

LA ECONOMÍA COMO EVOLUCIÓN: ALGUNOS NÚCLEOS TEÓRICOS

*Jorge Bueso Merino**

Resumen: Se resumen un conjunto de núcleos de orden alrededor de los cuales se habría desarrollado la actividad económica como un ámbito evolutivo especial, diferenciado pero integrado en la evolución general. Las ideas aquí asociadas con la visión evolutiva son la teoría marginalista de Menger, el proceso de mercado según Böhm-Bawerk, y el rol del capital en Huerta de Soto. También se aborda el aporte de Mises en cuanto a la imposibilidad del cálculo económico socialista y el ciclo artificial de auge y recesión. En conjunto, esos aportes explican cómo fue (es) posible co-evolucionar juntos e interdependientes en el ámbito económico.

Abstract: This work summarizes a set of nuclei of order around which economic activity would have developed as a special evolutionary sphere, differentiated but integrated to the general evolution. The ideas here associated with the evolutionary view are Menger's marginalist theory, the market process according to Böhm-Bawerk, and the role of capital in Huerta de Soto. I also address Mises' contribution to the impossibility of socialist economic calculation, and the artificial cycle of boom and recession. Together, these contributions explain how it was possible to co-evolve together and interdependent in the economic sphere.

Introducción

Los seres humanos formamos parte de una realidad biológica en constante evolución, que a su vez se desarrolla sobre un marco físico también

* Master en Economía de la Escuela Austríaca (Universidad Rey Juan Carlos, Madrid).
Email: jorgebueso@icav.es

cambiante en el tiempo. Sin embargo, ambas realidades superpuestas (física y biológica) se nos aparecen caracterizadas por procesos que encontramos regidos por determinadas leyes invariantes. Un paso decisivo en nuestra manera de entender tales procesos y los principios y leyes de causa y efecto que los constituyen o caracterizan fue dado por Alfred Wallace y Charles Darwin. Publicada en 1859, la obra fundamental de Darwin *Sobre el origen de las especies* corrige y depura las ideas elaboradas en el mundo de las ciencias sociales al aplicarlas al mundo natural (más básico y previo). Sin embargo, cuando intentamos entender la idea fundamental o núcleo de la teoría de la evolución natural ya depurada, lo que encontramos realmente es un teorema (o un conjunto de ellos), que se podría expresar de la siguiente manera:

- Dados organismos con caracteres diferentes que se reproducen y reproducen dichos caracteres diferentes,
- Y dada una supervivencia diferenciada (de manera dependiente del azar y de la adaptación al medio) de los organismos reproducidos, que heredan dichos caracteres,
- Existe una evolución natural (dependiente del azar y la adaptación al medio).¹

Por su parte, en el trabajo paralelo de Wallace, *On the Tendency of Species to form Varieties* (1858), se expone que subyace una tendencia natural a producir una variedad transmisible, y que aquellas variedades que aportan ventajas comparativas tienden a perdurar en detrimento de aquellas otras que no las poseen o bien que aportan desventajas. Wallace se centra en la disponibilidad de alimento como elemento limitante, y presenta la lucha por la existencia en dicho aspecto como un juego de suma cero, en el cual lo que ganan unos lo pierden los otros (Wallace, 1858: 56).

Obsérvese que estamos hablando de un teorema en el sentido de una hipótesis que se somete a demostración porque no es evidente en sí misma (tesis). El hecho de no ser evidente se aprecia mejor con perspectiva histórica. Así, antes de que la hiciera patente Pitágoras, no parecía evidente la relación de los lados de cualquier triángulo rectángulo. Ni tampoco vemos igual la realidad biológica antes de Wallace-Darwin, que des-

pués de su aportación, como por ejemplo, la importancia del elemento azar en la variación o mutabilidad genética. Pese a ello, tanto la derivación lógica como sus implicaciones y consecuencias vienen a ser las mismas, haya sido explicitado o no históricamente el correspondiente teorema. En caso de estar correctamente desarrollado (consistencia interna), de acomodarse un determinado aspecto de la realidad a sus condicionantes lógicos, o premisas exigidas, el teorema se cumple (o al menos ha sido así siempre hasta ahora, en cuanto conocemos).

