdo con la ley de utilidad de Gossen. En este caso el número necesario para lograr la equivalencia no se podrá calcular sumando unidades de igual utilidad, pero todavía cabe sumar las utilidades de cada una y lograr así hacer un cálculo que nos permita tomar una decisión como en el primer caso. Para un tratamiento detallado de esta interesante cuestión véase mis *Further Essays* ob. cit., *Ensayo X.* <<

[27] Véase nota 26 anterior. <<

[28] Esta línea general de pensamiento fue presentada en mi *Grundzüge der Theorie des Wirtschaftlichen Güterwerts* donde utilizaba esencialmente el mismo lenguaje aunque tal vez era algo menos precavido. Cuhel (ob. cit., sec. 264 y sgs.) ha hecho recientemente una serie de contra-argumentos interesantes y bien construidos. Sin embargo no creo que debiliten la fortaleza de la idea misma sino que nos obligan a formularla con más cuidado que es lo que me he esforzado en hacer en mis *Further Essays...*, ob. cit. (Ensayo X). <<

[29] Quisiera decir, en este punto, que el ejemplo del dólar tiene una aplicación práctica más amplia que el de las ciruelas. En realidad sería mucho mejor y más exacto que llamarle ejemplo, decir que es una norma de la vida práctica. Pero está también sujeto en mucho menor grado a la limitación señalada en la Nota 26 anterior porque es conocido que la utilidad marginal de la unidad de dinero disminuye más despacio a medida que aumenta el número de unidades disponibles que en el caso de otros bienes específicos. Por la sencilla razón de que la mayoría de los bienes sirven para satisfacer solo un tipo de necesidad y por tanto cualquier grado de importancia dado, incluso si dentro de cada categoría de necesidad solo puede ser emparejado a una necesidad concreta única, todavía encontrará, tomadas todas las categorías de necesidad juntas, un número extremadamente elevado de necesidades concretas con las que emparejarse. Como resultado, una gran cantidad de dinero encontrará empleos paralelos al mismo nivel de utilidad en varias categorías de necesidad; es decir, al mismo nivel de utilidad marginal. De manera que para una persona media, el valor de 50 dólares difiere poco o nada de 50 veces el valor de un único dólar. Véase al respecto de la utilidad marginal decreciente del dinero, Weiss *Die moderne Tendenz in der Lehre vom Geldwert*, Vol XIX, pgs. 536 y 543 del *Zeitschrift für Volkswirtschafts*.

<<

[30] Un hombre culto, por ejemplo, a la hora de decidir si se gasta o no 20 dólares se dirá a sí mismo: «Por esa cantidad podría ir al teatro cinco veces» y un albañil se diría: «Por esa cantidad podría beberme 200 cañas de cerveza». <<

[31] Cualquiera que desee afinar en las distinciones podría hacer la observación de que la decisión: «Me gusta una manzana lo mismo que ocho ciruelas» no es idéntica a la de: «Me gusta una manzana ocho veces lo que una ciruela». La primera frase no contiene estimación de la diferencia entre los dos placeres, al contrario es una declaración explícita de que los dos placeres comparados no ofrecen diferencia. Esta persona aceptará la capacidad de hacer juicios de esta naturaleza, pero negará nuestra capacidad para medir directamente las diferencias de intensidad. Me complace conceder que esto es así. Pero también es verdad que el primer juicio no lleva al segundo que está inherente en él como una conclusión lógica. Podemos ser incapaces de determinar por comparación directa la diferencia de intensidad entre la satisfacción que produce una manzana y, por ejemplo, una pera. Pero si somos capaces de establecer que una manzana nos gusta tanto como ocho ciruelas y una pera tanto como seis, podemos extraer como conclusión de este juicio que una manzana nos gusta tanto como  $1\frac{1}{3}$  veces una pera. Para nuestra teoría no hay diferencia entre que alcancemos esa clase de juicios de forma directa o indirecta mientras podamos llegar a ellos. El punto de vista expresado en esta nota es probablemente el mismo que el expresado por Wieser en las interesantes observaciones hechas en el capítulo titulado «Rechenbarkeit des Wertes» de su libro *Ursprung und Hauptgesetze*, pg. 180. Aquí afirma, por un lado, que el valor es completamente calculable y medible y, por otro, expresa la opinión que nunca calculamos grados de intensidad que son diferentes sino solo grados de intensidad iguales. Cuhel habla (ob. cit., Sec. 273) de la posibilidad de establecer escalas de bienestar o de intensidades de satisfacción que es cosa completamente diferente a la de medir. Y todavía esto se asemejaría a representar una especie de determinación numérica de la diferencia entre dos intensidades de sensaciones. Realmente Cuhel mismo hace ese supuesto (Sección 272). Véase también aquí Ensayo X ya citado. <<

[32] Quizás sea este el momento de ocuparse de un tema que tal vez no todos los economistas que se han ocupado de la teoría del valor han tenido en cuenta. Los filósofos y los moralistas, desde su propia perspectiva, han tenido buenas razones para hacer el máximo hincapié en que solo las cosas y los objetivos *meritorios* deberían ser objeto de valoración; en otras palabras, la valoración debería coincidir con el «auténtico valor» de las cosas que son *propiamente* «queridas» y por tanto valoradas. Pero para la teoría económica la distinción entre «valor auténtico» y erróneo atribuido a una cosa no merece ninguna consideración. Una valoración errónea como fenómeno real sirve a nuestro propósito igual que una correcta. Nuestra conducta económica se ve afectada no solo por la *auténtica* importancia atribuida a los bienes y objetivos con los que tratamos económicoamente sino por la idea que nos hayamos formado respecto a ellos, sea correcta o equivocada. Cuando adscribo al valor de un bien influencia en nuestra actividad económica, no digo que esto dependa de que se trate o no del valor ideal auténtico sino del valor que refleja nuestra idea del bien. <<

[33] Con respecto a la *duración* de esas sensaciones, por oposición a su intensidad, quiero decir que las sensaciones tienen «dos dimensiones» como Jevons, siguiendo los pasos de Bertham, ha dicho (*Theory of Political Economy*, 2.<sup>a</sup> ed., pg. 31). Me he limitado a este breve comentario acerca de la duración de las sensaciones porque el papel que juegan no ha sido objeto de dudas ni reproches. <<

[34] Las proposiciones de esta sección están tomadas casi palabra por palabra de mi «Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts», Part. I, cap. XII. <<

[35] ¿Significa esto entonces, que en la mayoría de los casos no podemos tomar en consideración la utilidad marginal y que nuestra teoría de la utilidad marginal está equivocada? Ciertamente no. En todo proceso de deliberación, incluso el más superficial, el objeto de valoración es siempre la utilidad marginal, siempre que la modificación de nuestro bienestar dependa del bien. Incluso en la más inexacta de las estimaciones no se puede dejar de decir que el principio rector de esta clase de estimaciones sea la altura de la columna de mercurio por el hecho de que el termómetro deje de medir las décimas o las centésimas de grado. <<

[36] Sin embargo, es verdad que las personas que experimentan un cambio repentino en su fortuna personal y pasan, por ejemplo, de ser ricos a pobres, se ven obligados a reconstruir sus valoraciones sobre bases nuevas. Antes de aprender se verán inmersos en muchas transacciones desventajosas y muchas experiencias amargas como es el caso de sus nociones largamente asentadas acerca del valor del dinero... etc. y que en la nueva situación llegan a convertirse en absolutamente erróneas. <<

[37] Soy consciente de la facilidad con la que mi argumentación puede parecer circular. Hay alguna similitud aquí con ciertas proposiciones de la Parte A, Capítulo IV, acerca de los bienes susceptibles de ser adquiridos en cualquier cantidad deseada. Porque esta parte parece estar basada también en valoraciones personales de los valores de cambio establecidos mientras que los últimos exigen una explicación sobre la base de valoraciones personales. En este punto remito a mis lectores a la exposición que sigue en la Parte B y en especial al Cap. III de esa parte. Este material trata de cubrir una laguna de mi línea de razonamiento y hacer frente así a la objeción aludida en esta nota. <<

[1] Respecto al significado de la palabra «ganancia de bienestar» véase también la sección 1 del capítulo x siguiente sobre el «Hedonismo y la teoría del valor». <<

[2] Si en algún caso particular hubiera alguna duda respecto a lo satisfactorio de la sustitución de un bien por otro entonces, en esa medida, hay una ausencia de «libertad de sustitución» que es una condición previa de las valoraciones de los tipos 2 y 3. Por consiguiente en todo caso nos movemos dentro de las de tipo 1. <<

[1] Véase antes pg. 249 así como la observación en nota 1 del Libro III, Parte A, Cap. III. <<

[2] En esto hay que considerar no solo la cantidad de bienes de consumo disponibles sino también la de medios de producción, incluidos los originarios. <<

[3] Una forma mucho más infrecuente de esta manera de adquirir bienes sería la de soportar voluntariamente otros experiencias penosas. Un casuista podría citar o imaginar casos así. Por ejemplo, un profesor o entrenador cuyo objetivo fuera templar a un muchacho para que se acostumbrara a padecer con paciencia y estoicismo. Una persona así podía prometer al muchacho bajo su cuidado y como recompensa un juguete mucho más durable. Con independencia de la importancia de estos casos es, no obstante, de importancia para la teoría, saber que la carga del esfuerzo no constituye la única circunstancia que puede formar la base para las valoraciones que caen dentro del grupo de las excepciones que ahora discutimos. <<

[4] Esta prolongación voluntaria de la jornada laboral de una persona tal vez encuentra mayores obstáculos externos (distintos de los personales) que la intensificación de su trabajo para adquirir más bienes. Si trabaja con un contrato y se le paga un jornal semanal o mensual tendrá poca oportunidad para ello. Si trabaja a destajo es otra cosa. Pero incluso entonces lo más probable es que se trate de una actitud general a asumir más trabajo para procurarse más bienes. Una persona que tiene una gran familia a su cargo o que desea prosperar con rapidez, es claro que esto le hará trabajar con más intensidad para aumentar sus ganancias. Pero solo en casos muy raros o excepcionales se dará esa relación entre un bien concreto y el desarrollo de un mayor esfuerzo para conseguir ese bien como se precisaría para que el bien en cuestión fuera valorado de acuerdo con el aumento del esfuerzo en lugar de con la utilidad marginal. Yo me inclino a pensar que incluso los trabajadores a destajo y bajo contrato, de ordinario valoran los bienes económicos con los que su economía trata, de acuerdo con su utilidad para satisfacer necesidades. Cuando consideramos una compra y el precio que están dispuestos a ofrecer creo que tendrán en cuenta la utilidad adicional que derivarán de la adquisición y la privación que sufrirán si no lo hacen. En resumen, creo que tendrán en cuenta la «utilidad marginal» y solo considerarán el peso de tener que trabajar en aquellos casos excepcionales en los que saben que los medios para adquirir un bien concreto tienen que ser obtenidos no relegando otras necesidades sino intensificando su esfuerzo ordinario. Casos así son concebibles pero pienso que hay razones para pensar que son raros y excepcionales. <<

[5] Los casos que hemos estado discutiendo se ajustan bien, sin forzar las cosas demasiado, a nuestra denominación de «utilidad marginal», habida cuenta que permiten utilizar la palabra utilidad no en su sentido más estrecho de satisfacción positiva de una necesidad, sino en su sentido más amplio de una equivalente «ganancia de bienestar». En un sentido general la utilidad de un bien consiste en la eficacia que despliega en la promoción de nuestros objetivos. Por tanto, en la medida que esos objetivos sean nuestro bienestar —como será el caso normal— la utilidad se manifiesta por la mejora en el estado de nuestro bienestar que el bien procura. Esta «mejora» puede consistir en producir o en elevar nuestro estado de agrado como, por ejemplo, cuando escuchamos una sonata de Beethoven que nos gusta especialmente, o puede consistir en aliviarnos o evitarnos un daño como la presa que evita una riada.

Además es posible distinguir entre utilidad directa de un bien y utilidad indirecta. Podemos aplicar el término «directo» a la utilidad que proporciona el bien por sí mismo a través de las propiedades que le son inherentes. Un ejemplo sería (volviendo a nuestro ejemplo del pionero) la atenuación del hambre que causa el saco de grano que se utiliza directamente para nuestro sostenimiento. Nosotros podemos aplicar el término «indirecto» a la utilidad instrumental que el bien proporciona. Esto tiene lugar de la siguiente forma. Mientras es utilizado para conseguir su efecto directo más importante libera a algún otro bien de ser utilizado para conseguir otro objetivo menos importante y mediante esa liberación hace posible la consecución, a la vez, de este último. Volviendo otra vez al ejemplo del pionero, es el primer saco de grano el que ayuda a liberar el quinto saco para criar papagayos y por tanto, de forma indirecta, proporciona la utilidad de tener papagayos. La utilidad dependiente que determina el valor ordinariamente es, como ya hemos probado a lo largo de nuestro desarrollo de la teoría de la utilidad marginal, una utilidad indirecta. Y de acuerdo con la naturaleza de la necesidad que cubre puede consistir, a la luz de lo que se ha dicho, en la obtención de un placer positivo o evitar un dolor o sufrimiento. Hemos analizado pues el caso en el que la utilidad que depende de un bien es evitarnos un trastorno y esto puede lograrse por medio de un sustituto liberado. Existe pues escasa diferencia y ésta es más de grado que de clase entre esta idea y la que ha ocupado nuestra atención en esta sección, según lo que resulta oneroso como el esfuerzo de trabajar o cualquier otra carga. Naturalmente cuando estamos considerando líneas de pensamiento que contrastan expresamente la «utilidad» de los bienes y los «sacrificios» que tiene que comportar su adquisición, entonces tenemos que mantener el concepto de utilidad dentro de límites en correspondencia más estrictos. De otra forma podríamos incurrir en la acusación de estar jugando con las palabras. Esta es la circunstancia que Dietzel no consideró con el resultado de que la claridad de las controversias que emprendió resultaron muy perjudicadas. Véase mi *Ensayo «Zur*

theoretischen Nationalökonomie der letzten Jahre» en el *Zeitschrift für Volkswissenschaft*, Vol. VII (1898), pg. 405 y sgs. Muchos teóricos ingleses y americanos han mostrado una tendencia a asignar a la onerosidad del trabajo (lo que ellos llaman desutilidad del trabajo) una posición mucho más importante dentro de la teoría del valor de la que yo había juzgado permisible. A causa de su inevitable extensión me he visto obligado a diferir una consideración detallada de esta interesante variante teórica. Véase mis *Further Essays...*, ob. cit., Ensayo IX. <<

[1] Entre los economistas más antiguos Say en su *Tratado* (Libro II, Cap. IX, 7.<sup>a</sup> edición, pg. 404) objetaba: «... se vuelve a plantear aquí el principio ya establecido de que *los gastos de producción no son la causa del precio de las cosas* sino que la causa se encuentra en las necesidades que los productos pueden satisfacer». Un poco más tarde resaltan las observaciones formuladas por Mac Leod (*Elements of Political Economy*, 1858, pg. 111). Pero el tema no se captó en todas sus implicaciones hasta los trabajos sobre el valor de Carl Menger, Jevons y Walras y en especial los del primero. Entre los sucesores de este destacan por su claridad los trabajos de Wieser.

<<

[2] Escrito en 1888. Desde entonces la teoría expuesta en este trabajo ha tenido amplia difusión y de modo especial hay que destacar la brillante exposición de Wiesser y su refutación de la «teoría de los costes». He mantenido aquí la versión primitiva que fue escrita pensando en que la primitiva teoría de los costes tenía que ser atacada y superada. Tenía dos razones para ello. La primera es que contrastando las dos visiones del problema se entiende éste con más claridad. La segunda es que la vieja teoría nunca se refutó por completo y el hacerlo no era cosa superflua. Esto resulta especialmente cierto por lo que hace a la tentación, siempre presente en los legos en la materia, de razonar en esos términos. <<

[3] *Principles of Economics*, pg. 56 y sg., ob. cit. Hay una versión española reciente citada en la pg. 29. La Teoría General del Bien a la que alude aquí el autor se estudia en el cap. I, pgs. 103 y sgs. (nota del editor). <<

[4] Una actuación económica correcta así lo exige. Véase Wieser *Ursprung und Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes*, pg. 148 y sgs. <<

[5] Véase antes pg. 254. [<<](#)

[6] Schumpeter (*Bermerkungen über das Zahlungsproblem* en el *Zeitschrift für Volkswirtschaft*, Vol. 18, pg. 129) encabeza una objeción contra este y otros ejemplos parecidos. Sostiene que la existencia de diferencias cualitativas necesariamente conducirá a una gradación continua de las necesidades y a la completa igualación de las utilidades marginales, precisamente en la misma forma que hace la divisibilidad ilimitada de los bienes. Combatiremos esta objeción en otra ocasión cuando tengamos una razón más especial para hacerlo. Véase mi ensayo VIII en *Fürther Essays...*, ob. cit. <<

[7] Véase antes pg. 270 y sgs. <<

[8] Wieser, ob. cit., pg. 146. <<

[9] Por razones de brevedad utilicemos este término para el producto que tiene la utilidad marginal más pequeña. <<

[1] Por descontado la especial naturaleza de cada caso determina aquí también qué miembro del grupo es valorado como «unidad última» y cuales simplemente como *unidades* aisladas. Supongamos, por ejemplo, que el propietario recibe una oferta para comprar A, entonces A será su «unidad última» y él asignará a B y C, que quedan aislados, la valoración más baja propia de los «bienes aislados». Pero si, al contrario, recibe una oferta para comprar el bien C, entonces valorará C como unidad última, lo valorará a  $100 - (10+20) = 70$ , pero ahora las unidades aisladas A y B serán valoradas en solo 10 y 20 respectivamente. <<

[2] En una economía en la que el gobierno se atribuya la propiedad de los medios de producción; es decir, en una economía socialista no sería improbable que esto fuera de aplicación en un grado tal que las condiciones descritas en el párrafo anterior serían estrictamente reales. <<

[3] En relación a esto quiero replicar de manera explícita un comentario de Schumpeter (*Wesen und Hauptinhalt*, pg, 252 y sg.). Estas palabras no pretenden dar a entender que niego «en principio» toda influencia en la valoración de los bienes substituibles a la presencia de un uso complementario o a cualquier otra oportunidad única de empleo. Como principio es indudable que toda oportunidad de empleo (excepto por debajo de la utilidad marginal) contribuye en algo al resultado final del juicio de valoración. Pero bajo las condiciones de hecho supuestas en el texto anterior esa contribución será tan pequeña que, en la práctica, será imperceptible. Allí donde hay un número infinito de oportunidades de utilización, cada una tendrá solo una contribución infinitesimal. La marcha general de mi exposición podía haber permitido a Schumpeter deducir que esto es lo que yo pensaba en lugar de la ausencia de influencia por parte de cualquier grupo de usos. Pero hay también pruebas específicas. En el párrafo anterior yo discutía diferencias en la estimación de valor y hablaba de que podían quedar reducidas a la insignificancia. Podía entonces haberse supuesto que no me iba a contradecir en el párrafo inmediato siguiente, sino todo lo contrario, declarando que las «influencias descritas» eran efectivas en una economía de mercado de la *misma* forma. No solo estaba dibujando un cambio que desplaza el teatro de operaciones en que tienen lugar las influencias. Por esto he añadido la frase «a todos los efectos prácticos» que no figuraba en la primera edición. Véase también mis *Further Essays*, ob. cit., *Ensayo VII*. <<

[4] Si C fuera substituible también a un valor más bajo, se produciría la situación discutida en la pg. 283 y la utilidad marginal de la utilización combinada no sería el criterio para el valor que posee el grupo complementario. <<

[5] No físicamente, la participación física sencillamente sería un reto para el cálculo. ¿Cómo puede uno cifrar qué porcentaje de una estatua representa la contribución a ella del mármol y del escultor en su creación? No obstante esa contribución física es un asunto sin interés. Por otro lado, generalmente es posible determinar de que utilidad o valor nos veríamos privados si no poseyéramos un determinado factor. Y esa utilidad o valor *que se debe a la posesión o la existencia de un factor dado* la llamaré participación económica del factor en el producto total. Para el problema de la distribución económica, las condiciones físicas son tan irrelevantes como las morales. No tiene nada que ver con el problema de qué parte de la producción conjunta debe atribuirse, en el proceso distributivo, a cada uno de los factores que colaboran desde el punto de vista de la «justicia». Véase al respecto las excelentes observaciones de Wieser sobre esta materia en su *Natürlicher Wert*, 1889, pg. 70 así como mi ensayo VII en *Further Essays* ob. cit. <<

[6] Este es el mensaje central de la obra a cuyo análisis dedicará el autor todo el Libro IV. Como ya he indicado este Libro III que trata de la teoría del valor podía haberse dado por conocido pasando directamente a explicar la teoría del interés que es la aportación verdaderamente original de Böhm-Bawerk (nota del editor). <<

[7] Véase mi *Historia y Crítica de las Teorías del Interés*, ob. cit., en especial lo que se refiere a Lauderdale pg. 96, Carey pg. 103, Strasburger pg. 117 y a Say pg. 124. Todas estas referencias tienen que ver con la confusión frecuente en la literatura económica, entre el interés bruto y el interés neto. Sería mucho pedirme que hubiera tratado de formular una teoría completa de la distribución cosa que, conscientemente me abstuve de hacer, limitándome a examinar los aspectos estrictamente necesarios para la tarea que me había propuesto que no era otra que el desarrollo de la *teoría del interés*. En esta línea, para mí resultaba suficiente exponer, en líneas generales, los principios que subyacen en la distinción entre la participación bruta del capital y las que cabe atribuir al resto de las fuerzas productivas que colaboran, el trabajo y las utilizaciones de la tierra. Nuestra tarea concreta era mostrar qué sucede a la *participación bruta del capital*. <<

[1] Véase pg. 254 y sgs. <<

[2] Véase pg. 270 y sgs. <<

[3] Véase nota al pie 11 del anterior Cap. III. <<

[4] Véase pg. 250 y sgs. <<

[5] Es fácil ver que podemos hablar de dos «valores» solo con la misma inexactitud que lo hacemos cuando hablamos de «disposiciones alternativas de la utilidad marginal». Porque evidentemente para una persona solo puede tener un valor subjetivo. Valor es, por definición, la importancia que un bien tiene para el bienestar de un ser humano y ese valor no puede ser a la vez, grande y pequeño, alto y bajo. Pero la manera de pensar y hablar acerca de esto, aunque no totalmente correcta, es la forma real de pensar y hablar en la vida diaria y por esa razón, en los pasajes anteriores, he adaptado mi fórmula a ella. <<

[1] Esta clase de igualdad o identidad solo se da en el caso de ejemplares que son únicos en su especie o que precisamente sean los únicos seleccionados para cubrir la necesidad menos importante. <<

[2] Esta frase aparecía palabra por palabra en la primera edición e incluso antes en mi «Grundzüge». Sin embargo esto no impidió que Stolzmann dijera (*Zweck in der Volkswirtschaft*, pg. 722), que el mío es un ejemplo excepcional de valoración por igual de cosas que son completamente distintas, refiriéndose a la valoración sobre la base de la utilidad del bien sustituto. De aquí se deduce que no ha entendido mi contraste entre el caso «más simple o elemental» de un lado y el «complicado» de otro. Ha interpretado mis proposiciones como si lo primero fuera la regla general y lo segundo la excepción, cosa que no se me puede atribuir de ninguna forma. Lamento decir que no puedo dejar de resaltar que Stolzman tiene la mala costumbre de interpretar con una libertad sorprendente las cosas que ataca y así incurre en notorios errores. Esto es todavía más extraordinario porque indudablemente Stolzman trata siempre de actuar con corrección en sus polémicas. En realidad, suele citar grandes párrafos, incluso páginas enteras de los autores que ataca, pero al mismo tiempo suele acompañar estas citas, más largas que cortas, con un resumen interpretativo fuertemente adornado con sus propias opiniones y en lugar de atacar al autor original lo que hace es atacar su propio resumen. Por todo ello creo que estoy autorizado a solicitar, no solo por lo que se refiere a Stolzman sino también a otros muchos, que aquél que quiera formarse opinión cumplida lea el texto original. <<

[3] Se me ha acusado, con frecuencia, de razonar en círculo, explicando el valor subjetivo en base al precio y este sobre la base del valor subjetivo. Confío que en esta ocasión mi investigación servirá, a la vez, para aclarar las cosas en este sentido y para refutar esta acusación. <<

[4] En la página 257 anterior se decía: «La magnitud del valor de un bien viene determinada por la importancia que la necesidad concreta o parcial que tiene el grado menor de urgencia entre todas las necesidades que pueden ser cubiertas por la previsión de *bienes de la misma especie* disponibles y se añadía que el valor no estaba, por consiguiente, determinado por la máxima utilidad que un bien proporciona, ni por la utilidad media sino por el grado de utilidad menor en el que resulta racional aplicar el bien o *sus equivalentes*. Pues bien, allí donde decimos «bienes de la misma especie» podía añadirse también los bienes que se pueden convertir con facilidad en «bienes de la misma especie» y allí donde hablamos de «sus equivalentes» podíamos decir todos los sustitutos capaces de prestar los mismos servicios. Pero todavía hay más cosas a considerar en conexión con esto. <<

[5] El argumento que, de cuando en cuando, se esgrime en contra de la teoría de la utilidad marginal en general y mi presentación de ella en particular, es que trata exclusivamente de ofertas de bienes terminados que están disponibles «sin producción».

Creo que estoy autorizado a negar esta acusación. Mi presentación es lo bastante amplia como para incluir todos los factores pertinentes uno tras de otro. Por razones didácticas y metodológicas las discusiones arrancan de las situaciones más simples y fácilmente comprensibles. <<

[1] En la primera edición de este libro en este punto dije «en todas partes». La expresión es exacta si por *beneficio* se entiende toda «contribución al bienestar». En un sentido más estricto no es completamente exacta por lo que hace a un reducido número de casos. He mencionado de manera explícita estos casos en mi primer tratamiento de este tema. Puesto que no deseo tener que depender de afirmaciones cualificadas prefiero esta expresión y me reservo el derecho a discutir la naturaleza y la importancia de estos casos excepcionales explícitamente más adelante así como su relación con la regla. Véase pgs. 303 y sgs. <<

[2] No forma parte del plan de este libro tratar *ex professo* la teoría de las necesidades. Pienso que ciertos conceptos y términos bastante conocidos me bastarán, por regla general, para aclarar aquellas cosas que creo necesarias. Tampoco trato de llevar mis comentarios más allá de lo absolutamente necesario. La elaboración de una teoría de las necesidades es una tarea de importancia independiente y una de las que está exigiendo a gritos un tratamiento monográfico. Un intento muy meritorio al tiempo que proporciona resultados excelentes es el llevado a cabo con gran esfuerzo por Cuhel (*Zur Lehre von den Bedürfnissen*, Innsbruck 1907). Pero es una pena que el autor haya incurrido en ciertas superficialidades inconsecuentes que perjudican la eficacia literaria de su meritoria obra. Hay también otra monografía debida a Lujo Brentano (*Versuch einer Theorie der Bedürfnisse*, *Sitzungsberichte der königlichbayrischen Akademie der Wissenschaften, Philos-philolog. Klasse*, 1908, Ensayo 10.º). Me ha decepcionado el trabajo de Brentano y no soy el único. Brentano aglutina toda una serie de detalles interesantes e instructivos de una forma un tanto superficial que, a mi juicio, no consigue proporcionamos la teoría de las necesidades que teníamos derecho a esperar. Brentano es un investigador excelente de la realidad y su fuerte parece que no es precisamente el análisis teórico. <<

[3] Recientemente Lujo Brentano (ob. cit., pg. 11 y sgs.) intentó catalogar las necesidades conforme al grado de urgencia que, de ordinario, tienen para los hombres. Algunos de sus resultados son un tanto extraños. Por ejemplo, en su escala de necesidades atribuye un grado menor de urgencia a la «Necesidad de hacer provisión para el futuro» que a la «Necesidad de alegría» pero más alto que el de la «Necesidad de estar sano». Lo extraño de este resultado se debe en parte a la desgraciada agrupación que hace de las necesidades que compara, en parte a que los grupos se apartan de los principios empleados para hacer la clasificación y sobre todo a que trata de establecer una *jerarquía* de necesidades. Este intento, de manera inevitable, le enreda en toda una serie de dificultades. Las razones de esa clase de dificultades se discutirán en las páginas siguientes de mi texto. Brentano parece no haber tenido demasiado en cuenta esas dificultades en el contenido de su exposición y desde luego nada en absoluto en su forma. <<

[4] Estas ideas son bien conocidas de los economistas y se aceptan por ellos bajo el nombre de «Ley de la Utilidad Decreciente de Gossen». Aquellos que estén interesados en conocer, con más extensión, los antecesores de Gossen, dentro de los esfuerzos paralelos realizados en otros campos del conocimiento o sobre la validez de la ley de Gossen sus limitaciones y excepciones, sus fundamentos sicológicos y fisiológicos pueden acudir, entre otros escritores, a Oskar Kraus (*Zur Theorie des Wertes einer Bentham Studie*, Halle 1902, pg. 41 y sgs.), Cuhel (*Lehre von den Bedürfnissen*, pg. 232 y sgs.) y Brentano (*Versuch einer Theorie der Bedürfnisse*, pg. 40 y sgs.). No necesito entrar aquí en detalles porque las inferencias que extraigo de la teoría del valor se refieren a cuestiones que están de acuerdo con el carácter indudablemente correcto del pensamiento central de la Ley de Gossen. Para mis objetivos no tiene importancia la existencia de ciertas excepciones como las relativas a las fases iniciales de una satisfacción que se experimenta por vez primera, la existencia de necesidades «altruistas», la pasión del coleccionista y otras así. En el texto he considerado la validez general de la ley de Gossen pero no una validez libre de excepciones. <<

[5] Véase Menger *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, ob. cit., pg. 93. <<

[6] Para corregir malentendidos que surgen, a pesar de mis precauciones, me gustaría declarar, de manera explícita, que la escala descendente representada por los números arábigos del 10 al 1 en este cuadro III no trata de expresar más que el hecho de que cada necesidad concreta, designada por un determinado número, tiene una intensidad más baja que la designada por un número superior. Las series de números no indican que el grado de intensidad es superior en la cuantía exacta que los números indican. No es mi intención decir que la necesidad señalada con el número 6 es tres veces más intensa que la señalada con el número 2 ni que la señalada con el número 9 tiene una intensidad igual a la suma de la señalada con el número 6 más la señalada con el 3.

<<

[7] *Über der Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes*, pg. 128. Jevons utiliza los términos «grado último de utilidad» y «utilidad terminal». Puesto que el término inglés «utilidad marginal» se corresponde exactamente con el alemán «Grenznutzen» esta expresión se ha hecho habitual. Menger fue el primero en desarrollar con absoluta claridad la ley formulada en el texto, pero no utilizó esa breve expresión. En su libro la ley se formula como sigue: «Así pues, en cada caso concreto, solo dependen de la disposición sobre una determinada cantidad parcial de la masa de bienes, de que dispone una persona económica, aquellas satisfacciones de necesidades aseguradas por la cantidad total que para ella tienen la menor significación en el conjunto de sus necesidades. El valor de una cantidad parcial de la masa de bienes disponibles es, para una persona determinada, igual a la significación que para ella tienen las satisfacciones de necesidades menos importantes de entre las que están aseguradas por la cantidad total y que podrían satisfacerse con una igual cantidad parcial». (*Principios de Economía Política*, ob. cit., pg. 189). <<

[8] Incluso cuando una persona actúa de manera altruista tiene buenas razones para tener en cuenta la utilidad marginal. En este caso la utilidad marginal que los bienes entregados tienen para quienes los reciben. Las donaciones y limosnas se producen cuando su importancia para promover el bienestar, medida por su utilidad marginal, es mayor en el donatario que en el donante. La inversa virtualmente nunca es cierta. Es para mí una gran satisfacción coincidir en esto con un pensador tan relevante como Walras. En el prefacio de su *Théorie de la Monnaie* expresa la importancia de la idea de la utilidad marginal tanto para teoría económica como para la práctica económica real y solo me cabe decir que estoy en completo acuerdo con él. <<

[9] La única conclusión que se puede extraer con seguridad, podía objetarse, es que estos elevados precios indican que el «valor de cambio objetivo» ha subido mientras que el valor de uso subjetivo no varía. Pero, como explicaremos en el capítulo siguiente, el que se exijan y se paguen precios más elevados indica una valoración subjetiva más elevada del bien. A la vez, la facilidad con que en situaciones normales prescindimos de beber agua indica que no valoramos esto de una manera especial. <<

[10] Sobre el tema de la relación entre la teoría y la práctica en el campo de la valoración, el lector puede acudir a la página 338 y sgs. <<

[11] Hay dos clases fundamentales de ocasiones que llevan a una persona a hacer una valoración. Una es cuando lo transfiere, lo intercambia o lo consume. Otro es cuando lo adquiere. La línea de razonamiento que, en apariencia, se sigue en un caso es distinta a la del otro. Un bien que ya se tiene se valora por lo que se *pierde*, esto quiere decir que su valor viene determinado por lo que valora la última o más baja necesidad que el bien satisfaría. A la inversa, un bien que no se tiene se valora de acuerdo con la *utilidad* que añade su adquisición. Esto quiere decir que su valor vendría determinado por la necesidad más importante que su adquirente no podía satisfacer antes de su adquisición. Naturalmente los dos métodos de valoración conducen al mismo resultado, porque la última o menor satisfacción asegurada con la posesión de un bien es siempre idéntica a la primera que no se cubría *sin* ese bien. En el texto de arriba he elegido una expresión lo bastante general como para abarcar los dos métodos. Stolzmann condenaba como injustificada la «llave maestra» que yo recomendaba. La polémica que promovió, tan prolífica como errónea, en parte nos devuelve a ciertas objeciones hechas por Wieser. Aplazaré esta discusión hasta que surja una oportunidad para utilizar esa discusión en solucionar al mismo tiempo otro difícil problema. El lector lo encontrará en mis *Further Essays...* ob. cit., *Ensayo 7.*

<<

[12] O también más bajo. Véase nota 13 siguiente. <<

[13] Lo contrario, es decir, un valor desproporcionadamente más bajo de un agregado mayor se puede observar cuando, en lugar de tratarse del caso de una disposición de cosas, se trata de su adquisición. Si por ejemplo nuestro pionero no tiene grano en absoluto, la compra del primer saco sería para él cuestión de vida o muerte, la compra de los siguientes y sucesivos sacos tendría para él cada vez una importancia menor y en consecuencia mucho menor que el resultado de multiplicar por cinco el elevado valor del primero. Sencillamente  $5+4+3+2+1$  es menor que  $5 \times 5$ . El observador atento encontrará muchos casos como este en la vida práctica y verá que nuestra teoría proporciona la clave para su rápida solución. <<

[14] No sería ninguna sorpresa saber que escritores que desconocían la teoría de la utilidad marginal o incluso que se oponían a ella se vieran aturdidos por esta clase de complicaciones y derivasen de ellas el material para hacer objeciones que surgen de este desconocimiento. Remito al lector a la pg. 36 y sgs. de mi *Grundzüge* y a mi ensayo «Wert, Kosten und Grenznutzen» en el *Jahrbücher* de Conrad, 3.<sup>a</sup> serie, Vol. III, pg. 347, nota 1. En esas dos publicaciones he discutido ciertas objeciones insostenibles de Schäffle y Dietzel. Tenemos entonces el argumento de Scharling disintiendo de manera un tanto pedante y según el cual la utilidad marginal presupone siempre la existencia de una multiplicidad de bienes y por consiguiente no cabe aplicarla a un bien «único», de manera que la teoría del valor basada en ella no es válida (*Crenznutzentheorie und Grenzwertlehre* en el *Jahrsbücher* de Conrad citado antes, Vol. XXVII, pg. 23 y sgs.).

A la vista de lo que he dicho arriba en el texto y también con ocasión de una réplica a Dietzel pienso que nos estamos enzarzando en una batalla de palabras. Es mucho más sorprendente encontrar a Wieser víctima de la incertidumbre en esta ocasión y culpable de equivocación, al menos en lo que hace a la elección de la expresión. Me llama la atención porque Wieser es un académico muy versado en la teoría de la utilidad marginal y que ha contribuido sobremanera a su desarrollo. En su *Natürlicher Wert* (pgs. 21-23) destaca adecuadamente la diferencia entre la valoración de conjuntos agregados de bienes y de ejemplares o muestras concretas de esas cantidades, y valora correctamente una provisión de bienes «tomada como un todo indivisible» por su «utilidad total». Todo esto es sustancialmente correcto pero en la página 24 encontramos la frase siguiente: «Una cantidad de bienes tiene, en general, un valor igual al producto de la utilidad marginal pertinente multiplicada por el número de ejemplares implicados». Esta frase sería ciertamente una regla incorrecta, interpretada en el sentido usual de sus palabras y aplicada al valor subjetivo de la cantidad de bienes. La situación puede ser completamente diferente por lo que hace al valor objetivo de cambio que los bienes representan. Ahora bien, hay buenas razones para creer que Wieser quería decir otra cosa distinta a mi lectura porque previamente (pg. 23) trazaba una sutil distinción entre valor de «una suma de todas las partes» y el valor del «combinado en su conjunto». Tal vez la frase de la página 24 se aplique más a lo primero que a lo segundo. Pero la distinción no es lo bastante clara para impedir la confusión y realmente los oponentes a la teoría de la utilidad marginal han basado muchos de sus ataques en afirmaciones como las de Wieser. Es más, hay razones para pensar que el propio Wieser se vio confundido por la dialéctica y el error que se desliza en este punto que probablemente llegó a enredarle en las mallas de un error de hecho genuino. Tendremos ocasión más tarde de ver que este mismo error juega su parte en la teoría de los bienes

complementarios. Una cosa parecida se pueda decir de la proposición de Wieser desarrollada en la pg. 27 y sgs. Me refiero al efecto de que el valor de una cantidad de bienes que va aumentando sucesivamente llega un punto a partir del cual empieza a descender. Como materia de hecho, el valor subjetivo de una cantidad de bienes estará aumentando continuamente mientras que la utilidad marginal de una unidad no sea cero e incluso entonces cesa de aumentar pero no desciende. Los escritores ingleses han dado explicaciones completamente exactas de esto utilizando los términos «utilidad total» y «utilidad marginal». <<

[15] Puede ser de interés señalar el conocido poder de las huelgas para presionar. Se basa, en buena parte, en el progresivo incremento de la «utilidad total» en contraste con la «utilidad marginal» de un trabajador. La comprensión de los aspectos teóricos de estos casos y la correcta incorporación de ellos en las leyes que gobiernan el valor llega a ser de gran importancia y se manifiesta en la vida económica moderna en la configuración de conjuntos masivos de personas y cosas cada vez más consolidadas a base de asociaciones organizadas de una y otra clase. <<

[16] Por ejemplo Menger en su *Grundsätze*, pg. 114 y sgs., discute en detalle el razonamiento selectivo referente a las diferencias en la calidad de los bienes. Esto puede compararse con el tratamiento de Clark en su *Distribution of Wealth*, pgs. 231 y sgs. y especialmente la 238 y sgs. Clark es perspicaz pero muy sutil y en el fondo se expresa de forma extraña. Ha sido incapaz de convencerme en dos cosas. La primera es que mediante esa extraña forma de expresarse se pueda llegar a una correcta teoría del precio. La otra es la afirmación de Clark según la cual si la teoría austriaca del valor y los precios fuera válida, los precios de los bienes de alta calidad serían de tres a diez veces más altos de lo que realmente son (pg. 213 y 219, Clark, ob. cit.). Probablemente Clark no entiende parte del trabajo que aquí presentamos. <<

[17] No creo oportuno repetir aquí lo que inserté, en este punto, en las primeras ediciones acerca de mi disputa con Scharling. La razón es que este excelente académico ha modificado sus ideas sobre la materia. Sus opiniones parecían ser muy diferentes a las mías, pero en exposiciones más recientes todo parece indicar que las diferencias han desaparecido. Al menos el propio Scharling considera que las que aún subsisten «son más de forma que de hecho». El continúa diciendo que se trata de una cuestión de elegir la mejor forma de expresarse para describir una cosa que está «en realidad» correctamente reconocida, de ahí que «la única cosa que resta es una apariencia de diferencia en nuestra común formulación de la teoría subjetiva del valor» (véase Scharling, Vol. XXVII del *Jahrbücher* de Conrad, ob. cit, pgs. 160, 163, 167 y sgs.). <<

[1] Los términos «bienestar», «goce», «disfrute», «placer» y «dolor» o «esfuerzo» se utilizarán con frecuencia en esta sección y las siguientes. Aunque su utilización en relación con este tema goza de una larga tradición, hay numerosas pruebas de que existe una tendencia reciente a interpretarlos como expresión de una posición puramente hedonística o utilitaria y sicológica, quiero advertir desde el principio que este no es el caso y me reservo el derecho a explicarlo más adelante con detalle. <<

[2] Incluso la expresión «utilidad» a pesar de que en apariencia goza de reconocimiento universal va a estar sujeta luego a aclaración de manera explícita. <<

[3] Hay numerosos escritores como Scharling (en el *Jahrbücher* de Conrad, Vol. XVI, pg. 417 y sgs., 513 y sgs. y especialmente en pg. 424, 430 y sgs., pg. 551 y sgs.) que citan como el criterio decisivo para configurar lo «económico» o lo «valorable», la dificultad de adquisición, la necesidad de hacer un gasto y cosas así. Pero esto es secundario, más que una característica distintiva primaria y genuina. Hay veces, cuando sufrimos o experimentamos una deficiencia en la satisfacción de nuestras necesidades, a causa de una insuficiencia en la provisión de bienes, en que percibimos la dificultad de adquisición o la necesidad de incurrir en esfuerzos... etc.; pero estas últimas características no establecen por sí mismas la naturaleza económica de los bienes. Hay una circunstancia distintiva que tiene siempre que concurrir y es que son difíciles u onerosos de adquirir porque ordinariamente son escasos. Pero es la «escasez» y no la dificultad de adquisición la circunstancia determinante. Un caso sorprendente es el de aquellos bienes que solo pueden adquirirse superando dificultades pero abundan por doquier. Un ejemplo es el agua que solo puede llevarse a casa a base de conducciones y otros trabajos costosos, pero si, de esta manera, el agricultor puede conseguir todo el agua que quiera nunca se le ocurriría, por tanto, «economizarla». En su manifestación más reciente Scharling presenta su teoría como opuesta a la mía (*Grenznutzen theorie und Grenzwertlehre*, Vol. XXVII). Stolzmann dice que mi criterio de «escasez en comparación a la necesidad», ilustrado con tanto cuidado en este texto, está lejos de ser definitivo (*Zweck in der Volkswirtschaft*, pg. 766 y sgs.). El cómo puede llegar a esta conclusión es para mí un misterio. <<

[4] Rau *Volkswirtschaftslehre*, 8.<sup>a</sup> ed., Vol. I, Sección 62. Muchos otros le siguieron.

<<

[5] Establecido ya correctamente por Schäffte, *Das gesellschaftliche System*, 3.<sup>a</sup> ed., Vol. I, pg. 171. <<

[6] *Grunlegung*, 2.<sup>a</sup> ed., pg. 52. Para darnos una definición completamente correcta y si se me permite decirlo éste, por otro lado, excelente académico, debía haber ido un poco más lejos porque, en mi opinión, la situación de hecho en la que se basa el concepto de valor categórico abstracto es no solo que *no necesariamente* estimula nuestra acción sino que no lo hace así en modo alguno. <<

[1] Mis ideas acerca del valor se publicaron por primera vez en mi «Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts» que aparecieron en el *Jahrbücher für Nationalökonomik und Statistik*, series nuevas, Vol. XIII, pg. 1-82 y 477-541. En la primera de las dos ediciones incluía un corto extracto del primitivo tratamiento adaptado a las necesidades especiales de la teoría del capital. En la tercera edición ampliaba el extracto. Esto se debió, en parte, a las peticiones que me hicieron algunos colegas a los que les pareció muy conveniente disponer de lo aparecido en mi *Grundzüge* también en mi principal obra. Pero esto se debió también a una desafortunada experiencia que me decía que la omisión de algunas de estas cosas era la responsable de que algunos supusieran que todo lo que no repetía lo desechara y esto nos llevaba luego a multitud de errores. Aunque me sentía adherido todavía a las ideas fundamentales de mis primeros trabajos, incluso a la forma de expresarlas, cuando parecía necesario tomarse el trabajo de hacer una revisión, aconsejada por el transcurso de los años o por el desarrollo de mi doctrina, así lo hice. Las publicaciones sobre la materia aparecidas entretanto también obligaban a añadir numerosas cosas. Sin duda no todo se ha incorporado a esta obra pero sí lo ha sido en mis ensayos suplementarios. Para aquellos lectores interesados en temas relacionados con la historia de la teoría cabe acudir a mi tratamiento original del tema en el *Jahrbücher* de Conrad. <<

[2] El primero de éstos fue Ehrenfels cuyo «Werttheorie und Ethik» apareció en el *Vierteljahrsschrift für wissenschaftliche Psychologie* del año 1893, pg. 76 y sgs. <<

[3] Der Geldwert und seine Veränderungen, Referat für die Generalversammlung des Vereins für Sozialpolitik, 1909 en el volumen 132 de las publicaciones recogidas de la asociación, pg. 498 y sgs. <<

[4] En mi primitivo *Grundzüge*, pg. 6, había llegado a una conclusión diferente basada en la de Neumann. <<

[5] Los fundamentos de la moderna teoría del valor, como todo el mundo sabe, fueron establecidos en los trabajos de Carl Menger, Jevons y Walras que estaban de acuerdo sobre el tema. El lugar principal en todo esto tiene que atribuirse a Menger a causa de la claridad y perfección de su exposición. Algunas de las ideas básicas ya habían sido expuestas hacía 20 años por Gossen en su notable obra sobre «el desarrollo de las leyes que gobiernan el comercio entre los hombres y las normas que derivan de la conducta humana» publicado en Brunswick (Alemania) en 1854. No obstante, esas ideas, como su libro, quedaron condenadas al más inmerecido de los olvidos hasta el punto de que se puede decir que los tres profesores antes aludidos son descubridores originales de estas ideas sobre el valor. Es muy destacable que el descubrimiento se hiciera de forma simultánea en tres países diferentes y trabajando todos ellos por su cuenta de manera independiente. Esto, al mismo tiempo, es un buen testimonio de la exactitud de las ideas fundamentales, con independencia de que cada una de ellos las formularan con más o menos perfección puesto que, a la vez que las formularon, sus ideas alcanzaron también una amplia difusión. <<

[1] Sobre la relación entre el «valor de cambio objetivo» y el precio véase antes la observación hecha en la pg. 233. Deseo añadir aquí solo una breve observación y es que no restrinjo el concepto de precio al *precio monetario*, como un gran número de economistas ingleses acostumbran a hacer. Véase para el concepto de precio mi «Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerte», pgs. 478-480. <<

[2] En una ocasión anterior cité como ejemplos de esta clase de escepticismo el tratamiento de los precios que hace Schöberg en su *Handbuch der politischen Ökonomie* así como el presentado en el conocido libro de texto de Cohn *Grundlegung der Nationalökonomie* (véase mi *Grundzüge...*, ob. cit., pg. 481). Pero no hace mucho Diehl, un autor con gran inclinación a la investigación teórica y una larga lista de hallazgos empezó con escepticismo muy parecido. En su *Sozialwissenschaftliche Erläuterungen* (1905, Vol. I, pg. 141 y sgs.) decía respecto a Ricardo: «Realmente no existe una teoría general del precio, en el sentido de que la ley del valor proporciona una norma básica para la determinación del precio y los precios individuales no son exclusivamente desviaciones de esa ley del valor. Todo lo contrario, la teoría del precio tiene que investigar las tendencias observables en el escenario de los precios de categorías y grupos importantes de bienes y llegar a conocerlos mejor» y Diehl confirma su opinión cuando nos dice «he dicho en repetidas ocasiones el carácter insatisfactorio que tienen todos los intentos de formular leyes universales del valor y del precio» *Die Entwicklung der deutschen Volkswirtschaftslehre im 19. Jahrhundert*, (1908) al final del capítulo sobre el desarrollo de la teoría del valor y del precio. <<

[3] Mi posición metodológica aparece de una forma más concisa en mi ensayo «Zur Literatur der Staats- und Sozialwissenschaften» en el *Jahrbücher* de Conrad, nuevas series, Vol. XX (1890), pg. 75 y sgs. <<

[4] El supuesto tiene que ser hecho en los términos exactos que figuran en el texto si queremos garantizar el carácter puro del fenómeno básico. Si fuéramos a suponer, como en ocasiones se hace, simplemente la «búsqueda de una ventaja económica» o en términos más generales «el interés propio», entonces se daría entrada aquí a algunos motivos que tienen un efecto diametralmente opuesto sobre el comportamiento humano. Por otra parte Neumann dijo una vez (*Handbuch* de Schónberg, 2.<sup>a</sup> ed., pg. 286) que es necesario limitar el supuesto al «interés propio» que actúa siempre con fuerza e intensidad uniforme. Esto, en mi opinión, es ir demasiado lejos porque si en nuestra *psiquis* no hay lugar para otro motivo que el interés propio entonces tanto el de intensidad más débil como el más fuerte actuarán en idéntica dirección. El grado de fuerza o intensidad tendrán influencia en el resultado neto de la conducta cuando se trate de superar la de otros motivos que concurren. <<

[<sup>1</sup>] Si por ejemplo A valora su caballo en 5 barriles y B en 15 entonces en el intercambio a 10 barriles cada uno gana el equivalente a 5 barriles de vino. Si A valora su caballo en 8 y B en 12 barriles, cada uno ganarían solo el equivalente a 2 barriles. Por último, si las valoraciones de ambos coinciden en 12 barriles, entonces B estaría encantado de adquirir el caballo a cambio de 10 barriles o cualquier otra cantidad inferior a 12 pero naturalmente A no estaría dispuesto a entregarlo. Véase Menger *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, pg. 155 y sgs. <<

[2] Menger., ob. cit., pg. 183. <<

[3] Una vez más, con independencia y sin perjuicio del segundo límite superior subsidiario que es la valoración del comprador. Pero en este caso este límite rara vez tiene importancia práctica. <<

[4] Si, por ejemplo, un comprador supusiera erróneamente que la oferta del mercado es más pequeña de la que es, entonces probablemente aceptaría un precio más elevado que el necesario, si un conocimiento preciso de la situación le hubiera permitido proteger mejor sus intereses. Naturalmente la teoría del precio no puede dejar a un lado la influencia de este y otros errores similares pero no es este el lugar de considerarlo. Nuestro objetivo es desarrollar la ley del caso más simple. <<