La teoría evolutiva de los bienes según Menger

Algo más de una década después de las aportaciones de Wallace y Darwin, Carl Menger publicaba *Principios de Economía Política* (1871), que originaría a su vez la revolución marginal-subjetivista en el campo de la economía y las ciencias sociales. En una reciente guía de estudio, Jérémie Rostan (2008) analiza de manera notable la obra fundamental de Menger y su eje central, la teoría del valor. Cada persona concreta asigna importancias relativas a sus diferentes necesidades o deseos (ordinalidad) y las proyecta o atribuye creativamente a los concretos bienes económicos o cantidades que percibe accesibles y entre los que tiene que elegir (marginalidad). No estamos ante un fenómeno cardinal o un “cuantificar” (ni mucho menos ante una igualdad o “equivalencia”), sino ante un fenómeno ordinal, de “mayor que”. La clave de toda la teoría económica consiste precisamente en darnos cuenta de que valorar, por su naturaleza, es un fenómeno subjetivo, marginal y ordinal.

La marginalidad (y la carga “revolucionaria” asociada con la integración teórica de esta idea) refiere a la acción humana individual (no es cuestión de “agregados”, ni de pendientes de supuestas curvas). En realidad, cada concreta acción individual refleja un orden interno subyacente de necesidades y deseos (escala de preferencias, que “se manifiesta” a través de acciones concretas, acciones que transcurren necesariamente “en el margen”), cuyas importancias relativas (en relación a nuestra vida y nuestro

bienestar) imputamos creativamente a las concretas opciones que percibimos disponibles. De la misma manera que unos y otros no percibimos de manera idéntica las opciones que tenemos abiertas ante nosotros (incluso estando ante lo que podríamos considerar “la misma situación”), también es diferente y particularísima de cada persona ese orden o escala de preferencias, que además varía con el tiempo (no es tampoco fija o constante, ni cognoscible, y mucho menos desde fuera).

Sin embargo, Menger no desarrolla su teoría desde el punto de vista de la acción (como más tarde sí lo hará Ludwig von Mises en *La acción humana*, en 1949)² sino que muestra cómo la realidad material es transformada. Desarrolla así lo que podríamos considerar una *teoría evolutiva de los bienes*, que especifica paso por paso las condiciones universales y necesarias que se han de dar (sucesiva y cumulativamente, mediado por concretas acciones humanas individuales) para que un objeto o actividad pase a adquirir el carácter de “bien” (las cuatro famosas condiciones [Menger 1871: 51-52]), de bien “económico” (cuando la persona percibe que es escaso, procura economizarlo, y le otorga mayor o menor valor o importancia al compararlo con los demás bienes económicos), etc.

La propuesta de Menger incluye como ejes: la teoría del valor (con la utilidad marginal decreciente como teorema central), la teoría del intercambio, y la teoría sobre el origen y naturaleza del dinero (modelo de institución espontánea). Obsérvese que, de modo paralelo, el carácter de “bien”, bien “económico”, la atribución de mayor o menor “valor” a los mismos, su “intercambiabilidad”, el dinero, etc., se van desarrollando en un proceso histórico, cambiante, evolutivo, resultante de la acción creativa diaria de cada persona y las interacciones de que es parte (Bueso, 2015: 144-148).

La teoría de Menger se configura así a modo de teoría evolutiva adicional, como un sub-apartado de la teoría de la evolución natural: una posibilidad eventual que en un determinado momento la especie humana siguió, pero que habría podido no ser así. Esta emergencia abrió a los humanos un mundo nuevo de oportunidades inexploradas, un ámbito complementario a sus posibilidades naturales previas.

En este último sentido, Menger desarrolló la teoría del intercambio voluntario entre dos personas y reveló que es la desigualdad en la valoración, o diferencia en el orden de preferencias, que distintas personas aprecian en relación a unos mismos bienes económicos (o cantidades), a los que valorarán en orden inverso, la que abre paso a la posibilidad de que algún actor, genere, desarrolle o construya, la oportunidad conducente a un eventual intercambio voluntario. No es algo dado, o que haya existido siempre. El trueque es un hábito (o institución) que emergería en uno o varios momentos históricos concretos, de la mano de personas concretas (héroes innovadores), y que podría dejar de ocurrir (Menger, 2007 [1871]: 175-190; Rostan, 2008: 44-49).³

En relación al intercambio voluntario, debido a la naturaleza subjetiva del valor, sabemos por inferencia lógica que las dos partes implicadas están aumentando su utilidad según la ven *ex ante*, pues cada uno de ellos asigna mayor valor a lo que recibe que a lo que entrega. Pero no podemos conocer cuál es la utilidad de cada interviniente, ni mucho menos la suma o cuánto aumenta la misma tras el intercambio, pues la utilidad no es una magnitud cardinal (sino ordinal), ni es cognoscible, ni aditiva, ni comparable entre personas distintas (tampoco lo es para una misma persona en tiempos diferentes [Mises, 1980 [1912]: 51-60).