[5] Cuanto más experimentados en los negocios sean los participantes en el mercado, con más rapidez se terminará esta fase inicial de reserva y tanteo. En un mercado bien establecido los participantes se abstendrán de hacer pujas a precios extremos que no tienen ninguna posibilidad de ser aceptados y sus primeras ofertas andarán muy cerca de la zona donde acabará fijándose el precio final. El ejemplo extremo es el de los «precios fijos» de venta. Esto implica una renuncia a todo «tanteo» en un intento de predecir con entera exactitud la zona exacta en las que las condiciones de mercado fijarán el precio. Ellos tienen que intentar averiguar la zona con toda exactitud pues si sitúan el precio más bajo pierden una oportunidad de ganancia y si lo sitúan más alto los compradores cubrirán sus necesidades en el mercado acudiendo a otros competidores y los bienes no se venderán. Los «precios fijos» son menos corrientes en los «mercados abiertos» que en las tiendas al por menor. En éstas últimas las ventas nunca se hacen bajo la presión directa de la competencia y los errores de cálculo en el precio pedido no son tan azarosos. <<

[6] Una vez que los vendedores comprendidos entre  $B_a$  a  $B_e$  inclusive han vendido sus caballos, el vendedor con mayor capacidad de intercambio que todavía queda es  $B_f$  que valora su caballo en 215, por encima de como lo hace el comprador  $A_f$ . Como ya sabemos, en estas condiciones el intercambio entre ellos es imposible. Lo mismo es cierto para  $B_g$  y  $B_h$  que tienen todavía menor capacidad de intercambio. <<

[7] Es evidente que la gradual «puja al alza» de los que quieren comprar y a la «baja» de los que están en disposición de vender no tiene lugar necesariamente en dos fases separadas y sucesivas. Lo normal es que las dos acciones se vayan produciendo de manera simultánea. <<

[8] Cuanto más concentrado esté el escenario de operaciones, con más facilidad los participantes en el mercado podrán conocer mejor la situación en su conjunto y los resultados obtenidos de nuestro ejemplo abstracto más se parecerán a lo que suceda en la realidad. En muchos casos no es así y las operaciones se llevan a cabo en marcos separados, tanto en el tiempo como en el espacio, lo que hace más difícil conocer *la situación del mercado en su conjunto*. El resultado será que los precios determinados en los distintos grupos solo se aproximarán, más o menos, a los precios ideales de mercado derivados de nuestro ejemplo, sin que necesariamente hayan de coincidir exactamente con ellos. <<

[9] Para que  $A_f$ , además de sus competidores de  $A_a$  a  $A_e$ , efectúe un intercambio sería necesario que apareciese un sexto vendedor, uno que ofreciera un caballo a un precio económicamente posible para  $A_f$ ; esto es, inferior a 210 dólares.  $A_f$  fue excluido precisamente porque no existía ese  $B_f$  y  $B_f$ , a su vez, fue excluido porque no había un  $A_f$  que estuviera dispuesto a pagar el precio económicamente posible para  $B_f$ ; es decir, uno superior a 215. Si modificáramos los datos de nuestro ejemplo de manera que Acalorase el caballo más que  $B_f$ , por ejemplo en 216 dólares, entonces se puede ver que la puja terminaría entre 215 y 216 y entonces  $A_f$  y  $B_f$  serían la sexta pareja a incluir, entre las que llevan a cabo un intercambio. <<

[10] Sin duda, sería posible emparejar a los participantes de manera que cada uno de los compradores asignara un valor superior al caballo que cada uno de los vendedores y así obtendríamos no menos de 8 parejas como sigue:

A <sub>k</sub>	150	B <sub>a</sub>	100
A <sub>j</sub>	170	B <sub>b</sub>	110
A <sub>h</sub>	180	B <sub>c</sub>	150
A <sub>g</sub>	200	B <sub>d</sub>	170
A <sub>f</sub>	210	B <sub>e</sub>	200
A <sub>e</sub>	220	B <sub>f</sub>	215
A <sub>c</sub>	260	B <sub>g</sub>	250
A <sub>b</sub>	280	B <sub>h</sub>	260
A <sub>d</sub>	240		
A <sub>a</sub>	300		

Pero es claro que una conducta económica de todos los participantes excluiría los intercambios de acuerdo con este emparejamiento. Si B<sub>a</sub>, por ejemplo, fuera a hacer un intercambio con A<sub>j</sub>, se conformaría con un precio por debajo de la valoración de A<sub>j</sub>, que ciertamente no hará porque está en condiciones de obtener un precio bastante superior de cualquiera de los demás compradores. De igual forma A<sub>b</sub> si intercambia con B<sub>h</sub>, tendría que pagar un precio excesivo de 260 y no lo haría porque no necesita hacerlo en las condiciones de mercado que prevalecen.

Pero como aquellos, dispuestos a intercambiar, rehusan hacer el trato con aquellos que se lo ofrecen en condiciones desfavorables, estos últimos automáticamente son excluidos y el número de parejas que llevan a cabo el intercambio se reduce a las indicadas en el texto. <<

[11] En nuestro ejemplo el factor decisivo lo proporcionan las valoraciones de las partes excluidas  $A_f$  y  $B_f$ . No obstante, si la valoración de  $A_f$  hubiera sido solo de 190 en lugar de 210 y si la de  $B_f$  de 230 en lugar de 215, entonces los límites del intervalo de determinación del precio hubieran sido las valoraciones de la última pareja que realmente efectúa un intercambio. Es decir, hubiera estado entre 200 y 220. <<

[12] Podemos añadir aquí algunas observaciones de importancia menor. Es fácil ver que la competencia en ambos lados del mercado comparada con el intercambio aislado provoca una reducción del intervalo en el que se puede mover el precio a determinar. A<sub>a</sub> y B<sub>a</sub>, por ejemplo si negociaran solos en el mercado podría concluir el trato en cualquier punto entre 100 y 300 dólares. Pero ahora, ellas y las otras partes contratantes se ven forzados a un intervalo muy limitado que es el que queda abierto entre las valoraciones de las parejas marginales.

Pero, además, ahora podemos ver por qué teníamos que llegar a una decisión definida en lo que hace a la cuestión de cuantas parejas de competidores efectuarán realmente un intercambio. Sencillamente si ese número fuera indefinido o tema de azar, entonces las personas que constituyen nuestras parejas marginales también serían indefinidas y nuestra ley del precio, que deriva su fórmula para el precio de la situación económica de aquellas personas concretas, quedaría en el aire. Hay críticos que afirman esto incluso de la exposición completa que acabo de hacer, por ejemplo Zuckerkandl (*Zur Theorie des Preises*, 1889, pg. 368 y sg.) y más recientemente Borkiewicz que sostiene de nuevo lo mismo que Zuckerkandl había entretanto abandonado. La posición de Borkiewicz aparece en el *Jahrbuch* de Schmoller, Vol. XXXV, pg. 432 en el curso de la discusión del *Value and Distribution* de Davenport. Probablemente estas críticas fracasan al apreciar que mi presentación de las respuestas a la «primera cuestión» y a la «segunda cuestión», en la pg. 362 anterior, proporcionan un carácter inequívoco a mi fórmula de las valoraciones de las parejas marginales. Me parece que esta presentación se ajusta plenamente a lo que, con toda razón, postula Zuckerkandl como exigencia de cualquier teoría del precio: Que trace la línea que separa, en dos grupos, a todos aquellos que quieren hacer el intercambio, la de quienes lo logran y la de quienes fracasan. <<

[13] Sax, en conjunto, edifica la teoría del valor y del precio sobre el mismo fundamento básico que dejara establecido Menger. En su *Theoretische Grundlegung der Staatswirtschaft* (pg. 276 y en otros lugares) se refiere con insistencia a los precios de mercado como «un promedio de valores individuales». Sin añadir más esta descripción es poco afortunada cuando no francamente desorientadora. Como hemos visto antes y con más detalle en mi *Grundzüge*, una de las características del precio resultante es que no es un promedio en el sentido usual de esta palabra. <<

[14] Al menos, con la expresa reserva que acompaña toda nuestra discusión de que los competidores que intervienen tengan un conocimiento exacto de la situación del mercado. Sin esta reserva expresa, sin duda sería posible que la presencia de cientos de personas presentando sus demandas de manera ostensible podría dar la impresión equivocada de la existencia de un grupo importante que posee una alta capacidad para el intercambio. Esto podría inducir prematuras ofertas de precio que serían excesivamente elevadas, efectuadas por esos pocos competidores que realmente tienen capacidad para hacerlo. <<

[15] Para demostrar esto omitamos en nuestro ejemplo anterior  $A_a$ ,  $A_b$ ,  $A_c$  y  $A_d$ , en este caso la posición entre los restantes sería:

$A_e$	220	$B_a$	100
$A_f$	210	$B_b$	110
$A_g$	200	$B_c$	150
$A_h$	<u>180</u>	<u><math>B_d</math></u>	<u>170</u>
$A_j$	170	$B_e$	200
$A_k$	150	$B_f$	215
		$B_g$	250
		$B_h$	260

Es evidente que ahora la última pareja que representa un intervalo, dentro del cual es posible un intercambio, es la formada por  $A_h$  y  $B_d$ . La pareja marginal está compuesta ahora por una representación del grupo comprador mucho más débil que antes y una representación más fuerte del grupo vendedor. De acuerdo con ello los límites anteriores que eran 210 y 215 pasan a ser ahora de 170 y 150. <<

[16] Aquellos que conocen la literatura económica no dejarán de observar la relación que existe entre la teoría presentada y ciertos dogmas que desde hace tiempo han adquirido derecho de ciudadanía en la teoría económica. Von Thünen y después de él virtualmente todos los economistas teóricos enseñaron que la tasa de interés viene determinada por la productividad de la «última unidad de capital invertido» y la tasa de salarios por el equivalente pagado al «último trabajador empleado en la empresa». E incluso antes se planteó la cuestión de cual de los diversos costes de producción gobernaba el precio de mercado y se resolvió a favor del «coste de producción más elevado de material todavía exigido por el mercado», es decir, «a favor del último vendedor». No resulta difícil para nosotros ahora reconocer que todas estas cosas eran manifestaciones de un principio general que en cada caso se expresa en los términos de una particular aplicación del mismo. Y este es el principio sobre el cual hemos erigido nuestra teoría de la utilidad marginal y de la determinación del precio. Sencillamente fue un error no darse cuenta entonces de la importancia universal de las específicas líneas de pensamiento que llevaban a esas conclusiones. Se creyó, por lo general, que lo que habíamos ideado eran una serie de reglas especiales de importancia limitada. Realmente se trata de algo que es típico de todos los mecanismos que analizan como funcionan los intereses económicos y por consiguiente la fuerza básica subyacente de la entera determinación del valor y el precio. <<

[17] No hay diferencia, en lo que hace a la determinación del precio, de si, por ejemplo, entre cien compradores de una mercancía que se vende a un precio de mercado de 10 dólares hay cinco o diez personas que van de mal en peor y la compran a 100 o 1.000 dólares. Ni tampoco hay diferencia alguna si aquellas mismas personas están dispuestas a comprarlas a no más de 20 dólares, su disposición a hacerlo nunca es puesta a prueba. <<

[18] Veamos esto en uno de esos tres casos, el de competencia solo en el lado de los compradores. En este caso la única pareja que lleva a cabo un intercambio coincide con la última pareja del caso de la competencia a ambos lados del mercado. En otras palabras, coincide con la pareja marginal del límite superior del intervalo. Está presente sólo la mitad de la otra pareja marginal (la del límite inferior del intervalo) es decir, el comprador excluido. Ahora bien, puesto que no existen vendedores excluidos hay tres límites al intervalo dentro del cual el precio puede ser establecido. (1) El valor del bien para el comprador efectivo. (2) Su valor para el vendedor. (3) El valor para el comprador excluido que posee la mayor capacidad de intercambio. Y esto corresponde a lo que hemos demostrado antes en el texto. <<

[19] En ediciones anteriores de la *Teoría Positiva del Capital*, a la hora de presentar la teoría general del precio, me había limitado a utilizar el tipo de transacción más sencillo relativo exclusivamente a grandes unidades que son indivisibles, por ejemplo, caballos y esto nos llevaba a situaciones difíciles, como la siguiente: Cuando discutíamos la determinación del precio en el mercado de capitales y en el mercado de trabajo, me encontré con mercados y mercancías que eran más complejos que los de mi sencillo ejemplo original y que presentaban todos ellos una gran cantidad de complejidades a tener en cuenta. Puesto que yo no había tratado estas características especiales en mi teoría general del precio, me encontré con que tenía que explicarlas mediante dispositivos auxiliares de carácter especial. Según mi opinión, el material de esta clase de dispositivos derivaba de ciertas peculiaridades del mercado de trabajo, pero entretanto el profesor Edgeworth ha contribuido con una observación que le agradezco. Él ha señalado que ese dispositivo auxiliar es completamente superfluo y que las características peculiares atribuidas al mercado de trabajo se encontraban en cualquier mercado bien desarrollado, en el que las mercancías negociadas sean divisibles en el grado que se quiera y objeto de una demanda elástica. Por lo tanto, dice el profesor Edgeworth, todo esto debería quedar incluido en la teoría general del precio que, como consecuencia, no deberá limitarse a exponer el caso especial de los mercados donde las mercancías negociadas sean indivisibles («Theory of Distribution» del *Quarterly Journal of Economics*, vol. XVIII, núm. 2, Febrero de 1904, pg. 189 y sgs.). Le estoy agradecido por esta insinuación y he intentado en mi actual exposición seguirla sin sacrificar las ventajas que, desde el punto de vista didáctico, derivan, a mi juicio, del examen del tipo de mercado más sencillo. <<

[20] Remito al lector expresamente a mi «Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterworts», Parte II, Cap. V aparecido en el *Jahrbücher* de Conrad, Nuevas Series, Vol. XIII, pgs. 524-534 donde me he pronunciado de manera expresa sobre las deficiencias de la vieja teoría de la oferta y la demanda. <<

[1] Tenemos aquí un buen punto de partida para la discusión de un tema muy debatido, y bien conocido, el de si, como a menudo se sostiene, el establecimiento del precio bajo condiciones de absoluta libre competencia producirá el máximo beneficio posible para la sociedad. En mi *Grundzüge* (pg. 510) he probado que la respuesta a esta cuestión es negativa. Para una discusión de este tema véase Wicksell *Wert, Kapital und Rente*, Jena 1893, pg. 48. <<

[2] Véase antes pg. 272 y sgs. y nota 37 del Cap. X, Libro III, parte. A. <<

[3] Véase antes pg. 270 así como pg. 310. <<

[4] Un segundo caso de este mismo tipo surge cuando se nos pide decidir si vamos a dar prioridad a la sustitución del abrigo de invierno, en lugar de satisfacer otra necesidad por igual cantidad de gasto. En este ejemplo también no tendría sentido asignar al abrigo, desde el comienzo, solamente la importancia de la necesidad más pequeña que resulta desplazada. El abrigo puede evidentemente desplazarlas solo si tiene más importancia que ellas y entonces se hace así por esa razón. Y es precisamente esa mayor importancia, el factor decisivo que provoca el veredicto favorable al abrigo y en contra de las demás necesidades. Incidentalmente este ejemplo revela la misma organización de su estructura lógica, como resulta evidente de la discusión más detallada que he hecho de esto en mi *Ensayo VIII* y por consiguiente pido al lector que tenga en cuenta las puntualizaciones hechas allí. Véase *Further Essays...*, ob. cit. <<

[5] Para ser precisos, tenemos que decir que en este punto estamos probando si la mercancía deseada tiene un valor *no igual* sino más alto que el precio de adquisición esperado porque si el abrigo deseado tuviera un valor solamente igual al precio que se pide por él, no tendríamos incentivo alguno para variar la situación, no habría la más mínima ventaja en el intercambio que nos empujara a realizarlo. La situación sería completamente análoga al caso que presento con más detalle en mi Ensayo VIII y que comparo al burro de Buridan que colocado entre dos atracciones iguales es condenado a permanecer inactivo. <<

[6] El punto esencial, con respecto a esta cuestión de la argumentación circular, es siempre que aquellas ideas preconcebidas sobre el precio concreto del mercado no son las mismas valoraciones sobre las que se basa el precio de mercado mismo y al revés. Cualquier apariencia de circularidad se debe a la repetición dialéctica de la expresión «valoraciones subjetivas» y resulta engañosa, a menos que aclaremos que esta expresión no se refiere al mismo fenómeno en los dos casos sino a dos fenómenos diferentes que se denominan con la misma expresión. Una analogía puede explicarnos mejor que un análisis detallado lo que sucede. Supongamos una convención constituida por una serie de delegaciones cuyos miembros votan en la convención, de acuerdo con una decisión alcanzada previamente por mayoría en el seno de la delegación misma. Se puede decir correctamente entonces que la decisión de la delegación está basada en los votos de sus miembros individuales y también es correcto decir que el voto subsiguiente en la convención se basa en la decisión de la delegación y nadie podrá decir que estamos razonando en círculo. El dialéctico puede decir: «Usted está diciendo que la decisión de la delegación está basada en el voto de los miembros y también que el voto de los miembros está basado en la decisión de la delegación» y por lo tanto produce una sensación de argumento circular. Pero lo hace solo mientras no ponga de manifiesto que es una cuestión de dos votos diferentes en dos ocasiones diferentes. De forma análoga, la determinación del precio de mercado arranca basada, en su totalidad, en las valoraciones subjetivas originarias de los participantes en el mercado y acto seguido esta determinación del precio de mercado —sea supuesta o esperada— forma ía base de otras valoraciones subjetivas *diferentes* que, en *otras* ocasiones o en las del mercado mismo, son utilizadas como guía de nuestras acciones o influyen sobre nuestras acciones. <<

[7] Véase antes pg. 269. [<<](#)

[8] La teoría primitiva, para designar este determinante del precio, utilizaba en lugar de «valoración subjetiva del medio de cambio», el término «capacidad para pagar» por parte de los compradores potenciales. A causa de la conexión señalada en el texto entre riqueza y valoración del dinero, el término no es apropiado en la mayoría de los casos, en realidad en algunos casos es positivamente incorrecto y en general es una formulación demasiado estrecha. Véase para más detalles mi *Grundzäge*, ob. cit. pg. 527 ysgs. <<

[9] Es el valor de uso mejor que el valor subjetivo de cambio el que tiene que tener relación aquí para la determinación del precio si queremos mantener la analogía con nuestra exposición del punto 2. <<

[10] Es decir, ninguno de los vendedores que compiten en el intercambio se dejará excluir del mismo *por la razón de que* el precio de mercado que el último comprador está dispuesto a pagar sea inferior a su propia estimación subjetiva del valor de uso de la mercancía. Puede haber muchos vendedores que, en un determinado mercado se dejen, provisionalmente, excluir. Pero esto solo se hace por razones tácticas, a la espera de mejores condiciones de mercado en un día posterior. Pero ciertamente es un hecho extremadamente raro que un productor o vendedor que opera bajo condiciones de división de trabajo se deje expulsar definitivamente del mercado. Si observamos el curso que siguen los bienes producidos para el mercado observaremos que realmente se venden hasta el último de todos. Todos ellos acaban encontrando salida, tarde o temprano, a los precios normales o a precios con pérdida cuando así lo dispone el liquidador de la quiebra. Como una excepción rara y debida a causas diferentes y técnicas, ciertas mercancías pueden quedarse si vender si se estropean. Y como una excepción todavía más rara están los bienes que quedan sin vender, si su tenedor no recibe ninguna oferta de compra a un precio que exceda su propia estimación subjetiva del valor de uso del bien y decide retenerlo para su uso personal. <<

[11] El *Verein für Socialpolitik* mantuvo una convención general en 1909 en el que Weiser leyó un informe bajo el título «*Geldwert und seine Veränderungen*» (Vol. 132 de las publicaciones de esta sociedad, en especial las páginas 501 a 509). Weiser hizo observaciones particularmente apropiadas y atinadas respecto al tema de la eliminación de las valoraciones personales del dinero en el cálculo de los negocios. Se puede ver fácilmente que no sólo en los negocios de *ventas* sino también en el caso *adquisiciones* para *revender* existe esa clase de eliminación de la «valoración personal del dinero» y por razones enteramente similares. Si un comerciante desea adquirir una mercancía, con la única intención de revenderla con un beneficio, entonces en el curso normal de los negocios su valoración personal del dinero constituirá solo una partida que se autocompensará en «ambos lados de su balance». Por esta razón yo podría haber sacado a colación esta característica especial de la secuencia causal cuando estuve discutiendo el punto 3, el valor subjetivo del medio de cambio para los compradores. Retrasé su tratamiento hasta llegar a este punto 6 porque encontré que aquí tenía una aplicación más importante y amplia. En el campo de la demanda la influencia decisoria es ejercida, directa e indirectamente, por la necesidad individual con fines de consumo. En el campo de la oferta el factor decisivo es la producción en masa para la venta en un mercado que opera bajo la división del trabajo. <<

[1] Esta clase de detalles incluyen la cuestión de si al calcular los costes tenemos que tener en cuenta el *coste de producción* o el *coste de volver a producir*, si en el caso de costes que difieren estamos gobernados por los más elevados, los más bajos o por algo intermedio y también la cuestión de qué elementos precisos configuran los costes, etc. <<

[2] Por razones de simplificación ignoramos, de momento, las contribuciones de otros medios de producción complementarios. <<

[3] De nuevo y para simplificar he dejado a un lado otros requisitos necesarios de la producción. <<

[4] De nuevo tengo que indicar que continuamos ignorando las contribuciones hechas por otros medios complementarios de producción como por ejemplo, trabajo, herramientas, energía, etc. Si no lo hicéramos, por supuesto que deberíamos de actuar de acuerdo con los principios fundamentales que yo mismo expliqué antes (pg. 283 y sgs.). Debería entonces atribuir una parte del valor del producto a cada uno de los restantes elementos que colaboran y al hierro su *cuota* correspondiente exclusivamente. Sin embargo, en este caso diríamos que la misma relación que hemos demostrado surge entre el valor del hierro y el valor del producto total debería establecerse entre el valor del hierro y su cuota del valor del producto completo. <<

[5] Véase pg. 392 y sgs. <<

[6] En mi «Grundzüage», pg. 510-513 en el *Jahrbücher* de Conrad, ob. cit., señalé en detalle y por sumisión a las causas y consecuencias de este hecho que los dos no coinciden necesariamente como desafortunadamente puede ser. <<

[7] Posiblemente la cuantía de los costes se puede modificar por sí misma mediante el proceso de corrección que he descrito y puede, por ejemplo, hacerse más alta, pues puede suceder lo siguiente: Para satisfacer la demanda, todavía sin cubrir, de los que quieren adquirir los derivados del hierro a más de 3 dólares, tendrá que retirar del mercado tanto hierro que la oferta a ese precio se determina por encima de 3 dólares. Aquí tenemos una prueba más de que no son los precios los que se acomodan a los «costes» situados en un punto determinado sino justamente al revés. <<

[8] No tenemos que olvidar que, por razones de simplicidad, estamos olvidando la contribución de otros productos complementarios a la producción de derivados del hierro. Supongamos que quisiéramos tenerlos en consideración y para ello hiciéramos, por ejemplo, el supuesto de que la transformación del hierro en un artículo de hierro necesita dos días más de trabajo directo o indirecto. En este caso un precio de 2 dólares de hierro se convertiría en 4 dólares de artículo derivado del hierro y de ese precio la ley de bienes complementarios exigiría que una cuota de 2 dólares se asignara al bien productivo llamado hierro. <<

[9] Pido a los amigos de la teoría que consulten, a modo de comentario a esta capítulo, la exposición más detallada contenida en mi ensayo «Der letzte Masstab des Güterwerts» que apareció en el *Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung*, Vol. III, 1894. Fue publicado en inglés bajo el título «The Ultimate Standard of Value» en los *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, Vol. V, N° 2.

Pido se preste especial atención, en el capítulo segundo, a los distintos significados de la palabra «costes» y en el sexto capítulo donde se explica lo que la ley de los costes establece realmente y se expresa mi conclusión final. Aquí creo que estoy autorizado para limitarme a exponer mis propios puntos de vista. Allí hice además una aclaración que me parecía venía exigida por el hecho de que me encontré en oposición a la interpretación que de la «ley de costes» hacían otros economistas, a diferencia y en contra de la mía. Pido además una comparación con los ensayos de mi controversia con Dietzel que aparecieron en el *Jahrbücher* de Conrad. Mis ensayos fueron titulados «Zwischenwort zur Werttheorie» (New Series, Vol. XXI, 1890) y «Wert Kosten und Grenznutzen» (3..<sup>a</sup> Serie, Vol. III, 1892). Por último deseo hacer referencia a mi ensayo VIII en *Further Essays*, ob. cit. Es pertinente en lo que hace a las cuestiones tratadas allí, y aunque surgen de un tratamiento de la teoría subjetiva del valor, no obstante contiene importantes aplicaciones que tienen que ver con la posición de los costes en la teoría del precio. <<

[1] Knut Wicksell *Über Wert, Kapital und Rente*, 1893. Hay una tardía traducción inglesa que explica muchas cosas y lleva por título *Value, Capital and Rent* (A. M. Kelley, .<sup>a</sup> impresión, 1970). Véase la sección que lleva por título *Los salarios y el interés del capital en una economía estacionaria*, pg, 120 y sgs. <<

[2] Véase Wicksell Lectures on Political Economy, Vol. I, ob. cit., pg. 171. Mark Blaug, ob. cit., pg. 690, apunta la hipótesis de que Wicksell cambió de opinión, pero esto es muy dudoso, como el mismo indica: «Dado que Walras defendía la concepción sincronizada del capital de Clark y Knight, no está claro si Wicksell trataba de presentar así el procedimiento walrasiano como una explicación alternativa a la austriaca, enteramente satisfactoria». <<

[3] Nos dice cómo se comporta la producción por hombre en función de la intensidad del capital, expresada en la duración del periodo de producción. <<

[4] El capital necesario para mantener la fuerza de trabajo durante todo el tiempo que lleva concluir el proceso productivo, el capital anticipado en la terminología habitual, es la mitad del coste total de la fuerza de trabajo durante el periodo. <<

[5] En los datos de la pgs. 575-576 se ha debido deslizar algún error pues no coinciden con los aquí obtenidos. En efecto, si con 75.000 millones de dólares de capital en un periodo de producción de tres años cabe emplear 33,33 millones de trabajadores, la posibilidad de emplear sólo 10 millones de trabajadores reducirá el capital empleado a:

$$75.000 \times 10 : 22 \frac{1}{3} = 22,5.$$

Entonces el capital ocioso necesariamente será  $75 - 22,5 = 52,5$  millardos de dólares.

<<

[6] Véase pg. 578. <<

[7] El capítulo xix de la *Teoría General* parecía incluir algo más y de ahí el famoso debate entre «clásicos» y «keynesianos» que hoy parece olvidado, aunque Solow y Hann han insistido, no hace mucho, en el factor de estabilidad que introduce la inflexibilidad a la baja del salario monetario A *Critical Essay on Modern Macroeconomic Theory*. Blackwell Publishers 1995. <<

[8] Este sería el mensaje propiamente macroeconómico de la obra de Böhm-Bawerk como resalta Hutchinson. Véase *Historia del Pensamiento Económico*, edición española Gredos 1967, pg. 183. <<

[9] Fisher considera innecesario este acercamiento al problema y prescinde de plantear el origen del interés y su carácter positivo tanto en su obra sobre el interés de 1907 como en su *The Theory of Interest* de 1930. Véase la reciente traducción española de este libro en esta misma colección. En especial la réplica de Böhm-Bawerk que hemos incluido en el Apéndice a esa versión española de la obra de Fisher. <<

[<sup>10</sup>] Véase el Libro III parte B. Tanto allí como aquí el autor formula la ley básica y prescinde de la teoría especial del precio. Ya el enfoque de la producción capitalista como un proceso de intercambio en el tiempo es todo un hallazgo. <<

[11] Véase pg. 590. La mejor forma, para el lector, de verificar la bondad de esta ley básica del interés es seguir al autor en la verificación que hace de la misma y analizar, con ella, los casos que se le puedan ocurrir. <<

[12] Este fue el centro de la polémica entre Böhm-Bawerk y Clark. [<<](#)

[13] Schumpeter *Historia del Análisis Económico*, ob. cit., pg. 984. <<

[14] Idem pg. 927. <<

[15] Schumpeter *Historia del Análisis Económico*, ob. cit., pg. 1015. <<

[16] Idem nota 108 de la pg. 1015. <<

[<sup>17</sup>] No comparto la siguiente afirmación de Schumpeter: «Böhm-Bawerk creía firmemente que el dinero no tiene en este terreno más función que la de expediente técnico que a veces se estropea». Dicho con más precisión Böhm-Bawerk profesaba una ruda teoría cuantitativa. Véase *Historia del Análisis Económico*, ob. cit., pg. 1013 y nota 101. Sencillamente creo que Böhm-Bawerk no se preocupó de analizar los problemas monetarios del interés, cosa que dejó a otros. <<

[18] Véase en la nota del editor al capítulo I de este Libro IV una explicación de los orígenes de la doctrina de la preferencia de la liquidez en relación con el problema de dar una explicación convincente a los precios de los bienes de capital, coronando así el edificio de la teoría neoclásica del valor. <<

[19] Schumpeter *Historia del Análisis Económico*, ob. cit., pg. 1267. <<

[20] Y hemos visto que el periodo de producción de Böhm-Bawerk suscita muchas. Utilizando, aunque sólo sea en esta ocasión y para abreviar, el lenguaje matemático, la tasa pura o real de interés  $r$  es una función, en su modelo simplificado, de la tasa de salarios  $s$  y del horizonte de producción  $t$  definido de manera prospectiva y realista. Es decir,  $r=f(s, t)$

Pues bien, si se cumple que  $f_t'(s, t) > 0$  y  $f_t''(s, t) < 0$  el problema tiene solución pero si no es así surgen dificultades. De otra forma, si a constancia de la tasa de salarios no hay la relación prevista entre la productividad por unidad de factores originales y el horizonte de producción la teoría enunciada tendría que reformularse. [<<](#)

[<sup>21</sup>] Mark Blaug, *Economic Theory in Retrospect*, ob. cit., pg. 671. En la página siguiente añadirá: «Las fuerzas que han modificado los precios absolutos a través del tiempo han tenido escaso efecto sobre la tasa de interés a largo plazo. En este sentido podemos concluir que la tasa de interés a largo plazo es esencialmente un fenómeno de fuerzas reales». <<

[<sup>1</sup>] Mises *La Acción Humana*, ob. cit., pg. 584. Nos hemos referido antes a la crítica que hace Mises de las bases sicológicas de la doctrina de la preferencia temporal de Böhm-Bawerk y esta declaración es una muestra de ella. <<

[2] Véase pg. 464. <<

[3] Véase pg. 481 y sgs. <<

[4] Böhm-Bawerk ya había salido al paso de esta doctrina en su *Historia y Crítica de las Teorías del Interés* pero un economista de la importancia de Karl Knies (1821-1898) había vuelto a afirmar su validez y tal vez por ello el autor se extiende sobre este tema. <<

[5] Estas dos proposiciones han quedado establecidas en el capítulo II del Libro I. [<<](#)

[6] Véase capítulo II, Libro I. <<

[7] La teoría según la cual existe un tercer factor de producción llamado capital (físico) y el precio de sus servicios es el interés, al modo en que el precio de los servicios del trabajo es el salario y el de los agentes naturales la renta. Böhm-Bawerk no sólo destruyó esa teoría del interés sino que combatió la idea de que el capital físico fuera un factor sustutivo de la producción susceptible de tratamiento paralelo y en el mismo plano que los factores originarios (servicios de trabajo y uso de la tierra). Véase Schumpeter *Historia del Análisis Económico*, ob. cit., pg. 981 y sgs. Mark Blaug no opina lo mismo: «A pesar de la crítica incesante formulada por Böhm-Bawerk contra las teorías del interés basadas en la productividad, la teoría que presenta en el capítulo III del Libro IV de su libro atribuye claramente el interés a la productividad de los métodos capitalistas de producción», ob. cit., pg. 630. <<

[8] Véase pg. 485. <<

[9] Véase pg. 540. <<

[<sup>10</sup>] Véase pg. 541. Es curioso aquí como Böhm-Bawerk no generaliza la explotación a toda la clase trabajadora como hacía Marx y como ha permitido comprobar la evolución del sistema de economía de mercado. <<

[11] Véase pg. 542. <<

[12] Wicksell fue el primero en salir al paso de ello: «Después de mis esfuerzos para dotar de precisión a la teoría de Böhm-Bawerk y aclarar lo que hay de oscuro en ella. Me gustaría llamar la atención, una vez más, sobre la gran importancia de esta teoría. Como su propio autor ha explicado, esta importancia consiste en parte, en el hecho de que por primera vez tenemos una teoría que sustituye de manera real a la vieja teoría del fondo de salarios que diversos escritores han tratado de echar abajo mediante críticas de pequeño calado, sin ser capaces de sustituirla por una mejor». Véase Wicksell *Value, Capital and Rent*, traducción inglesa de su *Über Wert, Kapital und Rente*. A. M. Kelley, reimpresión de 1970, pg. 145 (*Böhm-Bawerk's Theory and the Wave Fund Theory*). <<

[13] La función de producción nos da el valor de la producción por hombre en base a la duración del periodo de producción  $y = f(t)$  con crecimiento menos que proporcional en el horizonte de planificación de la misma. En términos matemáticos  $f'(t) > 0$   $f''(t) < 0$ . <<

[14] «Bajo las condiciones modernas el valor de uso subjetivo de los bienes presentes no es *mayor* para los capitalistas que el de los bienes futuros y por consiguiente en un caso extremo estarían dispuestos a entregar casi 100 dólares presentes completos a cambio de 100 dólares disponibles dentro de dos años», pg. 511. Nótese que esa preferencia temporal nula de los capitalistas se presupone como un caso extremo. Como ha dicho antes y en base a la tercera causa justificativa del interés su preferencia temporal será, por lo regular, positiva también. <<

[15] «Incluso en la nación más rica la oferta está limitada a la situación que en ese momento tenga la riqueza nacional pero la *demand*a, en la práctica, no tiene límite y como mínimo se extiende hasta aquel punto en que la producción pueda incrementarse mediante el alargamiento del proceso de producción. Y este punto se encuentra situado más allá de lo que la riqueza de la nación más rica pueda cubrir» pg. 513. <<

[16] Véase pg. 513. En el capítulo siguiente se ocupará de estudiar los factores que determinan la altura de la tasa de interés aquí simplemente demuestra que será positiva. <<

[17] Schumpeter *Diez Grandes Economistas* ob. cit. pg. 257. <<

[1] Sobre el particular resulta de gran interés consultar el ensayo v de Israel M. Krizner escrito inicialmente en 1993 y publicado de nuevo en la colección *Essays on Capital and Interest*, ob. cit. <<

[2] Existe traducción española del Fondo de Cultura Económica citada en repetidas ocasiones, capítulo VII. <<

[3]<sup>3</sup> La polémica con Fisher es de gran interés y en la tercera edición de la obra que es la vertida a la lengua española hay numerosas referencias a ella. Pero conviene consultar los ensayos adicionales sobre el capital y el interés de Böhm-Bawerk. En especial el ensayo XII donde contesta de manera expresa a las críticas formuladas por Borkiewicz y Fisher. Véase, en esta misma colección, el Apéndice a la *Teoría del Interés* de Fisher donde hemos incluido una versión española de este Ensayo XII. <<

[4] Véase Obras Completas de Hayek *Contra Keynes y Cambridge*. Unión Editorial, Madrid 1997, capítulo III, pg. 152. <<

[5] Keynes *Tratado del Dinero*, edición española Aosta 1997, capítulo x. <<

[6] Keynes atribuyó la Gran Depresión del 1929 a la altura del tipo de interés a largo plazo. El mantenimiento del pleno empleo exigía reducir ese tipo pero esto sólo puede

lograrse indirectamente. Aunque en la *Teoría General* confiaba poco en las acciones de política monetaria siguió considerando fundamental mantener bajos los tipos de interés. <<

[7] Véase más adelante nota del editor al capítulo III final de este libro. <<

[8] Véase la *Teoría del Interés* de Fisher, en esta misma colección y en especial el Apéndice donde se incluye el Ensayo XII de Böhm-Bawerk sobre su polémica con Fisher. <<

[9] Véase de manera especial los Ensayos 3 y 4 de su obra ya citada *Essays on Capital and Interest*. <<

[<sup>10</sup>] La teoría neoclásica del interés, por influencia de Fisher, habría ignorado esta importante distinción, hecha por Böhm-Bawerk, a la hora de explicar el fenómeno del interés. Schumpeter ya se había referido de pasada a esto cuando analizó el trabajo de Fisher. Véase su *Historia del Análisis Económico*, edición española Ariel 1971, nota 92 a pie de la página 1010. <<

[1] Este supuesto será válido por las razones ya apuntadas en la pg. 492 anterior para todas las personas que poseen más medios de los que pueden o quieren gastar para su uso personal y que emplean en la producción. <<

[2] Imaginemos un joven, justo antes de alcanzar la mayoría de edad, al que su tutor le ha estado limitando sus gastos pero que, en breve, podrá disponer de una gran fortuna. <<

[3] Véase antes pg. 160 y sgs. <<

[4] En lugar de representar los aumentos de producción en términos de cantidad de producto lo hacemos en términos de valores en dinero. Este es un procedimiento perfectamente legítimo por las razones que explicamos más abajo. Lo que comparamos aquí son métodos de producción de distintas clases. Sin importar cual pueda ser el valor absoluto de la unidad de producto cualquier cantidad superior de un producto conseguido por el método A inevitablemente tiene que producir un valor superior que la cantidad más pequeña producida al año por el método B. Admito que los métodos más productivos al procurar una cobertura superior de las necesidades, puedan producir un ligero desplazamiento de la utilidad marginal. Como resultado, no habrá un paralelismo estricto entre el incremento en el valor de la producción y el de la producción misma pero esto no invalida nuestro argumento, máxime cuando lo único que pretendemos aquí es señalar la tendencia. <<

[5] La ganancia *total* de producción atribuible al préstamo equivale a 1.000 dólares pues estamos tratando con un excedente de producción de 500 dólares en cada uno de los dos años del periodo de producción prolongado. Pero el tema es que esa ganancia de producción se extiende a lo largo de dos años y por consiguiente sólo 500 dólares son asignables a cada año. No obstante, puede ser innecesario disponer de la totalidad del préstamo al comienzo del periodo de producción pues su misión es atender a una subsistencia que tiene lugar a lo largo de todo el periodo. Si se pudiera disponer del mismo a plazos, el préstamo dispuesto devengaría interés sólo la *mitad* del periodo productivo. Si esto fuera posible, para obtener esa misma ganancia necesitaríamos un préstamo a interés sólo por *medio año* y en este caso el límite superior del tipo de interés económicamente posible sería del *doble*. La disposición a plazos de estos préstamos tiene por tanto el mismo efecto sobre la relación entre el fondo de subsistencia, el excedente del producto y la tasa de interés que la disposición de la producción por etapas (véase pg. 500 y sgs.). Son fenómenos relacionados. <<

[6] Aquí y allí pueden incluso ser cierto que la proporción de aumento de la ganancia en la producción puede exceder a la proporción de aumento en la duración del proceso, aunque solo hasta un cierto punto. Es posible, por ejemplo, que el cambio de pescar con caña a hacerlo con red sea un paso adelante más largo que el pescar sin capital a hacerlo con caña. Pero más allá de un cierto punto esta clase de progresión tiene inevitablemente que cambiar y la ganancia de producción tiene que comenzar a descender. <<

[7] Véase antes pg. 499 y sgs. especialmente la página 507. <<

[8] Puede parecer que estamos tratando exclusivamente del aumento de productividad que deriva de la prolongación del periodo real de producción. No obstante, este fenómeno encuentra contrapartida plena en el campo de los bienes duraderos. Allí un incremento en la cantidad de las prestaciones de servicios está conectado con la prolongación del tiempo medio de espera implicado en la producción de bienes de consumo duraderos. He señalado repetidas veces este paralelismo (pg. 450 y sgs.; pg. 160 y sgs.) y pienso que una referencia general a este punto debería ser suficiente, incluso para las observaciones detalladas que siguen y que incluyen muchas concernientes a la adopción de métodos de producción indirectos reales y su relación con el tipo de interés. Con respecto a todo esto me estoy absteniendo de volver a repetir de manera expresa la referencia a los bienes duraderos que proporcionan una utilidad permanente durante su vida útil. En su lugar pido al lector que cuando haga referencia a los métodos indirectos de producción reales entienda que tácitamente me estoy refiriendo también al caso de los bienes duraderos. No creo que pueda haber razón alguna para temer que esto pueda plantear dificultades o dudas de interpretación. <<

[9] Estoy ignorando, como un caso que no tiene importancia práctica, el de la producción sin capital que de acuerdo con el ejemplo de nuestro cuadro produce sólo 750 dólares. <<

[10] Sólo los salarios pagados durante el primer mes estarán pendientes durante casi todo el año. Incluso los del segundo mes lo estarán sólo durante once meses y de igual forma sólo los correspondientes al primer semestre estarán pendientes durante algo más que los seis meses. Por otra parte todos los pagos del segundo semestre están pendientes durante un periodo inferior al medio año. <<

[11] El cálculo aquí es completamente análogo al anterior. <<

[12] Tal vez alguno de mis lectores pueda objetar el hecho de que trato como una magnitud variable y fluctuante, el periodo de producción en el que tengo a los empresarios haciendo su trabajo. Sostendrá que cada empresario ha organizado su producción de una forma completamente establecida y que está trabajando durante un periodo de producción igualmente definido que viene impuesto por la propia organización montada. Pero no es así. Puede haber líneas moderadamente fijas y establecidas en la organización de una factoría, sus talleres, el número y tipo de sus empleados y así sucesivamente, pero dentro de esas líneas hay una multitud de insospechadas alteraciones que hacen posible prolongar el periodo de producción de manera considerable. El fabricante de zapatos más primitivo puede adquirir una nueva maquinaria, adquirir una serie de piezas ya acabadas o incluso una serie de máquinas de coser que ahorren trabajo. Todo esto significa una ampliación material del proceso de producción. Sin duda, en la misma fábrica de zapatos no se percibe que el proceso de producción de los zapatos se haya alargado, esto se percibe mejor en toda la serie de fases preparatorias donde se han ido invirtiendo los factores originarios de la producción, con objeto de fabricar las distintas máquinas, abastecer las fábricas y así sucesivamente. Todo esto surge de la demanda de los fabricantes de zapatos pero no de uno sólo de ellos sino de un gran número. Y de esta manera el fabricante de zapatos, mediante su decisión de llevar a cabo sus operaciones de esta o aquella forma, provocará un aumento o disminución en la duración del proceso productivo en su totalidad. Esta decisión será naturalmente la que más le favorezca bajo las condiciones que prevalezcan. Si los salarios, por ejemplo, son elevados, preferirá comprar las suelas ya terminadas, instalar máquinas de coser, etc. En otras palabras, estará ampliando la duración del proceso de producción en la forma descrita antes. Pero si los salarios son más bajos preferirá emplear la mano de obra barata directamente y por lo tanto, en lo que está en su mano, llevará a cabo un proceso más corto. <<

[13] Esto supone un proceso de producción organizado en fases. Como se ha explicado en la página 505 y también en mi Ensayo XIV (ob. cit.) el fondo inicial de subsistencia sólo necesita proporcionar medios de subsistencia durante la mitad del periodo de producción. En su *Beiträge zur Geschichte und Kritik der Lohnfondstheorie* (1905), pg. 180 y sgs. Salz insiste en reconstruir de manera errónea este pasaje de mi texto de forma que resulta inconsistente con mi teoría. Argumenta que el acortamiento del periodo de producción proporciona la seguridad, no sólo de que toda la oferta de trabajo encontrará comprador sino que también los salarios alcanzarán la «tasa deseada» que satisfaga las necesidades de los asalariados ¿No será que Salz no ha leído las páginas subsiguientes de mi libro? <<

[<sup>14</sup>] Tengo que suponer que Salz también ha pasado por alto esta frase cuando hace cierta observación en la página 181 (ob. cit.). <<

[15] (N. E.). En realidad Böhm-Bawerk no podía imaginar hasta qué punto iba a ser necesario aclararlo. <<

[16] Supongamos, por ejemplo, que el fondo de subsistencia es lo bastante grande para costear cuatro millones de salarios año. Sabemos que con un sistema de producción bien organizado en fases se requieren solamente dos millones de salarios año. Suponiendo que hay *un* millón de trabajadores, es evidente que es necesario adoptar un periodo de producción de *cuatro* años. Si, por ejemplo, adoptáramos un periodo de *tres* años solamente, los salarios de tres años de un millón de trabajadores darían empleo a un capital de sólo  $1 \frac{1}{2}$  de salarios año y el medio millón restante quedaría ocioso. A la inversa, si el periodo de producción adoptado fuera de cinco años, entonces el fondo inicial de dos millones de salarios anuales proporcionaría subsistencia durante cinco años sólo a 800.000 trabajadores y los otros 200.000 morirían de hambre lo que deviene también en una situación insostenible. <<

[17] Estoy suponiendo un sistema de producción bien organizado en fases de forma tal que ninguna fracción del capital permanezca ociosa y, como sabemos, el fondo inicial necesita cubrir sólo aproximadamente la mitad de la subsistencia requerida en el curso de todo el periodo de producción. La corrección de las conclusiones extraídas en el texto es completamente independiente de la cuestión puramente objetiva de si el fondo inicial tiene que ser exactamente igual a esa mitad o algo superior o la totalidad de los medios de subsistencia que los trabajadores van a ir consumiendo, a lo largo de todo el periodo de producción. Si esta relación de hecho fuera otra, entonces los datos de los cuadros que son puramente ilustrativos tendrían que modificarse pero no las *leyes* que subyacen en esa relación. Los distintos datos respecto a la producción o el capital darían diferentes *tasas concretas de interés* pero siempre las mismas *leyes* gobernarían la *determinación de la tasa de interés*, como demostraremos en las páginas que siguen. <<

[<sup>18</sup>] (N. E.). Véase nuestra nota del editor a este capítulo donde se aclara la confección de este cuadro. <<

[19] En sentido estricto, los datos que muestran las ganancias de periodos más largos de producción no deberían ser tan elevados porque naturalmente sólo estarán maduros al final de todo el periodo de producción y todo su valor estará sujeto a una reducción por el interés del periodo. Por ejemplo, el capital de 50.000 dólares al final del décimo año obtiene una ganancia de 13.333,33 que es menos favorable que ir obteniendo 1.333,33 al final de cada año. Pero tengo que evitar la meticulosidad matemática porque entonces el ejemplo sería difícil de entender. Al hacerlo de este modo no estoy incurriendo en un error de principio. Al ignorar el interés compuesto estamos simplemente cambiando unos datos que son arbitrarios y meramente ilustrativos. <<

[20] Excepto en el caso de que intervengan factores de perturbación precisos cuya influencia no puedo seguir aquí con detalle. Nuestro objetivo inmediato es desarrollar la *ley básica para el tipo de interés*, lo mismo que antes desarrollamos «la ley básica de determinación del precio». <<

[21] Wicksell (*Wert, Kapital, and Rente*, pg. 111) objeta esta designación. Creo que estoy autorizado a pensar que su objeción está contestada con lo dicho en la pg. 207 y sgs. <<

[22] Suponiendo siempre la completa organización de la producción en fases presento aquí la prueba matemática de algunas tesis paradójicas. Treinta trabajadores están empleados en un proceso de producción que tiene una duración de cinco años, en fases de un año de duración. Esto hace necesario adelantar los salarios de los trabajadores empleados en la primera fase durante los cinco años, un total de 30 salarios por año completo, los trabajadores de la segunda fase requerirán un adelanto de sólo cuatro años o sea 24 salarios por año completos y así sucesivamente 18, 12 y 6. En total 90 salarios año completos. Pero si deseamos emplear esos mismos 30 trabajadores en un proceso productivo de *seis* años de duración que en cada fase anual emplea sólo 5 trabajadores, tendremos que los adelantos de salarios serán de 30, 25, 20, 15, 10 y 5. En total 105 salarios año. Por lo tanto, la prolongación un año más del periodo de producción para los treinta trabajadores exige realmente un aumento de sólo 15 salarios año más, lo que prueba la tesis establecida en el texto anterior. <<

[23] Considero todavía correcta esta exposición a pesar de las objeciones adelantadas por Wicksell (*Über Wert, Kapital und Rente*, pg. 108 y sgs.). Cualquier exposición detallada de las mismas nos llevaría demasiado lejos, en especial a la vista de que sus conclusiones finales coinciden prácticamente con las mías. <<

[24] Véase la pg. 364 anterior. De manera similar el cuadro de la pg. 362 proporcionaba ejemplos de valoraciones que situaban los límites para los compradores potenciales que constituyen las parejas marginales entre 210 y 220, con posterioridad ciertas restricciones que proceden de la actividad de los vendedores potenciales producía un último estrechamiento de la zona que situaba los límites entre 210 y 215. <<

[25] Esta formulación demuestra con toda claridad que la corrección de las leyes que he derivado no depende ni necesita depender de la relación numérica concreta entre el fondo de subsistencia y la duración del periodo de producción (véase antes nota 17). Supongamos, por ejemplo, que para ampliar la duración del proceso un año más necesitáramos no la mitad de los salarios de un año sino la totalidad de los de un año. Esto significaría simplemente que necesitaríamos sólo un capital mayor, un capital suficiente para costear los salarios de todo un año que produzca un interés aproximadamente igual a la ganancia de producción que conseguimos con la última prolongación. Cambiemos los datos como queramos, la relación típica sigue siendo la misma, el interés sobre la unidad de capital, requerida para hacer una determinada prolongación del periodo de producción, será una cantidad situada entre dos límites, la ganancia de producción de la última prolongación permisible y la primera que ya no lo es. <<

[26] Aunque arrancando de una causa diferente, la situación aquí es parecida a la que se da en el campo de la determinación del precio. Allí el precio de los productos vendidos en gran escala prácticamente no se ve afectado por las valoraciones de los vendedores marginales. Las valoraciones de los «compradores marginales» por sí mismas son completamente capaces de establecer los límites de precio (véase antes pg. 376 y sgs. y pg. 392 y sgs.). <<

[27] Véase antes pg. 376 y sgs. y pg. 392 y sgs. <<

[28] Véase *Der isolierte Staat*, 2.<sup>a</sup> edición, Parte II, Sección I, pg. 100, reimpresión Jena 1921. El no conocía la ley de la utilidad marginal, no poseía ninguna teoría general del precio que pudiera servir de base a esa ley e incluso le faltaba una clara percepción del origen del interés, sin embargo fue capaz de resolver, casi con completa corrección, el problema especial de la tasa de interés en total armonía con esas teorías generales que, tal vez, había vaga y oscuramente adivinado. <<

[29] Véase antes pg. 382 y sgs. <<

[30] Un ejemplo conocido es la verdad incontestable de que cuando la oferta de capital aumenta el tipo de interés tiende a caer. En muchos puntos de esta cuestión me encuentro de acuerdo con Walras que, como Thünen, era capaz, con su fina sensibilidad científica, de discernir correctamente un gran número de fenómenos concretos a pesar de arrancar de una teoría del interés que para mí es esencialmente errónea. Y todavía estoy más de acuerdo con Irving Fisher lo cual no es del todo extraño, a la vista del estrecho parentesco entre nuestras teorías del interés, porque Fisher y yo realmente basamos nuestras explicaciones del interés en los mismos hechos aunque diferimos en la secuencia lógica que seguimos (véase mi *Ensayo XII*, incluido en *Further Essays...*, ob. cit.). Probablemente esto se deba a que la masa de datos cuidadosamente recopilada en apoyo de su teoría parece menos convincente para mí que para el mismo Irving Fisher (*Rate of Interest*, pg. 289-316). Porque soy incapaz de escapar a la convicción de que muchas de las pruebas que ofrece son de una naturaleza tan general que pueden armonizar con más de una de las teorías en disputa sobre el interés y ni una sola de esas pruebas es tan particular como para probar el matiz lógico preciso, en virtud del cual la explicación del interés de Irving Fisher difiere de la mía. Una opinión parecida respecto a la verificación presentada por Fisher de su teoría ha sido recientemente expresada por Schumpeter en el *Zeitschrift für Volkswirtschaft*, Vol. XX (1.911), pg. 246. <<

[31] En este caso se encuentra muy cerca del límite inferior debido a la abundancia de capital que está a punto de permitir la adopción de un proceso productivo de nueve años. <<

[32] Como se puede ver en el cuadro por cada 50.000 dólares de capital cabe dar empleo en un espacio de cuatro años a 11,905 trabajadores. Para determinar el capital necesario para dar empleo a los 10 millones disponibles es necesario resolver la ecuación 11,905: 10 millones = 50.000: X de donde X es igual a 500.000 millones dividido por 11,905 que más o menos son 42.000 millones. <<

[33] En un periodo de producción de cinco años por cada 50.000 dólares de capital emplearemos 9,524 trabajadores, por consiguiente con los 50.000 millones disponibles emplearemos 9,524 millones del total de los 10 millones de trabajadores disponibles. <<

[34] 200 dólares dividido entre 1.050 es  $4/21$  que en decimales nos da 19,048 por ciento. <<

[35] Me permito señalar que aquí estamos llegando al dato de 19,048%, mediante un proceso de razonamiento y un método de cálculo completamente distinto al empleado en el cuadro anterior. En el último ejemplo determinamos empíricamente los datos de salarios e interés a los que se producía el equilibrio, de acuerdo con nuestra hipótesis acerca de la relación entre la oferta y la demanda. En el caso anterior procedíamos *deductivamente* aplicando la ley de las parejas marginales al ejemplo concreto que teníamos entre manos y llegábamos al resultado de que el tipo de interés tenía que situarse entre la ganancia de la última prolongación del proceso económicamente permisible y la primera excluida. Al hacerlo así llegábamos exactamente al mismo resultado de 19,048%.