El intercambio voluntario dentro del proceso de mercado

Fue Eugen von Böhm-Bawerk (2007 [1889]:193-213) quien, prosiguiendo el trabajo de Menger, vino a mostrar lo que él denominaría la ley de formación del precio de mercado: el proceso o procesos a través de los cuales (paso a paso) impactan recíprocamente las diferentes valoraciones subjetivas y marginales de cada participante sobre los bienes y los medios de cambio, al interactuar, sondeándose con concretas propuestas y contra-propuestas, hasta alinearse unos y otros y perfeccionar y hacer efectivos los concretos intercambios (esto es, lo que podría ser entendido como la marginalidad individual del valor operando, paso a paso, como fenómeno

colectivo). Para que este proceso ocurra se requiere de la previa emergencia histórica de determinados hábitos, que comienzan a darse en un momento histórico determinado, practicados por concretas personas, y que luego por imitación llegan a convertirse en instituciones). Tales realidades institucionales serían principalmente:

- a. el trueque (o intercambio voluntario directo), como modo o posibilidad de interacción que se abre para conseguir cada actor lo que directamente necesita;
- b. más adelante, el dinero en tanto que hábito generalizado de empleo de una mercancía como “medio” de cambio, abriendo paso a la generalización del intercambio voluntario indirecto; y
- c. el hecho de que determinadas personas incorporen el hábito o la costumbre (como forma de mejorar la propia utilidad de cada uno) de reunirse en ciertos tiempos y lugares en busca de intercambiar alguna clase de bienes, conformando así un específico mercado (lo cual se ve muy potenciado cuando existe un medio de cambio generalizado).

Es en este contexto en el que Böhm-Bawerk ya puede hacer patente el proceso mediante el cual viene a desarrollarse o determinarse el precio de mercado, y junto a ello, quiénes serán las personas que intercambian, y quienes las económicamente excluidas. Muestra como el juego de interacciones lleva a que se forme (históricamente) un intervalo o precio de mercado determinado por las valoraciones subjetivas exclusivamente de los pares señalados de las parejas marginales (esto es, la última pareja de comprador y vendedor que logran cerrar la venta o intercambio, y la primera pareja, con mayor capacidad de intercambio, que no lo logra), dentro del cual las pujas se relajan un tanto, pues se iguala el número de oferentes y demandantes “incluidos”.

Obsérvese que dicho intervalo o precio de mercado es resultante del proceso de interacción de las valoraciones (subjetivas, marginales y ordinales, recordemos) de *todos* los participantes. Junto con ello, además, se van desarrollando dinámicamente y creativamente las demás características derivadas o implicadas en este mismo proceso: la estandarización del propio producto con el que se comercia, la aparición de mejoras e innovaciones,

las características del propio mercado (como realidad institucional, o bien las formas de materializarse los intercambios), los nuevos entrantes, las cantidades intercambiadas, etcétera. Todas ellas son realidades evolutivas relacionadas y dependientes del mismo proceso de mercado en el que aparecen y se desarrollan.

El precio de mercado resultante de este proceso de interacción, y sus variaciones en el tiempo, y las expectativas sobre su persistencia o evolución, sirven de orientación y guía para la acción. Un precio de mercado percibido como alto atrae o anima a “entrar” a nuevos oferentes; uno percibido como bajo puede desanimar a algún oferente habitual e inducirle a “salirse” y dedicar sus recursos y habilidades a otras actividades. En cualquiera de los dos casos, al hacerlo, provocan un efecto en la dirección contraria a la de la señal de llamada, con lo cual ayudan a bajar el precio alto, o a subir el precio percibido como bajo, originando así un equilibrio dinámico. Cuando se interconectan distintos mercados, se facilita el desarrollo de las habilidades de las personas y la “distribución” de los recursos, y se potencian aquellas actividades o ramas que las personas valoran más.

Llama la atención ver como a nivel individual, mediante los procesos de valoración y economización, cada persona viene a satisfacer sus necesidades más importantes por encima de la marginal; mientras que es la importancia del último deseo dependiente la que da su valor al bien. A nivel interpersonal, mediante el proceso de mercado “hay consumación del intercambio... por parte de todas aquellas parejas que sobrepasan a la pareja marginal en su capacidad de intercambio”; mientras que son las circunstancias económicas que afectan a la última pareja de partes contratantes las que asignan un precio (“de mercado”, que sirve como referencia) al bien que se intercambia.