En un caso derivábamos el resultado multiplicando el número de trabajadores empleados por la ganancia obtenida por trabajador ( $11,905 \times 800$  en el caso de un proceso de cuatro años o  $9,524 \times 1.000$ , en el caso de un proceso de cinco años, que es en los dos la ganancia obtenida por cada 50.000 dólares de capital, igual al 19,048%).

En el otro caso se llega al mismo resultado dividiendo la ganancia obtenida por la última prolongación del proceso un año más que es de 200 dólares por trabajador por el capital que tenemos que invertir para ello, 1.050 dólares. Por tanto me siento por completo legitimado a interpretar este argumento como una *prueba* de que nuestro razonamiento deductivo es una interpretación correcta de los hechos empíricamente establecidos. Este es también el punto más apropiado, creo yo, para señalar el error de Jevons respecto a esta cuestión. Jevons reconoce correctamente que esta última ganancia es la que determina la tasa de interés, pero comete un error a la hora de establecer el principio subyacente sirviéndose de una magnitud equivocada porque falla al no derivar la tasa de interés de la relación entre *la ganancia de la última prolongación y la cuantía de los medios de subsistencia que posibilitan hacer esa última prolongación del proceso*. En su lugar, la deriva de la relación entre la ganancia de la última prolongación y *el valor de la producción total que podría haberse obtenido sin esa última prolongación*. Dice: «Es la tasa de incremento del producto dividida por el producto total» (ob. cit., 2.<sup>a</sup> edición, pg. 267).

Mediante un ejemplo concreto podemos ver hasta donde puede llevarnos este error. Por razones de brevedad escojo uno utilizado antes al discutir el caso del intercambio aislado. Supongamos un empresario en condiciones de adoptar un proceso de ocho años que produce 3.425 dólares al año. Un préstamo de 1.500 dólares que le asegure la subsistencia durante el año noveno le producirá 3.475 dólares; es decir, una ganancia de 50 dólares. De acuerdo con Jevons el tipo de interés sería el resultado de dividir 50 entre 3.475; es decir, el 1,46%. Aparentemente no hay razón particular por

la que el solicitante del préstamo no esté dispuesto a ofrecer esos 50 dólares y no más como interés anual de 3.425 dólares. Pero no son esos 3.425 dólares sino 1.500 dólares los que hacen posible la prolongación del proceso y la obtención de la ganancia de 50 dólares. Por consiguiente, el límite extremo económicamente posible para el prestatario son esos 50 dólares. (Esta cantidad puede incluso elevarse a 100 dólares al año bajo los supuestos desarrollados en la nota 5). La tasa de interés no es la deducida por Jevons sino el resultado de dividir 50 entre 1.500; es decir, el  $3^{1/3}\%$ .

Reconozco que hay tendencias niveladoras que actúan siempre para modificar los pares de magnitudes con los que trata Jevons y en mayor medida los de mi fórmula. Y en la medida que uno está dispuesto a suponer que esa nivelación ya ha tenido lugar, se puede decir que la fórmula de Jevons, a efectos prácticos, no es incorrecta del todo, pero en lugar de la causa fundamental determinativa del interés alude a un fenómeno simplemente concomitante. No puedo conceder, a pesar de las críticas de Wicksell (ob. cit., pg. 116 y sgs.) que la única diferencia entre Jevons y yo sea un simple malentendido. <<

[36] Véase antes pg. 577 y sgs. <<

[37] Véase en conexión con esto mis observaciones de la pg. 507 los dos pasajes se explican el uno al otro. <<

[38] Böhm-Bawerk utiliza aquí un término latino *isohypse* que significa literalmente la misma altura. Al igual que las líneas *isóbaras* de la meteorología que unen puntos del mapa de igual presión, aquí esta línea hipotética uniría procesos que procuran, al prolongarse, igual ganancia y que lógicamente no dibujarían en el cuadro una línea recta al ser de duración distinta. Nosotros hemos preferido prescindir del término y reflejar la idea (N. T.). <<

[39] Véase antes la pg. 578. Todo lo que se ha dicho acerca de la prolongación del proceso de producción en su sentido más estrecho y la ganancia de producción que procura es a su vez aplicable, como ya dijimos en la nota 8 de este capítulo, a la eficacia técnica de la producción de bienes de consumo duradero. En el primer caso estamos tratando con la retirada del mercado de medios de subsistencia que sirven para que pueda sobrevivir el trabajo empleado en procesos de producción que no darán su fruto, en forma de bienes de consumo disponibles, hasta transcurrido un largo periodo de tiempo. En el último caso estamos tratando con la retirada de medios de subsistencia que se emplearán para el sostenimiento del trabajo empleado en alargar el periodo de prestación de servicios de los bienes de consumo, incluso a periodos futuros que pueden ser muy remotos. Confío en que se comprenda fácilmente que los dos casos afectan de la misma forma a los bienes presentes. Igualmente debería ser manifiesto que la intensidad de la demanda de bienes presentes se ve idénticamente afectada por las características correspondientes a los casos respectivos. En el primer caso se trata del grado de productividad técnica alcanzado mediante la prolongación de los métodos indirectos de producción, en el segundo se trata del aumento y la duración (o cantidad) de la prestación de servicio que se consiguen. Y por último y como hemos visto aquí, la línea de avance en los dos campos será la misma ya se trate de invertir en procesos de producción que se prolongan o de bienes mas duraderos. En los dos casos dejan de prolongarse cuando la tasa de interés es del 5%, la duración de los bienes de consumo se llevará hasta aquel punto en el que la última inversión para prolongarla aumente la prestación de servicios exactamente en ese 5% y viceversa. <<

[40] Véase antes pg. 563. <<

[41] Esto se puede calcular con facilidad en los ejemplos que recogen nuestros cuadros. Véase también las observaciones de la pg. 567 y sgs. <<

[42] Wicksell (*Kapital, Wert und Rente*, pg. 124, nota 2) objeta mi afirmación sobre el paralelismo que existe entre el crédito al consumo y la renta de la tierra, en lo que hace a su influencia en el mercado de bienes de subsistencia. Dice que «olvido la enorme diferencia que representa el hecho de que los solicitantes de un crédito al consumo pagan interés por el capital adelantado mientras los terratenientes no». No soy capaz de entender la relevancia de su objeción. Para determinar la cuestión del origen del interés, como consecuencia de la inadecuación del fondo de subsistencia, no es permisible tratar como un hecho aceptado la producción y devengo del interés. La cuestión es semejante a una que ya comenté en mi nota 29 al capítulo II del Libro IV y también a la del texto anterior. Pero la cuestión de la tasa de interés —y éste es el punto específico al que va dirigida la objeción de Wicksell— exige un comentario adicional. A menos que yo esté en un error, hay sólo una forma de que se produzca la diferencia que Wicksell afirma. Se trataría de que el interés pagado por los que toman crédito para consumir mejorase las condiciones del mercado de medios de subsistencia mientras que los «adelantos» recibidos por los terratenientes no lo hacen. Pero no veo como puede ser así pues los deudores por crédito al consumo tienen que sacar ese interés de alguna parte. La fuente tiene que ser alguna clase de ganancia en la producción o el lento agotamiento de algún patrimonio. En el primer caso el interés recae sobre el proceso de producción y en el segundo hay una reducción del fondo de subsistencia. Esto, a su vez, afecta a la situación del mercado y ejerce su influencia en el tipo de interés. Sin duda esto afectará desde el «ángulo opuesto», pero la influencia va en la misma dirección. Es posible, tengo que añadir, que no haya captado del todo el hilo del razonamiento urdido por Wicksell. <<

[43] Es posible para Landry leer esta frase y no obstante escribir lo que sigue: Es que vamos a creer lo que dice Böhm-Bawerk de que el capitalismo está obligado, por el consumidor, a *esperar* que sus capitales produzcan intereses (*L'intérêt du capital*). Llamó la atención respecto al énfasis puesto en la frase *por adelantado* al final del párrafo. <<

[44] Véase antes pág. 494. <<

[45] Hay otros miembros de la comunidad cuyo sostenimiento tiene que derivarse del fondo de subsistencia. Me refiero a personas tales como las mujeres, los niños, personas que prestan servicios personales como los artistas, funcionarios y sirvientes. Pero no me refiero a ellos en el texto porque no necesitan ser enumerados por separado. La razón es que su subsistencia viene asegurada ya indirectamente por las cuotas de subsistencia de las clases ya citadas. Un concertista de violín, por ejemplo, ya está tenido en cuenta en las cuotas de los asistentes al concierto y el servicio doméstico de un terrateniente rico está considerado en las cuotas adelantadas que retira de su renta de la tierra. <<

[46] Me veo obligado a prevenir una construcción errónea que puede derivarse con facilidad de todo esto. Lo que yo sostengo es que la existencia de la renta de la tierra, puesto que representa la absorción de una parte del producto total por los terratenientes que viven sin trabajar, tiene una tendencia a elevar el tipo de interés. Yo no sostengo que las *causas* que producen y elevan la renta de la tierra, eleven también el tipo de interés. Lo inverso es cierto. La ley de los rendimientos decrecientes nos dice que en ausencia de nuevos descubrimientos, mejoras o inversiones adicionales de capital y trabajo en la agricultura, sus ganancias irán en descenso. La ley que permite elevar la renta de la tierra ciertamente tiende a reducir el tipo de interés (véase el punto 3 del texto). Mi tesis se puede expresar mejor diciendo que si la propiedad privada de la tierra fuera abolida o sus rentas confiscadas mediante un impuesto, el interés sería más bajo que de la otra forma. Las *causas* de la renta de la tierra, por sí mismas, deprimirían el interés, pero la renta de la tierra como institución distribuidora compensa una parte de esta influencia por sus efectos distribución. <<

[<sup>47</sup>] Discrepo de Landry cuando escribe: «Los terratenientes..., harán un empleo capitalista de una parte de sus rentas, *lejos de consumirlas todas como parece creer Böhm-Bawerk*» (ob. cit., pg. 266, nota 1). <<

[48] Posiblemente se puede opinar que he omitido de mi catálogo de factores, mencionados una y otra vez, el factor «seguridad» o «riesgo» que tanta influencia tiene en la determinación de la *tasa de interés de los préstamos*. Pero este factor no tiene sitio aquí. Es verdad que el incremento en la cantidad pagada al capitalista por esta causa tiene la apariencia de «interés del capital» pero realmente no es un interés genuino, no es una renta pura que deriva de la posesión del capital sino una compensación por una posible pérdida del capital que inevitablemente constituye un promedio de las que pueden acaecer, repartido entre un gran número de casos. Por último, es evidente que no he tratado de hacer un catálogo exhaustivo de los determinantes del tipo de interés incluyendo los secundarios. Bien al contrario, he advertido que se trataba de clasificar *los más importantes de aquellos que se manifiestan a sí mismos como típicos cuando los intereses del mercado se determinan en completa libertad*. He eludido deliberadamente factores tales como la generosidad, el prejuicio nacional, la vanidad y cosas así (véase pg. 229 y sgs.). <<

[49] Véase el párrafo con el que concluye el Libro II. <<

[50] Sólo en ocasiones no será posible alcanzar una armonía completa en la satisfacción de necesidades, cuando exista una divisibilidad imperfecta ya sea de las necesidades o de las unidades de bienes. Véase pg. 300 y de manera especial Wieser *Ursprung und Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes*, pg. 148 y sgs. <<

[51] Esto no quiere decir que el equilibrio se haya de alcanzar distribuyendo en partes iguales la cantidad de medios disponibles ya que la situación respecto a las necesidades cambia a lo largo de la vida continuamente. Un estudiante de bachillerato no tiene las mismas necesidades que un padre de familia o un hombre en el declinar de su vida, de manera que quien se proponga cubrir las necesidades de cada momento tendrá que tener esto en cuenta y no podrá dividir en cantidades iguales los recursos de que disponga. Con objeto de mantener una provisión armoniosa de las mismas tendrá que anticiparse a los cambios que éstas experimentan. <<

[52] La observación hecha aquí apareció en la primera edición de la obra y fue posteriormente desarrollada con extraordinaria agudeza por Carver. Desafortunadamente él no entendió la relación causal subyacente en el fenómeno del interés. Como consecuencia, un hecho que es puramente el resultado de la existencia del fenómeno del interés pasó, en su teoría, a ser la causa ostensible del mismo. Véase mi *Historia y Crítica de las Teorías del Interés*, pg. 393 y sgs. Muy cercana a la de Carver es la teoría del «sacrificio capitalista» expuesta por Landry (*L'interet du capital*, 1904, sec. 23). <<

[53] Véase antes pg. 338. <<

[54] Este análisis figuraba ya en la primera edición de esta obra y ha dado lugar a una amplia literatura bajo la rúbrica de «Teoría del Ahorro». Sin ánimo de ser exhaustivo me gustaría llamar la atención sobre algunos de estos escritos, amén de los ya aludidos de Carver y Landry. En primer lugar me quiero referir a la discusión del tema en los *Principios* de Marshall y también a varias excelentes monografías sobre el tema de Montemartini como *Il risparmio nella economia pura*, 1896 y *L'utilità differenziale del risparmio o la rendita del risparmiatore*. Hay también un interesante capítulo titulado «Supply of Waiting» en la obra de Cassel *Nature and Necessity of Interest*, 1903. Además en la obra de Fisher *The Rate of Interest* (1907) tenemos una teoría, delineada con una gran consistencia, sobre la distribución de los bienes presentes entre las necesidades presentes y futuras. El reciente trabajo de Schumpeter *Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie* (1908) contiene una teoría sobre el ahorro que me parece menos oportuna y menos sólidamente construida. Sin duda el autor la somete a consideración con muchas reservas esperando que una mejor y más exacta documentación sobre el tema permita, en el futuro, dar un juicio sobre sus méritos. En conexión con esto es evidente que tenemos que conceder un gran valor al conocido análisis de Rae. Desde el punto de vista cronológico-bibliográfico no cabe duda que fue el primero pero también es sabido que su impacto científico fue posterior a su muerte. Yo creo que el aparato analítico dibujado en páginas anteriores es suficiente para los objetivos que perseguíamos en esta obra. <<

[55] Este capítulo contiene algunas sugerencias relativas al tema de los salarios. Con ello no pretendo formular una teoría completa sobre este asunto. Tengo que hacer notar que se trata de observaciones esporádicas sobre *una de las caras* del problema de los salarios, la de la relación entre los salarios y el interés. Hay otra cara igualmente importante, la que se refiere a la ley de los rendimientos decrecientes y la influencia que esta ley tiene en las tasas de salarios por las dificultades que tiene una población creciente para obtener los medios de subsistencia de la tierra. No he realizado ninguna consideración específica sobre este tema. No obstante, el lector atento encontrará en esta obra los fundamentos sobre los que se podría construir una teoría de los salarios. Aunque se encuentran dispersos, su número es bastante completo. Están presentes en mi teoría de los bienes complementarios (pg. 283 y sgs.) en mi explicación de la ley de los costes (especialmente pg. 401 y sgs.) y por último en esta parte del capítulo. Ideas similares han sido desarrolladas en el excelente trabajo de Taussig titulado *Wages and Capital, an Examination of the Wages Fund Doctrine* (1896). Recientemente se ha puesto de moda llamar me «el renovador y revitalizador de la teoría muerta del fondo de salarios», también se dice esto de Taussig. (Véase, por ejemplo, Salz *Geschichte und Kritik der Lohnfondstheorie*, pg. 185). Confieso que esperaba ser tomado por uno de sus oponentes y detractores y, en realidad, uno de los más extremos. Cuando un término se reaviva en una forma que tiene parecido o igual sonido cabe la asociación superficial. Esto es particularmente cierto en este caso, donde se aplica a algo totalmente distinto y cuando además a ese algo se le atribuye una cosa completamente diferente a la determinación de los salarios. Yo diría que existe más similitud entre el contenido de mi teoría y la que Clark ha presentado bajo el nombre de *teoría de la productividad marginal*. Ahora bien, Zwiedineck ha clasificado mi teoría y la de Clark como dos tipos absolutamente diferentes de teoría de los salarios y, no obstante, hay más parecido entre su teoría y la mía que con las viejas teorías del fondo de salarios (véase Zwiedineck en su «Neuere Literature über die Lohnfrage» en el *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, Sept. 1986). No deseo ser enjuiciado por un «rótulo» sino de acuerdo con la materia misma de la que trato y a pesar de que se me ha considerado teórico de la desacreditada teoría del fondo de salarios considero que ésta es una acusación de la que me puedo defender hasta el final en todo. <<

[1] Véase mi *Historia y Crítica de las Teorías del Interés*, ob. cit., pg. 19 y sg. <<

[2] Véase mi *Historia y Crítica de las Teorías del Interés*, pg. 141 y sgs. <<

[3] ¡Escrito en 1888! En el texto que sigue a este punto he dejado mi disputa con Knies en los términos originales pues me parecía la mejor forma de cubrir el objetivo de la exposición de los puntos tratados aparte de su origen polémico. Las citas son a la primera edición de mi *Historia y Crítica*. <<

[4] *Geschichte und Kritik*, pg. 287 y sgs. No quisiera dejar pasar la ocasión sin dejar de aclarar que lo que dije aquí fue involuntario y dialécticamente inducía a engañarse. Nada más lejos de mi intención que acusar a un académico tan respetado por mí y por todo el mundo con un intento deliberado de engañar a sus lectores. Ciertamente las expresiones de admiración sincera para un consagrado de la teoría económica que utilicé en el libro y en otros escritos, en los que hice mención suya, y de manera especial el reconocimiento a la profundidad y exactitud de su trabajo con el que inicié mi crítica, debería haber evitado, creo yo, una interpretación así de mis palabras. Por lo tanto, quedé atónito al saber que Privy Councillor Knies, a pesar de todo, interpretó mis palabras como un insulto, al entender que le estaba acusando de engañar deliberadamente a sus lectores. Aunque no creo que ni uno sólo de mis lectores lo entendieran así, quiero decir aquí, para que no quede la más mínima duda, no sólo de que esa clase de aviesa intención está absolutamente descartada sino que lamento profundamente mi imprudencia al elegir las palabras que dejaron la puerta abierta a la posibilidad de esa interpretación. <<

[5] Véase mi *Historia y Crítica de las Teorías del Interés*, Cap. VIII, pgs. 142 y sgs., pg 154-157. <<

[6] Véase mi *Historia y Crítica de las Teorías del Interés*, pg. 157 y sgs. y pg. 162 y sgs. <<

[7] Véase mi *Historia y Crítica de las Teorías del Interés*, pg. 170 y sgs. <<

[8] Las observaciones que Knies dirige contra mí en la nota a la pg. 106 de la segunda edición desafortunadamente se limitan a unas pocas puntuaciones referentes, en su mayor parte, a temas de importancia menor. Varias cuestiones inexactas se han deslizado, no obstante, entre ellas y dos especialmente no puedo dejarlas pasar sin corregirlas. En primer lugar Knies me acusa de haber dicho que la *fungibilidad* de los bienes es una mera ficción legal. Por fungibilidad entiendo la capacidad que tienen una unidad de un determinado bien para sustituir a otra con entera validez. No es esta cantidad sino solamente la *identidad real* a la que yo he llamado mera ficción legal (Vol. I, pg. 166 y sgs.) y ciertamente se trata de dos cosas distintas. Además, *de ningún modo* es cierto que en mi libro supongo que estamos todos de acuerdo, que cuando hablamos de utilizaciones de bienes perecederos tenemos que demostrar y afirmamos demostrar que esas utilizaciones son de la misma clase de las de los bienes duraderos. Toda mi polémica contra Say y Schäfle (pg. 152) contra Hermann y contra el propio Knies (pg. 153 y sgs.) se basa en «*alguna cosa*» de *diferente especie* distinta a las ordinarias rendiciones de servicios. Y mi acusación era que ellos habían fracasado a la hora de suministrar esa prueba. <<

[9] *Der Credit*, Berlín 1876, pg. 10, repetido recientemente sin más adición de nuevos argumentos en la segunda edición de *Das Geld* publicado en el interim (pg. 106, nota 1). <<

[10] Esta clase de ejemplos se puede multiplicar con facilidad. La mayoría de comerciantes en cereales pueden encontrar ventajoso intercambiar grano que tienen acumulado en diferentes almacenes. Los bancos pueden intercambiar sumas de dinero a su disposición en distintas localidades. <<

[11] Brentano ha propuesto recientemente un argumento en favor de la teoría del uso y en oposición a mi concesión del préstamo a interés que mi sentido del humor no me permite siquiera comentar. Véase *Theorie der Bedürfnisse*, pg. 11. <<

[12] «Un préstamo que no devenga interés es una donación del uso de un capital» dice Roscher en su *Grundlagen*, sec. 189. <<

[13] Véase antes pg. 428. <<

[14] Ejemplos parecidos se dan con ocasión de cosechas abundantes cuando los productores no tienen capacidad para almacenar una cosecha excesivamente grande.

<<

[15] Naturalmente y con independencia de estas causas que dan la apariencia de adquirir barato, puede haber otras causas reales que, en efecto, hacen anormalmente barata una adquisición. Entre estas causas puede estar la combinación de una serie de circunstancias favorables o la presión ejercida sobre el vendedor, en especial sobre el trabajador. La presencia añadida de factores de esta clase conduce a una reducción adicional del precio de adquisición y a la obtención así de un *beneficio extraordinario* que es *distinto al interés originario o beneficio* propiamente dicho. Es distinto porque no se trata de un beneficio empresarial atribuible al empleo de capital y distinto en cuanto a su explicación teórica, porque debe su origen a una causa completamente especial y diferente por la sanción social que se le da. Ni que decir tiene que en el texto me refiero siempre al interés originario. Las dos cosas que estoy diferenciando aquí han sido mezcladas por Lexis de una manera desafortunada que, en mi opinión, confunde la situación. Véase *Einige strittige Fragen*, ob. cit, pg. 110 y sgs. <<

[16] No exactamente. Para un examen más fácil los datos de arriba han sido redondeados y hemos ignorado el interés compuesto. <<

[17] La explicación que sigue es un esfuerzo de sortear un escollo que podía surgir, me aventuro a imaginar, en el camino de todos aquellos lectores que hacen un intento de asentar sobre bases sólidas la corriente de pensamiento en la que estamos aquí embarcados. La disgresión que esto precisa constituye uno de los muchos sacrificios que me he visto obligado a realizar para construir mi teoría sobre bases firmes. Sé que esto es a costa de la brevedad y la facilidad del estudio. <<

[18] Deliberadamente he supuesto que a medida que aumenta la producción de un sector industrial el valor del producto obtenido disminuye al objeto de aproximarme a la realidad de los límites de lo que es un simple ejemplo. El más rentable sector de producción deja de serlo cuando se satura. De hecho, esto es lo que hace posible el que nuestros medios de producción puedan dedicarse simultáneamente a diferentes usos. <<

[19] Para ser exactos, el 21,65%. <<

[20] (N. E.) Nótese que nadie reúne estos datos en una tabla y escoge. Es tarea a efectuar por la interacción de valoraciones y cálculos de una multiplicidad de sujetos, en el mercado. <<

[21] Si se obtienen 200 unidades del bien X mediante la inversión durante cinco años de proceso productivo de otras tantas del bien A, todas aquellas unidades tendrán un valor uniforme no sólo el segundo centenar que procuraría entonces un valor de 8 dólares sino también el primer centenar, pues todos se valoran por su utilidad marginal. <<

[22] (N. E.) Nótese, una vez más, que las cifras del ejemplo presumen la existencia, determinada en el mercado, de una tasa de interés del 5 por ciento. <<

[23] El lector se puede convencer por sí mismo de que el resultado es exactamente el mismo si la utilidad marginal que determina el valor no cae en el campo de usos inmediatamente remunerativos (consumo directo) sino en los usos productivos, para ello bastará cambiar los datos del ejemplo. La única variación es un ligero cambio en el que un sector de utilización produce, mediante una ventajosa combinación de circunstancias, un beneficio que no obtienen otros. Un sector que produzca sólo la utilidad marginal no produce beneficio, para los sectores de uso inmediato así es y para los restantes que trabajan para el futuro esa posibilidad está temporalmente abierta. <<

[24] Véase antes pg. 406. <<

[25] Esto se aplica con independencia de si se trata de ejecutar un proceso entero, desde el principio al fin, de dos años de duración, aplicando su trabajo por cuenta propia o de si se aplica su propio trabajo a alguna fase más tardía del proceso total, por ejemplo al cuarto semestre, en cuyo caso adquiriría los frutos de los pasos preparatorios que otros han llevado a cabo bajo la forma de trabajo ejecutado, materias primas, herramientas, etc. <<

[26] La satisfacción que procura el ocupar una posición de independencia puede ser una buena razón para preferir ser un trabajador autónomo a sueldo o salario. Influencias de esta naturaleza pueden, no obstante, modificar solamente los datos, no el principio. <<

[27] Naturalmente, el estado de cosas supuesto en nuestro ejemplo está sometido a escasa o ninguna modificación simplemente porque los trabajadores están en libertad de pasar a otra ocupación. Porque si la última exige además un periodo de producción algo más largo entonces los trabajadores en esa posición están situados de manera parecida. Y mientras existan ofertas donde sea posible tener éxito con poco o ningún capital, como es el caso de algunos servicios personales como el servicio doméstico y cosas parecidas, éstos pueden proporcionar un refugio a un limitado número de trabajadores. Y la influencia de esta clase de ofertas puede provocar una saturación de la que resultaría un descenso de la remuneración. <<

[28] Los escritores que basan su oposición a mi teoría en esta circunstancia verán, a la vista de este pasaje y de otros anteriores parecidos, que están derribando un caballo muerto (véase por ejemplo pgs. 425, 435 y 454). Pero si en base a esta «única» condición llegan a la conclusión de que mi explicación del interés es insostenible, están ignorando la continuación de mi explicación completa, tal y como quedó establecida antes y en el texto que sigue inmediatamente. Esto es lo que hace Brentano, por ejemplo, de manera especialmente flagrante, en su *Theorie der Bedürfnisse*, contenida en las actas de las reuniones de la Academia Bávara de las Ciencias (pg. 10). Porque en esa continuación y con detalle señalo no sólo el hecho sino las razones por las que el precio de mercado resultante favorecerá a los bienes presentes. Y esto sucede a pesar de la existencia de la situación aludida entre los capitalistas, con respecto a su valoración de los bienes presentes y prueba que no dejo de tener en cuenta esa circunstancia. Además quiero aprovechar la oportunidad para corregir otra inexactitud que se desliza, a menudo, en la discusión respecto a esta valoración. Me refiero a esa complacencia, tan extendida, de referirse a la «capitalización» de los bienes futuros para transformarlos en bienes presentes, como prueba del valor *superior* que asignan a los bienes futuros respecto a los presentes.

Me refiero de nuevo a Brentano y al trabajo aludido antes que paso a citar. «El hecho de la capitalización llevada a cabo demuestra por sí mismo que cada prestamista de 100 dólares a devolver en un futuro valora más esos cien dólares que los cien presentes que entrega y por tanto demuestra lo insostenible de la doctrina de Böhm-Bawerk sobre el interés». Este es un juicio precipitado. El hecho real prueba solamente que los capitalistas prefieren la *utilización* futura a la presente, no que ellos valoren más los bienes futuros que los presentes. Ahora bien, la fácil posibilidad de transferir bienes presentes al futuro sirve para que la utilización futura preferible puede ser efectuada tanto a través de los bienes presentes como a través de los bienes futuros. Y, por consiguiente, destruye toda posibilidad de adscribir un valor más elevado a los últimos que a los primeros. De acuerdo con esto lo mejor que los bienes futuros pueden esperar es aproximarse a la *equivalencia*. Y así lo he señalado con detalle en la continuación de texto. Naturalmente todavía más flagrante es el error en el que incurre Landry (*L'intérêt du capital*, pg. 223) que intenta citar la existencia misma de un *interés devengado* por las inversiones como prueba de que los capitalistas valoran más los bienes futuros que los presentes «Los empresarios como tales demuestran que prefieren los bienes futuros a los presentes». Lo único que se establece en esta situación es que prefieren 105 francos futuros a 100 francos presentes. Pero el hecho de que yo prefiera dos kilos de avena a uno de trigo no demuestra la preferencia de la avena sobre el trigo. Esto demuestra cuán importante es la frase «de la misma clase y número» añadida a mi proposición del valor superior

de los bienes presentes frente a los futuros. ¡Cuanto nos hubiéramos beneficiado todos si las objeciones críticas formuladas lo hubieran sido con más cuidado! <<

[29] Véase antes pg. 425. <<

[30] 8,33: 10 = 1040: 1248 <<

[31] Se puede plantear la objeción de que las cantidades recibidas por las adquisiciones efectuadas a las empresas de las fases previas contienen algo más que la simple reposición de los adelantos de subsistencia a los trabajadores. El «más» frecuente es la reposición de las «utilizaciones de la tierra» y en cualquier caso pues un cierto *interés originario*. Esto es verdad, pero no afecta a la conclusión que pretendo extraer de lo anterior. En efecto, es necesario pagar por adelantado los usos de la tierra que no darán su fruto, listo para consumir, hasta que la duración del proceso concluya. No obstante, la relación de precio entre los bienes presentes listos para consumir y los de los factores productivos originarios es afectada de idéntica forma por la necesidad de pagar por adelantado la ejecución del trabajo. El mercado de los servicios de la tierra es simplemente un tercer mercado parcial que, al igual y codo con codo con los mercados de crédito y de trabajo, lo que hace es vender bienes presentes a cambio de bienes futuros (véase antes pg. 490). La demanda de bienes presentes en este mercado es la misma demanda que la de los demás y no hace otra cosa que contribuir al precio resultante. Esto será más claro a medida que sigamos. Por último, estoy obligado a dejar el interés originario fuera de consideración en este punto si no quiero eludir la cuestión. Su existencia es el *resultado* de cierta condición del mercado y no se puede por lo tanto presumir por adelantado. Aunque es verdad que la oferta de medios de subsistencia disponibles es tan limitada que gozan de una prima frente a los bienes de producción, la razón no es que los medios de subsistencia disponibles ha sido absorbidos por el interés originario de los empresarios. El camino es otro. Los medios de subsistencia disfrutan de una prima y los empresarios que los prestan ganan una cierta cantidad de interés originario porque, con independencia del interés originario, hay escasez de medios de subsistencia. Pero además es fácil darse cuenta que mi eliminación del interés originario en los supuestos de mi punto de partida hacen más difícil, en lugar de más fácil para mí, el probar la razón de la prima de los medios de subsistencia porque, si de acuerdo a mi supuesto, la *total* existencia de medios de subsistencia está disponible para la distribución en préstamos a los trabajadores, entonces es ciertamente más difícil para la demanda sobrepasar la oferta que si parte de esa oferta hubiera sido ya apropiada por el interés originario. <<

[32] El consumo por encima de la renta del capital es irrelevante en este punto. Como explicamos en la nota anterior es sólo el resultado de la falta de adecuación de la oferta de capital en comparación a la demanda. <<

[33] Sería erróneo suponer que el trabajo corriente, una vez que las necesidades del año corriente están cubiertas, tiene que dedicarse a necesidades del año siguiente hasta el punto de cubrirlas por completo. No tenemos que suponer, por ejemplo, que si 5/ 10 de las necesidades de 1997 están cubiertas por la riqueza existente entonces deberíamos permitir que el trabajo de 1996 cubriera el resto. En su lugar, durante 1996 los productos intermedios avanzarán un año de su periodo de maduración y en 1997 los productos que entonces fueran a madurar serían completados mediante contribuciones de trabajo de ese año. <<

[34] Es posible que sean las mismas personas las que lleven a cabo el trabajo en todas las fases de un proceso de manera sucesiva y comenzándolas, claro está, en tiempos diferentes. Probablemente con nuestro actual sistema de división del trabajo lo más frecuente es que determinadas personas se ocupen constantemente en una fase del proceso. En uno u otro caso esto no afecta al resultado. <<

[35] Véase mi ensayo XIV, *Further Essays* ob. cit. <<

[36] La agricultura, por ejemplo, es un ejemplo claro de un proceso que entrega sus cosechas a intervalos de un año pero no siempre es así. En cualquier caso la ley formulada nos da una idea aproximada de lo que aquí pretendemos establecer que no es otra cosa que el reconocimiento de un hecho y es que la riqueza acumulada, como fondo de subsistencia, nunca necesita cubrir todo el periodo de producción, los datos manejados son lo de menos. <<

[37] Repito la observación de que a lo largo de todo el proceso de producción los capitalistas desocupados y los que viven de sus rentas, tienen que ser mantenidos con los adelantos que la riqueza acumulada procura y de ordinario lo son con amplitud. Pero sus demandas de subsistencia no son la *causa* sino simplemente un *resultado* de la situación del mercado que establece una prima a favor de los bienes presentes. Si no hubiera prima, y por consiguiente interés, sería imposible para nadie vivir de la renta del capital y el capitalista se vería forzado ya sea a *trabajar* o a consumir definitivamente su capital. <<

[38] Entiendo que no necesito señalar expresamente que la anterior descripción de las partes que se enfrentan en el mercado está ahora invertida. Cuando estábamos examinando las condiciones especiales en el mercado de trabajo concebíamos éste como un bien que se ofrecía en venta y los medios de subsistencia como el bien que se entregaba a cambio. Ahora, a la inversa, los «medios de subsistencia» son el bien que el vendedor está tratando de colocar, en otras palabras, constituyen la oferta. <<

[39] Sin duda, nunca 100 dólares, pues entonces no se derivaría ventaja alguna del intercambio y no habría motivo para efectuarlo. Pero la cantidad podía ser muy bien 99,50\$ o 99,99\$ y esa diferencia es tan mínima que podemos dejarla a un lado a los efectos de la investigación. <<

[<sup>40</sup>] Véase antes pg. 492 y sgs. <<

[41] Podía señalar un cuarto grupo de demandantes, los *terratenientes* que viven de la renta de su tierra en lugar del producto de su trabajo. Ellos, como los trabajadores, venden un bien futuro, que en su caso es el bien de producción «uso de la tierra» y reciben a cambio anticipos de medios de subsistencia. Pero deliberadamente me he abstenido de tener en cuenta este grupo de demandantes porque los terratenientes, viviendo de sus medios, no son un fenómeno necesario de todo sistema económico y además porque el origen del interés, que es lo que mi libro intenta probar, es completamente independiente de la existencia de una renta de la tierra. <<

[42] La desventaja es mayor que la ganancia a causa de que, por experiencia bien comprobada, el aumento de la producción tiende a disminuir a medida que vamos alargando más y más el proceso de producción (véase 166 y sgs.). La diferencia entre la producción de un proceso de cinco años y otro de diez es superior que la existente entre uno de diez y otro de quince. Supongamos que la riqueza existente permite aplicar el de diez. Si un sector se ve obligado a reducir el periodo a cinco porque otro lo ha ampliado a quince la nación experimenta una pérdida neta pues la diferencia adversa no es compensada por la ganancia y esto es una desventaja para la nación. <<

[43] Sólo la circunstancia de que el interés se encuentre ya situado en una determinada tasa puede, ahora y entonces, crear la apariencia de una ausencia de oportunidades para una utilización remunerativa y una «pléthora de capital». Pero la realidad es que siempre hay oportunidades desaprovechadas de utilización remunerativa y escasez de capital. Sucede solamente que un tipo de interés demasiado elevado es el resultado de la escasez de capital y excluye un gran número de oportunidades que no son *lo bastante remunerativas*. La situación es parecida a lo que sucede en un año de escasez cuando los precios excesivamente elevados del grano pueda hacer que nadie lo quiera comprar en este o en aquel mercado concreto. Ciertamente no se pueda decir que hay grano de sobra y ausencia de demanda. Hay, por el contrario, una marcada escasez de grano que, tras una competencia por el precio, ha terminado haciendo su selección y sólo una pequeña porción de la demanda tiene alguna posibilidad económica de conseguir acceder a la escasa oferta. <<

[44] Véase antes pg. 479. <<

[45] Véase antes pg. 494. <<

[46] Supongo que la producción de un proceso de seis años es algo superior a la de un proceso de tres años, pero no mucho más. Esto para ajustarnos a un hecho de la experiencia contrastado con frecuencia y que nos muestra que el continuo alargamiento del periodo de producción da como resultado un progresivo decrecimiento de los aumentos de la producción. <<

[47] En el curso de una polémica que no puede calificarse de ejemplar ni por su contenido ni por su forma, Kotany plantea una objeción a mi anterior exposición que publicó en el *Jahrbücher für National Ökonomie* de Conrad, 3.<sup>a</sup> serie, Vol. 42, pg. 92 y sgs. Se queja de que los datos de mi ejemplo estaban especialmente confeccionados para producir el resultado querido y afirma que con otros datos los resultados serían los opuestos. Hace referencia específica a los datos que utilicé para la escala de productividad en el último pasaje de mi libro (Cap. III que sigue a continuación pg. 400 de la 2.<sup>a</sup> edición). Sostiene que aquellos datos conducirían a un salario de 410 dólares y que a la vista de la posibilidad de obtener una producción de 450 dólares en un proceso de autoempleo de dos años, significa una palpable explotación del trabajador. Pero el supuesto de Kotany de que la aplicación de la escala de productividad, a la luz de mi teoría, produciría un salario de 410 dólares es absurdo. Un salario así, por el contrario, estaría económicamente fuera de cuestión, a la luz de mi afirmación de arriba. Todavía menos fuera de toda duda estaría la cuestión de que bajo las condiciones supuestas realmente, relativas al cambio de la productividad, reduciría su propio periodo de producción a *exactamente tres años* para contratar un segundo trabajador durante ese mismo periodo de tres años.

Cualquier intérprete razonable de mi libro debería haber considerado, desde el principio, que un cambio en un *conjunto* de datos dentro de un cálculo unificado tiene que venir acompañado de un cambio de *todo el cálculo completo*, no sólo la respuesta final puede variar sino también todos los datos y supuestos intermedios. Es, por tanto, especialmente ridículo presuponer que después del *cambio* en el grado comparativo de la ventaja conectada a la adopción de periodos de producción de longitudes variables, los cálculos de las ventajas iban a darnos mecánicamente el mismo dato para el periodo de producción. Un verdadero intérprete de mis ideas se tendría que haber tomado la molestia de plantear y resolver el ejemplo con la escala del exceso de productividad modificada, *de acuerdo con el sentido completo* de mi planteamiento del problema. Esto, claro está, hubiera puesto de manifiesto el hecho de que bajo supuestos numéricos modificados, tanto la contratación de un empleado por tres años como el salario de 410 dólares, eran imposibilidades económicas. Pero los cambios hubieran ofrecido realmente las condiciones económicas para otras conclusiones posibles. El productor más rico podría, por ejemplo, reducir su propio periodo de producción personal de *seis a cinco* años y con la parte de su subsistencia liberada, podría contratar trabajo asalariado por esos mismos cinco años. Pero puesto que la oferta de subsistencia liberada no sería suficiente para contratar un ayudante todo un año, podría contratarlo por sólo una fracción del año laboral, una quinta parte por ejemplo. Técnicamente son posibles una variedad de formas y desde el punto de vista del principio esto no presenta obstáculos. Bajo estas condiciones sería

económicamente posible una tasa de salarios comprendida entre un mínimo de 450 dólares y un máximo de 470 dólares por año. Los 450 dólares son el límite inferior para un trabajador que si estuviera auto-empleado, en un proceso de dos años, ganaría eso (Dejamos a un lado la incidental ventaja que surge además de la parcial liberación de su provisión de subsistencia). Los 470 dólares son el límite superior para el empresario a quien el trabajador produce 620 dólares anualmente en un proceso de cinco años y quien, puesto que su producción personal equivaldría a 650 dólares anuales, pierde  $5 \times 30 = 150$  dólares, en el curso de cinco años. Y con respecto a ese salario de 470 dólares que es el más elevado posible, serían válidas de nuevo las palabras de mi texto «y todavía el salario, incluso aunque ha sido reducido al límite extremo de lo económicamente posible, queda por debajo de la cuantía total de su producción futura». Resumamos esto en términos generales. Un cambio en los datos reales supuestos produciría, en todo caso, un cambio en la tasa de salario, combinado con un cambio en la extensión de la demanda de trabajo asalariado a ese tipo. Pero cualquier dato supuesto, considerando que se adhiere en todo a mi supuesto de una escala descendente de la productividad, dará como resultado un área o margen dentro del cual caerán los contratos salariales y que poseerá las características típicas que he descrito.

Lo que he dicho aquí de ningún modo agota todo lo que se podría haber dicho con respecto y como refutación de la objeción planteada por Kotany. No obstante, con esto puede ser suficiente como indicación para los lectores cuidadosos. <<

[48] Véase mi Historia y Crítica de las Teorías del Interés, ob. cit. <<

[49] ¿Son bienes las prestaciones de servicios? Muchos así lo afirman, Hermann, Menger, otros, como Sax y R. Meyer, ponen mucho énfasis en excluir las puras prestaciones de servicios del concepto de bienes. Sax, en principio, se refiere a los servicios personales pero lo que sea cierto para esto lógicamente tiene que serlo para las prestaciones materiales también. Para mí la cuestión me parece la siguiente. Para empezar, todo este asunto es una cuestión de terminología más que de establecimiento de un hecho científico y mientras se entienda correctamente la naturaleza de estas prestaciones de servicios y la posición que ocupan en la vida económica, al final carece de importancia que se les llame o no «bienes». Algunos escritores que se oponen a configurarlas como bienes me parece que mantienen concepciones que no son correctas. Por ejemplo Meyer (ob. cit., pg. 156 y 157, Nota 4) niega que las prestaciones de servicios sean *medios económicos* y declara que son mejor «satisfacciones de necesidades». Las prestaciones de servicios, tal y como yo las entiendo, son medios genuinos de satisfacción de necesidades pero no satisfacciones por sí mismas. Mantienen una entidad independiente intermedia entre el bien del que emanan y la satisfacción que pretenden efectuar pero que de ninguna forma efectúan siempre. Supongamos que alquilamos un horno para hacer pan, por consiguiente adquiero un uso o una prestación de servicio. ¿Qué clase de cosa he comprado realmente? ¿He adquirido directamente la satisfacción de una necesidad, calmar el hambre? Ciertamente no ¿He adquirido el horno? Ciertamente tampoco. Todo lo que he adquirido es simplemente una única prestación de servicio o un grupo de ellas de un bien al que llamamos homo. Este servicio o servicios constituyen los medios de producir pan y en esa medida son medios para satisfacer la necesidad de nutrirnos. Las prestaciones de servicios son, por lo tanto, medios económicos genuinos y objetos económicos y, en el sentido desarrollado en el texto, tienen estatuto independiente. Si consideramos este estatuto de las prestaciones de servicios a la par con el de otros medios económicos, con vistas a resolver esta cuestión de terminología llegamos, me parece, al siguiente resultado. No puede haber duda de que pertenecen al inventario de causas de nuestro bienestar, llamadas a satisfacer nuestras necesidades. Nuestros intereses en la vida son promovidos, de una parte, por personas que nos son útiles (profesores, funcionarios, clérigos, artistas, servidores, trabajadores) y, de otro, por cosas útiles. Y el uso que derivamos de las dos procede de la activación de sus fuerzas útiles, en otras palabras, de la *prestación* de servicio. En el dominio de los medios materiales para el bienestar, tratamos a las cosas y también a las prestaciones de servicios, como objetos económicos. En el dominio de los medios personales para el bienestar, nunca tratamos a las personas, desde la abolición de la esclavitud, como cosas útiles, pero sus servicios los tratamos como objetos económicos. De acuerdo con esto el esquema de los medios económicos para

la satisfacción de las necesidades podía ser el siguiente:

Medios económicos de satisfacción	{	Personas útiles	{ Prestaciones de servicios personales
		Bienes materiales	{ Prestaciones de servicios materiales

Y ahora la cuestión es la siguiente. ¿Cuál de estos grupos bautizaremos con el nombre de bienes para resolver la cuestión terminológica? En mi opinión personal la ciencia económica necesita una expresión breve que abarque *todas las clases de medios de satisfacción*. Puesto que el término «bien» es apropiado y ha sido utilizado desde tiempo inmemorial, no veo razón para que se le prive de su oficio. Es claro que existe la misma necesidad de diferenciar entre las prestaciones de servicios y los portadores de esos servicios de donde éstos emanan. Pero esto se puede resolver de forma adecuada distinguiendo dentro del concepto de «bien», los bienes materiales y las «prestaciones de servicios». Sin duda cosas como los derechos, los títulos de propiedad, por buenas y suficiente razones, no encuentran sitio ni en un concepto tan amplio de bien. Sobre esta controversia el lector puede consultar la amplia discusión de Amonn titulada *Objekt und Grundbegriffe der theorestischen Nationalökonomie*, 1911, pg. 221 y sgs. <<

[50] La relación descrita en el texto resulta oscurecida, a menudo, por la práctica ordinaria de valorar sobre la base de los «costes». Esta valoración se refiere siempre a la totalidad del bien (véase mi *Rechte und Verhältnisse*, nota a la página 64). Pero esto no debería confundir a quienes, con nosotros, han adquirido una comprensión correcta de la ley de los costes. Porque reconocerán que incluso cuando los bienes parecen derivar su valor de los costes, la fuente de su valor radica siempre en su utilidad y también sabrán que, en todo caso, los «costes» tienen siempre que armonizar con la utilidad marginal independientemente determinada de los bienes. En el mismo acto de ponderar si un bien duradero vale sus «costes» y por tanto si debe fabricarse, es necesario formar un juicio sobre su «valor de uso». Y realmente no sé como podría obtener ese valor si no es en base al que para nosotros tienen esas prestaciones de servicios aislados o en conjunto. Véase *Retche...*, ob. cit., pg. 61-68.

<<

[51] Estos datos están basados en el supuesto de que la prestación de servicios se percibe de una vez, al comienzo de cada periodo. Esto sería equivalente al pago de una renta anual pagadera por adelantado el 1 de Enero de cada año. Si por el contrario se pagara al final de cada año el dato sería más bajo. Una valoración hecha el 1 de Enero de 1996 de una renta de 100 dólares pagadera a final del año sería, al tipo de 5% supuesto, de 95,73 dólares y la pagadera el 31 de Diciembre de 1997 valdría sólo 90,70 dólares. Como resultado, la serie completa sería  $95,23 + 90,70 + 86,38 + 82,27 + 78,35 + 74,62 = 507,55 \$$ . Es algo perfectamente natural y conocido que las cotizaciones bursátiles de los títulos que dan derecho a la percepción de rentas periódicas recojan la lejanía de esas percepciones. Las obligaciones y bonos son «bienes duraderos» que dan derecho a la percepción de una renta y que aumentan de valor a medida que se aproxima la percepción de esa renta. Las tablas financieras utilizadas para el cálculo de los datos anteriores son las ya citadas de Simon Spitzer *Tabellen für die Zinseszinsen und Rentenrechnung*, 3.<sup>a</sup> edición, Viena 1886. <<

[52] Naturalmente el bien no devenga interés alguno sobre la cuota de 100 dólares que es restada el 1 de Enero. Al revés, si la cuota se devengara al final del periodo tendríamos que calcular el interés sobre el *valor inicial completo* del bien. Un tratamiento suplementario de este tema aparece más adelante. <<

[53] Esto equivale al cinco por ciento de 354,58\$, la razón es, una vez más, que los 100 dólares obtenidos del bien a principio del año no necesitan producir ya interés a través del bien. Pueden ganarlo de manera independiente. <<

[54] Si la utilidad anual no se puede percibir hasta final del año, habrá un cambio en los datos de valoración y una variación, en armonía, en los datos del interés, pero el principio del proceso no se modifica. Esto es algo que ha de ser resaltado de manera particular aquí, con respecto a la depreciación del valor del bien por importe del último plazo de prestación de servicios.

<i>Año</i>	<i>Valor 1 Enero</i>	<i>Valor 31 Diciembre</i>	<i>Interés Bruto</i>	<i>Depreciación</i>	<i>Interés Neto</i>
1956	507,55	432,93	100	74,62	25,38
1957	432,93	354,58	100	78,35	21,65
1958	354,58	272,31	100	82,27	17,73
1959	272,31	185,93	100	86,38	13,62
1960	185,93	95,23	100	90,70	9,30
1961	95,23	-	100	95,23	4,77

En el cuadro adjunto aparece el cambio del valor en un caso así. Hemos operado con un bien que se utiliza durante seis años y produce cien dólares al final de cada año. Como señalamos antes el valor de un bien de esa clase es la suma de:  $95,23 + 90,70 + 86,38 + 82,27 + 78,35 + 74,62 = 507,55\$$ . <<

[55] Véase mi *Historia y Crítica de la Teoría del Interés*, ob. cit., pg. 127 y de manera especial pg. 153 y sgs. <<

[56] Este es un hecho muy destacable y que los teóricos anteriores han dejado pasar completamente sin señalar y explicar. He llamado la atención sobre esto en mi libro *Rechte und Verhältnisse* (pg. 68, nota 6). No hay duda de que el hecho real de las sucesivas reducciones de valor que experimenta un bien, en el curso de su consumo continuado, no son *equiparables* a su desgaste físico. En lugar de esto, al comienzo la reducción es más lenta y luego se acelera. Esto lo podemos observar en su forma más pura en el caso de los *valores* que producen una «utilidad en dinero» fija al año y durante un determinado número de ellos. Digo más «pura» porque el adscribir un valor nunca puede estar sujeto a arbitrariedades o inexactitudes subjetivas. Consideremos, por ejemplo, el caso de un bono que garantiza a su propietario el pago de diez anualidades de 1.000 dólares. A un tipo de interés compuesto del 5% el bono tiene un valor inicial de 7.722 dólares (tablas Spitzer) pero no se deprecia cada año en 772,20 dólares, incluso aunque cada año pierda una décima parte de su contenido de uso. En su lugar el primer año se deprecia en sólo 614 dólares, el segundo 654, el tercero 677 y así sucesivamente 710, 747, 783, 823, 864, 907 y al final 952\$ que era el valor que todavía tenía a comienzo del último año. Este mismo curso de «desgaste» se puede observar en las demás clases de bienes duraderos también. Incluso si por razones evidentes no cabe dar reglas contables de la misma precisión matemática se pueden aproximar con una exactitud razonable. Más adelante tendrá la oportunidad de mencionar algunos casos de esta clase. Ahora bien, en todas mis lecturas nunca, en lo que conozco, me he encontrado con un intento de dar una explicación por parte de las teorías anteriores y en especial la «teoría del uso». Mi teoría ofrece una explicación con perfecta facilidad. <<

[57] Véase antes pg. 523 y sgs. <<

[58] En su excelente contribución «Zur Theorie des Kapitals» (en el *Jahrbücher* de Conrad, Vol. 17, pg. 47 y sgs.). Carl Menger acusa a todos los economistas anteriores de evadir más que resolver los problemas, con la concepción que han venido manteniendo de la conocida práctica de la «capitalización». <<

[59] Después de deducir la participación de los factores complementarios que colaboran. <<

[60] Mi ejemplo está necesariamente basado en el caso de una utilidad que es percibida al final de cada periodo porque intento comparar esto con los bienes de producción utilizados por el propio empresario. En un caso así cualquier ingreso anticipado está excluido por la misma naturaleza de la situación. La utilidad, por ejemplo, que deriva de una máquina agrícola utilizada en una explotación, probablemente no puede ser percibida por todo el año el día 1 de Enero. Es evidente que el agricultor tendrá que esperar a la recolección de la cosecha, a finales de año, para percibir de manera efectiva, la utilidad proporcionada por la máquina. <<

[61] Véase antes nota 49. Cualquier cambio en el tipo de interés modificará, claro está, todos los datos. <<

[62] Esto se ve con mucha más claridad en aquellos casos en que el producto intermedio obtenido con ayuda del bien portador de utilidad (la máquina de hilar o tejer) es vendido de forma inmediata a otro empresario que completa el proceso de producción. <<

[63] Véase antes pg. 485. <<

[64] En los últimos años, como sabemos, el agotamiento o desgaste lo es a una tasa más rápida. Esta es la razón por la que la última prestación de servicio se aproxima constantemente al presente y sube continuamente de valor. Véase antes la tabla de la nota 52 en este capítulo. <<

[65] *Tablas financieras de Spitzer.* <<

[66] Con respecto a la relación entre la teoría de la renta de Ricardo y la moderna teoría del valor véase la acertada observación de James Bonar en su ensayo titulado «The Austrian Economists» aparecido en el *Quarterly Journal of Economics*, Oct. 1888, pg. 27. <<

[67] La circunstancia de que la renta de la tierra y la renta del capital surjan de la misma fuente última no es razón para eliminar toda distinción entre ellas. Hay muchas diferencias, tanto prácticas como teóricas, por las que, a pesar del rasgo común señalado antes, podemos seguir adhiriéndonos a la decisión tomada en un capítulo anterior de eliminar a la tierra del concepto de capital. Entretanto Carl Menger ha insistido, con acierto, en la necesidad de una «teoría general del rendimiento de la riqueza» (*Jahrbücher* de Conrad, Vol. 17, pg. 48 y sg.). Confío en que se dará cuenta de que el contenido de este capítulo es un serio intento de desarrollar esta clase de teoría. Este intento mío fue luego sistemáticamente elaborado, de manera destacada por Wicksell porque en mi libro sólo había investigado con detalle la relación entre el capital y uno de los factores productivos originarios, el trabajo. Esto también se aplica al capítulo que sigue inmediatamente y que trata del tipo de interés. Con respecto a los usos de la tierra, me limitaba a hacer unas cuantas observaciones que sirvieran sólo de orientación general. Pero Wicksell ha extendido la técnica del cálculo matemático a los servicios prestados por la tierra (*Wert, Kapital und Rente*, 1893, cap. II, sección V). Lamento que mi escasa inclinación a la matemática me impida apreciar completamente la exposición de Wicksell. Ni la puedo seguir al detalle ni la puedo utilizar en mi propia explicación. Me tengo que limitar a decir que en la medida que puedo apreciar la línea que sigue su trabajo, estoy convencido de que proporciona la culminación más meritoria de mi teoría. <<

[68] La prueba de que esa teoría es errónea, es su incapacidad para proporcionar una solución satisfactoria a todos los casos que surgen. En repetidas ocasiones me he visto obligado a destacar los casos que era imposible explicar satisfactoriamente, con los medios a disposición de la «teoría del uso», una teoría que me parece completamente errónea (véase antes pgs. 471 y 526). Deseo añadir aquí un caso más. Me refiero a la compra de un título de la renta perpetua consolidada británica, un valor que devenga un interés y no es amortizable. La teoría del uso consideraría la renta anual de esos valores como el precio por la «utilización o uso de ese capital» que ha sido cedido a perpetuidad. ¿Pero qué ha sucedido al principal del valor? Ciertamente fue transmitido y no está *prestado* porque nunca se devolverá. No puede —de acuerdo con los teóricos del uso— haber sido *cedido*, porque los pagos anuales de intereses son el precio del uso y nunca se harán otros pagos. Ni está *cedido sin más*, porque el acreedor en esta transacción ni por asomo pensaba en hacer una donación y el deudor, desde luego, no pensaba que estaba recibiendo un regalo. Pues bien, lo que la «teoría del uso» no puede explicar o sólo puede explicar con laboriosa artificialidad, se explica con toda facilidad por mi teoría. Simplemente estamos ante un intercambio de bienes presentes, el capital original, por una serie de bienes futuros, los pagos anuales de intereses. <<

[69] Véase capítulo III siguiente. <<

[<sup>70</sup>] Véase antes pg. 211 y sgs. <<

[<sup>71</sup>] Véase antes pg. 512 y sgs. <<

[72] Se puede sostener que el aumento en la oferta de madera deprimiría su valor y por lo tanto la repoblación forestal no llegaría a ser más remunerativa que la fabricación del pan y otras cosas así. En réplica me gustaría observar que este resultado sólo podría darse cuando el valor de ese árbol de cien años hubiera quedado reducido a unos pocos centavos. Y para deprimir el valor de la madera en esas proporciones y en una región densamente poblada sería necesario convertir en bosque una parte enorme del país. <<

[<sup>73</sup>] Véase antes pg. 489 y sgs. <<

[<sup>74</sup>] La elevación de todos los salarios hasta el nivel del valor del producto futuro del trabajo aplicado *más remunerativo* es evidentemente imposible porque la producción nacional nunca sería suficiente para esto. <<

[75] Me gustaría añadir de pasada que las situaciones que se presentan con respecto a la renta de la tierra y al interés son idénticas. No es necesario ningún espíritu del más allá que venga a decirnos que incluso en un estado socialista un trabajador empleado en un terreno especialmente fértil, como puede ser un viñedo de Rüdesheim, producirá más vino y de más valor que otro que, con la misma diligencia y aptitudes, cultive un viñedo ordinario. Resulta también evidente que sería un favoritismo económico insoportable el dejar que los trabajadores destinados a las tierras más fértiles se apropiaran del mayor producto de su trabajo como salario. Y por tanto, si se quiere evitar la injusticia procederá reducir todos los salarios para nivelarlos. Esto quiere decir que la renta de la tierra es detraída del producto de la tierra más fértil y se lleva a un fondo general que es distribuido a partes iguales entre los miembros de la comunidad como copropietarios que son de toda la tierra. Y de esta forma el fenómeno de la renta de la tierra se da también bajo el socialismo. En este caso es el Estado el encargado de hacer la detracción forzosamente a los trabajadores que han tenido el privilegio de trabajar las tierras más fértiles y puesto que cada ciudadano es propietario de la misma cuota de tierra nacional, la renta de la tierra es sencillamente distribuida de acuerdo con una fórmula diferente a la que seguimos hoy en día. <<

[<sup>76</sup>] Sobre estas formas de organización véase Anton Menger *Das Recht auf den vollen Arbeitsertrag*, Stuttgart 1886, pg. 104 y 112 y sgs. <<

[77] Han sido numerosas las críticas y objeciones que se han hecho contra todo lo anterior pero la mayoría de ellas están dirigidas contra objetivos distintos a lo que yo realmente he dicho o he querido decir. Por ejemplo, hay muchos que ignoran o pasan por alto que mis aclaraciones intentaban resaltar la distinción entre el núcleo permanente y esencial del fenómeno del interés y la multiplicidad de aderezos externos que lleva añadidos. Hay otros que olvidan o ignoran mis esfuerzos para aclarar qué partes de la esencia del fenómeno, aunque pueda cambiar su forma, permanecerán inerradicables en un estado socialista. Y, por último, hay otros que interpretarán equivocadamente mis afirmaciones por considerarlas sólo aplicables a las manifestaciones habituales del fenómeno del interés en forma de renta del capital y renta de la tierra. Esta clase de personas, sin duda, serán capaces de negar, con toda facilidad, que esta clase de renta del capital se presentaran en una sociedad socialista. Además las objeciones de Landry y de Stolzmann me parece están cargadas de una fuerte dosis de inexactitud y ofuscación. Landry me acusa de incapacidad (él utiliza la palabra francesa «confusión») para distinguir entre los aspectos sociológicos y los teóricos del problema del interés. Stolzmann, en innumerables pasajes de sus dos libros sobre la «categoría social» y la «teleología económica», pone en mi boca palabras que expresan toda suerte de ideas vulgares acerca del papel jugado por los «elementos inmutables y eternos de la naturaleza» y cosas así, en la generación de los fenómenos económicos. En lugar de contestarle con un comentario voluminoso me limitaré a hacerle una breve súplica. Por favor, ruego a todos aquellos que emprendan el análisis crítico del material que he presentado se lean con todo cuidado las expresiones que empleo en el texto. Creo que puedo confiar en que así lo harán con total responsabilidad. <<

[1] Esto fue escrito en 1888. <<

[2] Una historia del tratamiento de este tema tendría que arrancar de la oposición entre el «goce presente» y el «beneficio futuro» de Adam Smith (Vol. II cap. 1). Quiero decir, entre paréntesis, que *no* es mi intención aquí explicar esta clase de tratamiento. Sin duda Sismondi, (*De la richesse commerciale*, 1803) y Cemuschi (*Mécanique de l'échange*, 1865) así como Lexis (*Yearbook de Schmoller*, Vol. 19, pg. 332) hicieron alusiones esporádicas que estaban, por eso mismo, destinadas a no fructificar y de hecho pasaron desapercibidas en su tiempo. Más fructíferas e importantes fueron algunas ideas presentadas por Senior en su *Political Economy* (3.<sup>a</sup> edición, pg. 58) en tomo a los conceptos de «abstinencia» y «capital» y algunas de las ideas ofrecidas por Carl Menger en sus *Principles of Economics* (Free Press, Glencoe. Illinois, pg. 153 y sgs.). La primera discusión completa de este tema es la de Rae (*Statement of Some New Principles*, Boston, 1834). Pero el primer escritor en lograr algún éxito fue Jevons (*Theory of Political Economy*, 1871, 2.<sup>a</sup> edición 1879) porque el trabajo de Rae pasó completamente desapercibido para sus contemporáneos, no tuvo ninguna influencia y estaba destinado a convertirse en un redescubrimiento cuando sus ideas alcanzaron cierta reputación literaria al ser expuestas por otros escritores. El lector puede acudir al capítulo sobre Rae en mi libro sobre *Historia y Crítica de las Teorías del Interés*, pg. 208 y sgs. Las disquisiciones de Jevons son extraordinariamente interesantes y estimulantes pero su material es todavía algo fragmentario y no podía ser de otra forma porque antes de Jevons nadie había cultivado este terreno. Su trabajo contiene algunos errores, contradicciones y especialmente revela muchas omisiones importantes. Su verdadera genialidad consistió en demostrar que había algo muy importante a conseguir mediante el desarrollo de un conjunto nuevo de ideas, más de lo que él mismo consiguió de ellas. Jevons fue seguido pronto por Launhardt (*Mathematische Begründung der Volkswirtschaftslehre*, 1885) y por Emil Sax (*Grundlegung der theoretischen Staatswirtschaft*, 1887, pg. 178 y 313 y sgs.). Los dos se ajustaron estrictamente al modelo sin sobrepasarlo. En una fecha todavía más temprana G. Gross hizo un intento muy completo de integrar el factor tiempo en la teoría económica (*Die Zeit in der Volkswirtschaft* que apareció en el *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, 1883, pg. 126 y sgs.). Sin embargo el trabajo de Jevons y el mío ya había anticipado el de Gross. Por lo que se refiere a mi trabajo debo decir que mis ideas sobre este tema se han ido desarrollando completamente al margen y sin influencia alguna por parte de las de Jevons y sus seguidores. Yo no tuve conocimiento de los trabajos de Jevons hasta 1883 poco antes de enviar a la imprenta mi *Historia y Crítica de las Teorías del Interés* y como consecuencia de mi deseo de incluir en ella las aportaciones más recientes de los escritores ingleses. Los ingredientes básicos de mi teoría del capital estaban ya establecidos en 1876 que es el año en que puse por escrito un trabajo juvenil que nunca se publicó. En mis últimas

publicaciones hay claras y numerosas alusiones a las líneas directrices de mi pensamiento. Un ejemplo de esto es lo que escribí acerca del fenómeno del consumo a través del uso en mi *Rechte und Verhältnisse vom Standpunkte der Volkswirtschaftlichen Güterlehre*, 1881 (pg. 68, nota 6) que puede ser comparado con el «tercer ejemplo principal» del capítulo II que sigue a continuación. Otras son mis observaciones (dem., pg. 76 y sgs.) sobre el cálculo de la utilidad futura (en especial las pgs. 109 y sgs., la pg. 115, nota 11 y la pg. 152 y sgs.). Y en la primera edición de *Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien* hay más ejemplos en las páginas 306, 323, 393, 409 y de modo especial en la 495 donde formulé el programa que había de seguir mi teoría positiva al adelantar que mi explicación del interés derivaría de la influencia del *tiempo* en la valoración de los bienes por el hombre. De una forma absolutamente intencionada mantenía yo estas indicaciones dentro de un tono restringido con objeto de no prejuzgar, con observaciones prematuras e incompletas; la cuestión que planeaba presentar. No quería presentar al público esas ideas hasta que no fuera capaz de hacerlo dentro de un sistema completo de principios económicos desarrollados adecuadamente y por esa razón escogí trabajar durante diez años para fundamentar mi teoría estudiando completamente primero la teoría de los bienes (1881) la crítica del capital (1884) y la teoría del valor (1886). Escogí hacerlo de esta manera en lugar de agarrarme al brillante fantasma de la precedencia, como fácilmente podía haber hecho, adelantándome a publicar una serie de ideas originales pero todavía sin desarrollar de una forma completa. Y debería añadir aquí que aunque mi teoría coincide plenamente con la de Jevons en algunos puntos, en su naturaleza esencial no lo hace. De hecho, precisamente en su aspecto más importante como es la explicación del interés mi teoría es completamente distinta de la suya. <<

[3] Hay una cosa cierta para la teoría sicológica del valor en general que todavía lo es más para la del valor *económico* en particular y es que no existe una formulación por parte de los profesionales de la sicología de la que los economistas puedan hacer un uso inmediato. Como resultado, el economista se ve obligado a hacer su propio examen independiente de los hechos empíricos fundamentales y a denominarlos. Tal vez sea una ventaja el que la logística del fenómeno económico del valor le obligue a observar y explicar de manera minuciosa una serie de detalles que podrían escapar fácilmente a la observación de un sicólogo cuyos objetivos son, claro está, más amplios. Precisamente, estoy satisfecho por haber presentado en este punto, en las primeras ediciones, aquellas cosas que me parecían incontrovertibles en forma de proposiciones sencillas. No obstante, en mi *Ensayo número VI* (véase *Further Essays...*, ob. cit.) me ocupo de varias observaciones que tienen por objeto explicar y apoyar ciertos puntos de vista míos que entran en conflicto con los de otros economistas y que permitirán al lector entender con más claridad las fronteras entre lo que es incontrovertible y lo problemático. <<

[4] Sobre el concepto de prestación de servicios véase mi *Historia y Crítica de las Teorías del Interés*, pg. 147 y sgs. <<

[5] Las expresiones alemanas *Zukunftsgüter* y *Zukunftsware* no admiten una traducción precisa en otras lenguas, lo normal, en francés e inglés, ha sido traducir «bienes futuros». Pero el significado literal de estos términos restringe su aplicación a bienes que no han alcanzado todavía existencia física y por lo tanto excluye lo que yo quiero decir al utilizar la palabra alemana *Zukunftsware*, bienes que existen físicamente en el momento actual pero que pertenecen a órdenes superiores o más remotos. Esto ha provocado numerosos malentendidos por parte de economistas extranjeros. El profesor Smart, al que se debe la primera traducción de esta obra, hizo lo que pudo para impedirlo y le estoy muy agradecido. En la página 242 de la *Teoría Positiva del Capital* aclara que la mejor traducción que ha podido encontrar es la de «bienes futuros» y añade entre paréntesis la palabra alemana *Zukunftsgüter*. En la presente traducción hemos utilizado la expresión «bienes intermedios» que en Böhm-Bawerk es equivalente a la de bienes de «orden superior» de Menger y sólo hemos traducido «bienes futuros», cuando no corriámos el peligro de confundir al lector. En los demás casos hemos traducido «bienes intermedios» o «intermedios y/o futuros».

<<

[6] Véase Menger *Principios*, ob. cit. pg., 151 y sgs. <<

[7] Esta afirmación fue cuestionada por Mataja (*Das Recht des Schadenersatzes vom Standpunkte der Nationalökonomie*, Leipzig 1888, pg. 149, nota 1) sobre la base de que, en la práctica, la venta de esta clase de bienes dará un precio medio y es completamente correcto valorarlos a ese dato. Pero Mataja olvida que el precio de mercado no es la *causa* sino el *resultado* mismo de la circunstancia de que las personas que compran y venden esta clase de bienes adscriben su valor, *para empezar*, en base a la cantidad promedio considerada de su venta. Por lo tanto en cada caso individual la estimación, *objetivamente considerada*, es errónea. <<

[8] Véase mi libro anterior *Rechte und Verhältnisse*, pg. 85 y sgs., donde expresé la misma idea en forma algo distinta. Véase también Mataja, ob. cit., pg. 139 y sgs. <<

[9] Esto es cierto para los bienes que ya existen físicamente y cuyo destino es su utilización futura como bienes de consumo. Un ejemplo de esto serían los bienes de producción que se convertirán en bienes de consumo al final de un proceso técnico que siempre comporta algún riesgo de fracasar. <<

[<sup>10</sup>] Es evidente que Bortkiewicz (*Der Kardinafehler der Böhm-Bawerkschen Zinstheorie* en el *Jahrbuch* de Schmoller, Vol. XXX, pg. 950) está absolutamente en lo cierto al rechazar toda teoría que base el interés en la incertidumbre que rodea la obtención futura de bienes como él supone que es la mía, sin recabar que yo mismo he rechazado ya esa idea. Por lo tanto, creo que no es superfluo resaltar que las declaraciones que hago aquí ya estaban incluidas en la primera edición de mi *Teoría Positiva del Capital.* <<

[11] La frase «de la misma clase y número» que he insertado en la proposición anterior ha sido extrañamente mal interpretada por algunos autores. Parecen pensar que a la hora de introducir estas palabras era mi intención limitar el significado a bienes de una clase concreta. En decir, pensaban que me estaba refiriendo al valor relativo de unos caballos, automóviles, etc. presentes y futuros, no a bienes en general. Yo no he tratado nunca de querer decir algo así. No tenía intención alguna de darle ningún énfasis concreto a la frase, simplemente trataba de resaltar la idea de que solo la diferencia en el *tiempo* de disposición de los bienes era el fundamento de su valor y que para hacer ver con claridad la diferencia de valor que surge de esta circunstancia, era necesario descartar todas las demás fuentes de diferencia posibles, tales como la clase y el número de bienes que se comparan. Ciertamente a nadie cabe preguntar si 100 toneladas de trigo disponibles hoy tienen más valor que 60 kilos disponibles dentro de un año y deducir de aquí que los bienes presentes tienen más valor que los futuros. Esto es lo que yo quiero decir al introducir esa precisión como señalé explícitamente a Clark en el *Quaterly Journal of Economics*, Vol. IX, N° 2, Enero de 1895, pgs. 118-120. <<

[12] Estas palabras están para ser leídas a la luz de las consideraciones que se presentan en las páginas que siguen. <<

[13] Se trata de la misma base económica del proverbio *bis dat qui cito dat* (quien da pronto da dos veces). <<

[14] Por esta razón la posposición de los derechos de enseñanza hasta después de la graduación es considerado por los estudiantes sin medios, una ayuda no muy inferior a la que procuran las becas que eximen de su pago. Consideraciones semejantes cabe aplicar a las condiciones de un contrato redactado por un empresario que se hace cargo de los gastos de preparación de un tenor o una contralto. <<

[15] De acuerdo con las leyes estudiadas en las página 276 y siguientes, anteriores a la existencia «de empleos alternativos de utilidad marginal». <<

[16] Supongo que no es necesario decir que en la vida diaria pocas veces o nunca hacemos nuestras valoraciones con la meticulosidad de este ejemplo que simplemente nos sirve para ilustrar la clase de deliberación que empleamos en estos casos. Hemos alterado los años del ejemplo para acercarlos a los de nuestros días (Nota del editor).

<<

[17] Se han hecho objeciones a esta clase de planteamiento en muchos círculos incluida por supuesto la de Bortkiewicz en su «Der Kardinalfehler der Böhm-Bawerkschen Zinstheorie» (*Jahrbuch* de Schmoller, Vol. XXX, pg. 946 y sgs.). Mis oponentes me acusan de subestimar la frecuencia y fuerza de ciertos casos. Citan ejemplos en los que existe una «relativamente generosa y abundante provisión de bienes presentes» y en los que a causa de las dificultades de almacenar los bienes para un periodo determinado, el sujeto económico «preferiría entrar en posesión de estos bienes en una fecha posterior que recibirlos ahora». Pero en la era moderna, con su economía monetaria, esta objeción es completamente insostenible como el mismo Bortkiewicz admite. Porque, dejando a un lado una serie de casos absolutamente excepcionales, las prácticas de la economía monetaria no hacen necesario almacenar los medios para hacer frente a las necesidades futuras bajo la forma de molestas y excesivas provisiones de bienes en especie. Estamos pues en condiciones de mantener la frase utilizada en el texto de «una minoría decreciente de casos», como referida a la economía monetaria de nuestros días y está claro que me estaba refiriendo a esa clase de economía cuando escribía aludiendo «al dinero que al no estar concretado representa, de hecho, a toda clase de bienes y por ello puede ser reservado para ser utilizado en el futuro».

En una economía de trueque las cosas serían, en efecto, diferentes. Pero aún así discrepo de la afirmación de Bortkiewicz según la cual se podría dar lo opuesto y no creo que siempre haya o pueda haber algo que impida, por completo, la aparición de una prima o agio a favor de los bienes presentes. En cualquier caso, resulta ocioso debatir una cosa así en nuestra época, pero Bortkiewicz concluye haciendo una objeción que se aplica a la era moderna. Me acusa (ob. cit. pg. 947 y sgs.) de que mi argumento tiene solo que ver con el crédito al consumo que «desde el punto de vista económico no juega un papel de importancia». Por esta razón, dice Bortkiewicz «que un fenómeno tan decisivo para la vida económica como el interés viene a ser explicado en base a cosas relativamente poco importantes». Ahora bien, yo podría aceptar la objeción de Bortkiewicz si mi primera causa constituyera el fundamento único en que basar mi teoría del interés pero he dicho, de manera explícita, que estoy enumerando una de las tres causas del fenómeno del interés y que se trata de la primera no en importancia sino en la enumeración y expresamente me he referido a las otras dos como de «influencia más poderosa». Por lo tanto, no veo cual es la razón por la que Borkietwicz ha dicho lo que ha dicho. Supongo que no pensará que debía haber ignorado una causa que contribuye a la explicación del interés solo porque la influencia que ejerce sea de menor importancia. <<

[18] Véase antes pg. 421 y sgs. <<

[19] Donde hay incertidumbre objetiva y subjetiva evidentemente se producen dos deducciones del valor. De las dos una se debe a la incertidumbre objetiva como un fenómeno específico que afecta a clases individuales de bienes y que no tiene nada que ver con el interés. Pero la deducción por incertidumbre subjetiva decididamente si tiene que ver con el interés. <<

[20] El tema de nuestra continua capacidad para disfrutar podría ejercer una influencia comparable a la que ejerce la incertidumbre de la vida pero los límites dentro de los que este motivo puede influenciar son mucho más estrechos. Sin duda, a lo largo de nuestra vida hay muchas necesidades que van desapareciendo, los juguetes de nuestra niñez pierden su atractivo en cuanto nos hacemos adultos, los placeres que derivamos de los deportes cuando somos jóvenes y en los hombres robustos se desvanecen con la vejez o la invalidez. Pero rara vez esos intereses no son reemplazados por otros y estas nuevas necesidades adquiridas probablemente amplían más que reducen el catálogo de nuestros deseos. Nuestra capacidad para cierta clase de disfrutes decrece con el paso de los años pero es muy probable que esto se vea compensado por un aumento de otras satisfacciones un tanto costosas como las de hacer viajes, el cuidado de la salud y la necesidad de servicios personales. Tenemos que admitir que, por lo que hace a determinadas clases de bienes, puede haber diferencias irregulares en las valoraciones, debidas a las diferencias en el tiempo de disponibilidad, donde esto último es debido tanto a la incertidumbre como al periodo durante el cual la necesidad continuará siendo tal. Un joven de veinte años dará un valor más alto a su equipo para esquiar disponible ahora que a otro disponible sólo cuando se le haya pasado la edad de hacerlo. Pero esta clase de desplazamientos dentro de ciclos especiales de necesidades no son los que se tienen en cuenta al considerar de una manera general la relación entre el presente y el futuro. Y esta relación general es la que interesa desde el punto de vista de las transacciones que tienen lugar en una economía monetaria. La razón es que tenemos la costumbre de hacer provisión para las necesidades que se presentarán en el futuro aunque ahora no podamos sentirnos. Y nuestro método de provisionarlas no es apilar bienes que no necesitamos sino preparar un fondo general que cubra nuestras necesidades en forma de un dinero que tenga valor. <<

[21] Tanto Jevons como su discípulo Sax no han entendido el fenómeno que discutimos aquí y fallan a la hora de distinguir entre dos cosas. La primera de ellas son nuestras sensaciones presentes, la segunda es la imagen que nos formamos respecto a las sensaciones que tendrán lugar en el futuro (véase para más detalles mi Ensayo XI *Further Essays*, ob. cit.). No puede extrañarnos así que no nos den una explicación sólida y profunda de este fenómeno ni siquiera lo intenten. Se limitan a aceptar como un hecho nuestro «débil poder de anticipar las necesidades futuras, un factor sicológico bien conocido». Y muchos detalles que exigirían una explicación los aceptan como algo evidente por sí mismo (véase Sax, ob. cit., pg. 178 y sgs.). <<

[22] Puede no ser pedir demasiado el llamar la atención respecto al hecho de que «una valoración baja» de las necesidades futuras y de los bienes futuros, a las que nos hemos referido con frecuencia en este y otros pasajes, no es lo mismo que la «subestimación» del futuro, a la que con idéntica frecuencia nos hemos referido en otros lugares del texto. La valoración *inferior* de los bienes futuros respecto a los presentes proviene de las tres causas principales discutidas en el texto. La *subestimación* errónea (equivalente a una valoración *demasiado baja*) es un fenómeno mucho más específico y peculiar aplicable sólo a la de la segunda causa principal. En realidad, en sentido estricto se refiere solo a las dos primeras «causas que contribuyen» en las que se subdivide la segunda causa. Se trata de una distinción que se ha olvidado con facilidad por autores extranjeros y que, de hecho, ha conducido ya a varios errores y malentendidos. <<

[23] Dos personas que se encuentren magníficamente dotadas en el presente o que, si quisieran, pueden agotar toda su fortuna en el momento actual, es posible que pudieran valorar más los bienes futuros. Esa tendencia en sentido contrario al habitual puede naturalmente compensar la segunda de las causas que provocan una superior valoración de los bienes presentes. Pero el resultado práctico de esta compensación es normalmente nulo porque la fácil transferencia de los bienes disponibles en el momento presente al servicio del futuro es suficiente para impedir una superior valoración de los bienes futuros. Esto explica un tema relacionado con personas que sin contravenir las reglas de una economía sana pueden permitirse el consumir en el momento presente. Por lo regular estas personas valorarían de forma igual los bienes presentes y los futuros si sólo actuasen las dos primeras causas. En este caso la decisión a favor de los bienes presentes tendría lugar exclusivamente en virtud de la tercera de ellas. <<

[24] El mismo efecto se ve reforzado indirectamente por el hecho de que la subestimación de la utilidad futura actúa como un disuasivo que desalienta el hacer una amplia provisión para el futuro como se haría en otro caso. En otras palabras, esta subestimación impide ahorrar y acumular bienes y por lo tanto reduce todavía más el número de personas que están en posesión de un excedente acumulado de bienes presentes para lanzar al mercado. <<

[25] Véase mi *Historia y Crítica de las Teorías del Interés*, pg. 73 y sgs. <<

[26] Véase antes pg. 166 y sgs. Además mis ensayos I a V en *Further Essays*, ob. cit.

<<

[27] En el caso de los métodos indirectos de producción es necesario que al trabajo inicialmente gastado se le vayan añadiendo nuevas dosis de trabajo gastado en los períodos siguientes. Los datos del texto se refieren en cada caso al *producto parcial* que, como componente del producto total, es atribuible a una unidad productiva. En nuestro ejemplo esa unidad es un mes de trabajo. Tomemos como ejemplo un proceso de producción indirecto que consuma todo un año. Nuestro esquema quiere decir que el primer mes de trabajo empleado es seguido por otros once meses de trabajo y que el producto combinado de esos doce meses de trabajo es de 2.400 unidades y que por consiguiente a cada mes de trabajo se le atribuirán 200 unidades de producto. <<

[28] Si extendiera mi ejemplo en lugar de interrumpirlo en el año 1895 no añadiría nada nuevo sino una innecesaria ampliación de los datos que no nos llevaría a la obtención de tendencias o conclusiones adicionales. A esto habría que añadir la condición de que el periodo no puede extenderse más allá del punto en que la productividad de ampliar el proceso de producción comienza a decrecer. En mi ensayo XII (*Further Essays*, ob. cit.) encontrará el lector una discusión formal de esta cuestión. Ahora bien, como he explicado allí, toda disposición que hagamos en la práctica real, está sometida a la validez de esta regla empírica, cualquiera que sea la riqueza o abundancia de la que disponga nuestro sistema económico. Por consiguiente no puedo extender mi ejemplo más allá de la esfera en que esa regla ejerce su influencia ni incluso en el curso de una investigación sobre la influencia de esa regla en la valoración de nuestros medios de producción. Incidentalmente mi derecho a dar por terminada de una manera abrupta mis datos sobre las producciones anuales ha sido objeto de alguna controversia. Presumiblemente la utilidad de esta disputa dejará a todos, salvo a los académicos, bastante fríos pero puesto que éstos pueden estar interesados en ello he tocado estos puntos también en mi *Ensayo XII*. (Existe una versión española de este ensayo en el Apéndice a la reciente edición de la *Teoría del Interés* de Fisher en esta misma colección). <<

[29] Exactamente igual que el mes de trabajo disponible hoy es técnicamente más productivo que el disponible en el futuro, el mes de trabajo disponible en el pasado será más productivo que el disponible hoy. De acuerdo con nuestro cuadro un mes de trabajo disponible en 1883 al cabo de cinco años (1888) produciría 440 unidades mientras que el mes de trabajo de ese año sólo produciría 100 unidades. Naturalmente los productos de los años anteriores pueden sólo demostrar su superioridad técnica comparados con los presentes si son invertidos en el correspondiente proceso indirecto de producción. Pero no es así cuando se trata de años muy remotos en el pasado. No cabe alarmarse pues por las conclusiones lógicas a las que la teoría anterior podía llevarnos afirmando que el mes de trabajo del siglo xv o del año del nacimiento de Cristo es cien o mil veces más productivo que el disponible hoy. Esto implicaría que las fuerzas productivas disponibles en el pasado remoto tendrían un poder gigantesco comparado con las actuales y estaríamos haciendo frente a una trágica degeneración de nuestras fuerzas productivas. Para que esto fuera así, no obstante, se necesitarían dos condiciones. La primera que en el siglo i antes de Cristo se pudieran hacer planes para producir algo en 1888. La segunda que durante todo ese enorme periodo de tiempo se hubiera estado invirtiendo trabajo con ese objeto. ¡Si esas dos condiciones se dieran este prodigioso proceso indirecto de producción daría como resultado una elevadísima montaña por encima siempre de lo que produciría cualquier mes de trabajo de este año! Pero existe siempre un límite natural a todo esto. Las fuerzas productivas son tan necesarias para atender los requerimientos de nuestra existencia que no cabe destinarlas por anticipado a hacer frente a necesidades que se plantearan a nuestra descendencia de siglos o milenios. Por consiguiente, casi con toda seguridad y a salvo las mejoras de productividad que quepa atribuir a los adelantos técnicos, se podría decir que los logros que cabe conseguir aplicando nuestras fuerzas productivas a un proceso indirecto de diez años de duración son ahora idénticas o superiores a los que cabría conseguir por idéntico procedimiento en el siglo i y no cabe recurrir al sofisma dialéctico de la degeneración de unas fuerzas productivas del pasado gigantescas. <<

[30] Véase antes pg. 292 y sgs. <<

[31] Véase antes pg. 276 y sgs. Este pasaje y el de la página 300 son muy similares. Con objeto de impedir los malentendidos a que esto puede dar lugar quiero insistir aquí en que la declaración de este pasaje no está en contradicción con el principio enunciado en la página 300. Dije allí que el valor de los medios de producción está gobernado por su «producto marginal» en decir, por el valor que tiene el último de los productos que cabe obtener de forma *concomitante* de los medios de producción disponibles. Pero aquí no estamos tratando con la cuestión de utilizar un mes de trabajo simultáneamente en un proceso de un año, o de dos y así sucesivamente, se trata de un proceso que tiene una duración de un año o dos o más. Y entre estas utilizaciones *alternativas* la más importante naturalmente es la que adquiere precedencia. <<

[32] Sé perfectamente que cuando una gran existencia acumulada es valorada como tal unidad, el valor subjetivo no es *exactamente igual* sino *superior* al de multiplicar el número de unidades que integran esa existencia por el valor de cada una de ellas (véase mi Ensayo VII en *Further Essays*, ob. cit.). Pero tengo buenas razones para dejar esta complicación a un lado aquí y ahora. *En primer lugar*, cuanto mayor sea esa existencia de bienes que se valora como una unidad se aproxima a la totalidad de los bienes disponibles. (Esto es así porque las necesidades que esa existencia cubre incluyen las más importantes, las necesidades ineludibles más alejadas de la «utilidad marginal»). Pero en este caso no estamos tratando con grandes existencias consideradas como una unidad sino con la relación de valor entre los bienes obtenidos de *unidad individuales* de medios de producción. Ahora bien, yo podía haber escogido una unidad de esos medios tan pequeña como hubiera querido y lo mismo que he elegido el *mes de trabajo* podía haber elegido sólo como unidad el *día de trabajo*. *En segundo lugar*, en las economías modernas tratamos con producciones resultantes de la división del trabajo y *el valor de cambio de los bienes se expresa en dinero*. Actualmente el valor objetivo de cambio total de una serie de bienes es igual, en la práctica, al resultado de multiplicar el valor de cambio objetivo unitario por el número de unidades. Incluso con respecto al valor de cambio *subjetivo* de las sumas de dinero se puede decir que el fenómeno discutido en la nota a pie de página número 29 de la Parte A del Libro III, capítulo x es el mismo que se manifiesta aquí. Es decir, cuando el número de unidades se incrementa, la utilidad marginal de la unidad simple disminuye mucho más lentamente que en el caso de los bienes en especie y en consecuencia en el caso de cantidades no muy grandes el valor subjetivo del total se puede decir que es aproximadamente igual al producto del número de unidades por su utilidad marginal. *En tercer lugar*, para nuestra cuestión no tratamos con la *magnitud absoluta*, sino con los valores relativos derivados de dos unidades igualmente grandes de medios de producción. Ahora bien, en el caso de que exista una diferencia entre el valor absoluto del total y el de multiplicar el número de unidades por su valor unitario, y puesto que el diferencial en ambos casos irá en la misma dirección no podrá invertir la relación entre ellos. *En cuarto lugar*, aunque ese diferencial no pueda invertir la relación sí puede tener un efecto de aumento del valor de una cantidad mayor de productos porque, en igualdad de condiciones, el intervalo entre la «última» necesidad que se satisface (utilidad marginal) y la utilidad más importante que el número de unidades en consideración permite satisfacer se amplía, de acuerdo con la dimensión mayor o menor de la existencia que tenemos en cuenta. Ahora bien, con independencia del periodo de observación en lo que hace a las necesidades, los medios de producción presentes proporcionan un mayor número de unidades de producto y como resultado el dominio de su valor sólo podía ser acentuado si además

tuviéramos en cuenta la circunstancia aludida arriba. Por lo tanto, al ignorar ese diferencial y su influencia no estoy ignorando nada que pueda ir en contra a mis conclusiones sino todo lo contrario, estoy perdiendo la oportunidad que se me brinda de utilizar un nuevo factor que reforzaría la superioridad que, según mi argumento, tienen los medios de producción presentes. Por estas razones me creo autorizado para utilizar, en estos cuadros y en los que siguen a continuación, el método simplificado de multiplicar el número de unidades por su valor unitario para calcular la «utilidad total», eludiendo una complicación que además no haría otra cosa que reforzar nuestras conclusiones. <<

[33] Véase el Ensayo XII tantas veces citado ya donde ofrecemos una serie de ejemplos adicionales en forma de cuadro. <<

[34] El centro de gravedad que para el trabajo del año 1888 estaba situado en 1890 pasa ahora al de 1894. <<

[35] Pero el mes de trabajo del año 1888 todavía seguiría siendo superior al de 1889 porque con respecto al mismo periodo de producción superior a un año, sería capaz de proporcionar un producto mayor. <<

[36] Aquellos aficionados a hacer generalizaciones atrevidas podían tratar de combinar la *primera* y la *tercera* causa y hablar de la «superioridad tecnológica» de los bienes presentes porque la ventaja que poseen los bienes presentes, en lo que hace a la satisfacción de las necesidades, realmente se basa en una circunstancia técnica. Me refiero al hecho de que estos bienes hacen posible ampliar el abanico de utilización, pueden adaptarse a las necesidades presentes y a las futuras, mientras que los *bienes futuros* sólo son apropiados para satisfacer necesidades futuras. Pero en todo caso *esta* ventaja técnica difiere de la otra, la *mayor productividad* que por su disposición tienen los bienes presentes y por lo tanto considero que para dejar las cosas claras conviene separar estas dos ventajas técnicas desde el comienzo. Esto es lo que vengo haciendo desde la primera edición de esta obra. De hecho, las frases que me han obligado a redactar esta nota a pie de página reproducen, palabra por palabra, las de la primera edición y esto a pesar de algunas objeciones sobre el particular que han hecho recientemente teóricos bien conocidos. Piensan éstos que es un error por mi parte el considerar que mi «tercera causa» explicativa del interés posee vida independiente de las otras dos. En especial las objeciones de Irving Fisher y Von Bortkiewicz han atraído gran atención entre los cultivadores de la teoría económica, de manera que me encuentro en el deber de proporcionar una aclaración exhaustiva, en especial a la vista de que el punto atacado es muy importante para la concepción general del problema del interés. Pero a la vista de carácter altamente sutil de las objeciones planteadas mi explicación presenta tantas ramificaciones que para no recargar el texto presentado arriba he preferido dedicarle un ensayo especial (véase el ya citado *Ensayo XII*). <<

[37] *Grundlagen*, Sección 189. <<

[38] Otto Conrad en su «Böhm-Bawerk's Kritik der sozialistischen Zinstheorie» que apareció en el *Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung*, Vol. 20, 1911, pg. 708 y sgs. plantea una objeción a mi ejemplo que está tomada de Roscher con ligeras variaciones en los datos, Conrad dice que la persona en cuestión, si fuera inteligente, no acumularía una existencia de 100 peces, la mayoría de las cuales se echarían a perder durante los 50 días que deben permanecer almacenados. Conrad dice que lo mejor sería pescar sólo dos peces al día y dedicar el tiempo necesario para pescar el tercero a construir el bote y la red. De esta manera, después de 150 días nuestro personaje tendría su bote y su red. Mediante este argumento Conrad trata de persuadimos de que *la acumulación previa de medios de subsistencia no es indispensable para la adopción de métodos capitalistas de producción. El único requisito es el de poder producir más que el «mínimo indispensable para sobrevivir»*, nos dice Conrad. Para mi esta clase de objeción se concentra exclusivamente en los aspectos externos del ejemplo olvidando por completo lo esencial del mismo. Por supuesto, admito que para poder llevar a cabo métodos capitalistas de producción es necesario dejar de procuramos medios de subsistencia (ahorros). Este *ahorro* tiene que hacerse como yo mismo indicaba en la pg. 198 y sgs. o de otra forma parecida. Y por supuesto estoy preparado para conceder que este ahorro se puede hacer recurriendo al «ahorro corriente» sin necesidad de «almacenar» previamente bienes de consumo. Pero también me parece igualmente claro que no cabe subsistir con el «ahorro corriente» si lo que intentamos es la expansión de métodos indirectos de producción dignos de ese nombre. Esto es especialmente cierto cuando el «ahorro corriente» que cabe llevar a cabo procede de los métodos de producción tan primitivos y poco productivos como el de utilizar las manos para conseguir los alimentos que nos llevamos a la boca y sobrevivir. Lo que se precisa es que el ahorro prosiga al tiempo que aumenta nuestro almacén de provisiones y esto evidentemente no quiere decir acumulación de alimentos perecederos sino la creación de una existencia de medios de subsistencia como los descritos en la pg. 292 y sgs. de este libro y en otras partes del mismo.

¿Acaso trata de convencernos Conrad de que los métodos indirectos propios de una economía como las nuestras pueden llevarse a cabo a base exclusivamente del *ahorro corriente* sin crear una existencia? Esto, sin embargo, es lo que parece a la vista de la siguiente afirmación de Conrad: «No obstante el hombre puede abordar la tarea de construir el bote incluso aunque esto requiriese 100 o 1.000 días de trabajo. Todo lo que precisaría es seguir haciendo lo mismo (pescar sólo dos peces) durante un periodo mayor. En otras palabras, tan pronto como se da la condición anterior para la producción capitalista esta es posible aumentando el periodo de producción del bote todo lo que se quiera. La elección entre un periodo más corto y más largo de

producción es algo que no depende de la cuantía de las existencias de medios de subsistencia.

Pero al proponer las cosas así Conrad ha pasado por alto un punto esencial. Evidentemente es posible para el hombre que no posee nada para sobrevivir previamente, dedicar una *parte* de su trabajo a producir algo para un futuro lejano, pero el periodo de producción en el que se emplea esa *parte* de su trabajo no es el *periodo de producción de su trabajo como tal*. Ese periodo, por supuesto, puede ser calculado sólo a partir del promedio de *todas* las utilizaciones del trabajo. Y si la parte principal de su trabajo es dedicada a la producción inmediata de bienes, cuyo periodo de producción es cero, entonces el promedio calculado será realmente muy bajo. Esto es particularmente cierto si suponemos la posibilidad de que el ahorro sea todavía más bajo que el de nuestro ejemplo al azar que permite se ahorre la tercera parte de lo que puede producir una persona en el sistema menos productivo de todos. Pero desafortunadamente Conrad se ha dejado desorientar en la base de su generalización por las mismas características arbitrarias y atípicas del ejemplo de Roscher, perdiendo de vista lo que es típico, lo que importa en las condiciones modernas de producción. Pero en mi libro he explicado, a menudo y con claridad, que siempre que tratemos con la relación entre la existencia de medios de subsistir y la duración del periodo de producción, la clave se encuentra en el *periodo medio* de producción, tal y como mi teoría lo define. En realidad, lo he explicado en tantas ocasiones y de una manera tan clara que Conrad no lo debía haber pasado por alto. Pienso que la imposibilidad de tener un *periodo medio largo* sin «existencias» es un punto tan evidente que no vale desperdiciar más palabras para justificarlo. <<

[39] Véase antes pg. 198 y sgs. <<

[40] *Statement of Some New Principles* en la nueva edición de Mixter de 1905, pg. 44 y sgs. <<

[41] El «fenómeno paralelo» discutido aquí puede ser considerado como una «cuarta causa» independiente del valor superior de los bienes presentes o puede ser combinado con la mayor productividad de los procesos de producción indirectos y clasificado como una subespecie de la «tercera causa». El cómo se presente carece de relevancia económica. Lo importante es hacer ver lo que diferencia a una y otra causa y de qué manera las dos contribuyen a la explicación del interés. Cassel y Landry prefieren adoptar una disposición que extrínsecamente es distinta de mi presentación de la teoría del interés y en algún grado también lo es intrínsecamente. Comparar las notas 6 y 8 al capítulo II del Libro II y véase mi Ensayo III en *Further Essays...*, ob. cit. <<

[<sup>42</sup>] Esto supone que dejamos a un lado el error discutido en la nota 32 a este capítulo, un error que para los propósitos de la comparación es irrelevante. <<

[43] Supongamos alguien que tienen a su disposición 6 unidades de un bien, por ejemplo seis letras de cambio de 100 dólares cada una. Seis grupos de necesidades de importancia decreciente a las que asignamos coeficientes de 10, 9, 8, 7, 6 y 5 respectivamente, dependen de ellas. Se nos presentan ahora una serie de oportunidades de hacer negocios que sólo darán su fruto de aquí a un año y cuya utilidad presente se estima igual a 7, incluso después de deducir el descuento debido a que se trata de una utilidad futura. Es evidente pues que las seis letras de cambio disponibles se aplicaran a satisfacer las necesidades que tienen una utilidad presente de 10, 9, 8 y 7 respectivamente mientras que los dos restantes se aplicarían a esos negocios a los que se le asigna también una utilidad presente de 7. Como consecuencia, la utilidad marginal de una letra de cambio de 100 dólares es 7. En ausencia de esa oportunidad de invertirla en un negocio rentable dentro de un año su utilidad marginal sería de 5. <<

[44] La forma en que actúa la «productividad del capital» y las otras dos causas de la superior valoración de los bienes presentes sobre los futuros —recíproca y acumulativamente— es para mí una de las cuestiones más difíciles del momento actual y a la vez considero es una de las cuestiones absolutamente decisivas para el éxito de cualquier teoría del interés. Aquí radica la debilidad principal de la exposición de Jevons, tan brillante en otros aspectos. Ninguno de los grupos participantes en el fenómeno escaparon a su atenta capacidad para discernir pero su método de actuar unos sobre otros sí lo hizo. Como consecuencia, su disquisición fracasa a la hora de integrarse en una teoría unificada y nos aparece como una especie de mosaico ecléctico. Jevons ejecuta a la perfección la tarea de combinar todos los fenómenos originarios apropiados, pero fracasa a la hora de encontrar el cauce común por el que discurren unidos hasta el objetivo último, y de esta manera su explicación del objetivo para cada una de las causas que contribuyen es algo diferente, algo contradictoria, algo ecléctica. El arranque de su explicación de la superior valoración de los bienes presentes respecto a los futuros es muy prometedor pero a medida que prosigue todo se va desvaneciendo y acaba en una doble explicación contradictoria que fracasa a la hora de superar el nivel alcanzado por las viejas doctrinas. Una mitad de la teoría sigue basándose en la «abstinencia» y la otra mitad en la «productividad» (véase mi *Historia y Crítica de las Teorías del Interés*, pg. 326 y sgs.). El tema ha sido tratado por Sax de una forma no muy original pero que en algunos aspectos representa una mejora aunque en otros sea incluso más incompleta que la de Jevons. La ventaja de la exposición de Sax radica en la introducción de la subestimación de las necesidades futuras en la explicación del interés (véase en este punto el trabajo anterior de Launhardt *Mathematische Begründung der Volkswirtschaftslehre*, Leipzig 1885, sección 2, anterior incluso a mi *Geschichte und Kritik*, en especial las pgs. 393 y sgs. y la 495). Por otra parte el defecto más señalado del trabajo de Sax es que atribuye la diferencia entre el valor de los bienes presentes y los futuros exclusivamente a este factor y fracasa a la hora de dar entrada, aunque sea de la forma inadecuada en que lo hace Jevons, a la influencia que tiene la intensificación de la productividad (Sax, *Grundlegung*, en especial pg. 314 y sgs.). Ya me he expresado con detalle respecto a la forma que tiene Rae de soldar las dos líneas de razonamiento e Irving Fisher nos proporciona un ejemplo reciente de que esta dificultad constituye el caballo de batalla de todos los teóricos que vienen ocupándose de la teoría del interés. Véase el Ensayo XII, ya citado, sobre su intento de explicación. <<

[45] Véase antes pg. 356. <<