Nótese que, a través de este proceso, las valoraciones mucho más altas o mucho más bajas que pudieran tener otros participantes, por un lado vienen a neutralizarse entre sí (al negociar, emparejarse uno y otro y consumir el intercambio), y por otro lado no son consideradas (caso de poseer menor capacidad de intercambio). Así, la formación del precio de mercado se ve especialmente afectada por dos tipos de cambios: uno es un cambio en la valoración por parte de aquellas personas que forman la pareja marginal; el

otro es un cambio unilateral en el número de personas cuya capacidad de intercambio excede la de la pareja marginal (esto es, “la entrada” -o salida- de nuevas personas con mayor capacidad de intercambio) (Böhm-Bawerk, 2007 [1889]: 193-213; Bueso, 2016: 169-174, 192).

La competencia⁴

En tanto que fenómeno complejo de interacción múltiple, un mercado “se mueve” principalmente a través de los cambios que se producen de la mano de esas “nuevas personas” entrantes que vienen a condicionar la formación de las parejas marginales por tener una capacidad de intercambio que excede la de las mismas. Esto es, vienen a desplazar la lista de emparejamientos, bien aumentando el número de intercambios efectivos o “desplazando” a un oferente (o demandante) de su lado de la posición marginal, a la vez que hacen descender (o ascender, cuando la entrada ocurre por el lado de la demanda) los márgenes del intervalo de valoraciones subjetivas que delimitan, y constituyen, el precio de mercado (Böhm-Bawerk, 2007 [1889]: 193-213; Bueso, 2016: 193).

Nótese que todo este conjunto de procesos que integran el orden espontáneo evolutivo del mercado se realiza inducido desde las valoraciones subjetivas de los participantes, y movido por las libres interacciones de los mismos, donde cada posición oferente y demandante esté abierta para cualquier persona. Ello induce y constituye el proceso dinámico de rivalidad característico de la competencia con un incremento de oportunidades reales de intercambio (laborales, comerciales, innovaciones, etc.) para cada persona (punto clave de la movilidad social), provocando e induciendo una más o menos continuada extensión y profundización de la división del trabajo-conocimiento (Huerta de Soto, 2010 [1992]: 74-92).

La funcionalidad que tiene en el proceso de mercado la aparición de esas “nuevas personas” con mayor capacidad de intercambio nos abre los ojos también al incentivo que existe para la convergencia de los productores “instalados” hacia un “interés colectivo” que intente bloquear el acceso de

nuevos oferentes. Retomando una idea-fuerza que el mismo Böhm-Bawerk expuso al final de su vida, hemos intentado caracterizar este fenómeno o fenómenos en tanto que subtipo de intervención coactiva en el mercado (Böhm-Bawerk, 1962 [1914]; Bueso, 2016). De acuerdo con esta propuesta,⁵ tendríamos que:

- Cuando los intentos de cerrar el mercado se realicen simplemente mediante acuerdos voluntarios entre oferentes (cártel de oferentes, asociación voluntaria de trabajadores, etc.), seguiremos estando ante juegos de solo suma positiva, con efectos que no dejan de ser coordinadores, pues solo pueden lograr maximizar el beneficio monetario sirviendo mejor a los consumidores.
- Cuando se materialice utilizando medios coactivos, constituirá juegos con resta (procesos monopólicos coactivos), con efectos disruptivos.

Además de crear barreras de entrada a las personas (o, visto de otra forma, “fijación” coactiva de las mismas a funciones), otros objetivos de ese “interés colectivo” organizado podrán ser: disminuir el número o cantidad de bienes ofertados (en paralelo normalmente a un acuerdo sobre cuotas entre los oferentes “organizados”), o “fijar” un precio mínimo “de oferta”, o evitar la diferenciación cualitativa del producto, o del método habitual de producción o de comercialización. También aquí, dependiendo de cómo se materialice, empleando medios coactivos o no, estaremos ante unos u otros elementos más simples. Así, la consolidación de determinadas personas en concretas funciones en determinados periodos históricos ocurridas simplemente por un desempeño más efectivo, y más demandado libremente por sus conciudadanos (verdadera situación de mero liderazgo en el mercado), no deja de ser un agregado de juegos de solo suma positiva, que presentan carácter coordinador, y a su vez, generador de mayores oportunidades para “cada otro”.

Ahorro, inversión y capital

Siguiendo a Böhm-Bawerk, J. Huerta de Soto ilustra con un ejemplo sencillo pero relevante la necesidad ineludible de ahorro previo (restricción

del consumo por debajo del nivel potencial) ligada a todo proceso de inversión en bienes de capital (Huerta de Soto, 2006 [1998]: 214-233). Resumiremos el ejemplo a continuación. Recién llegado a su isla, Robinson Crusoe dedica todo su esfuerzo diario a la recolección de moras y otros frutos del bosque. Después de varias semanas en tal régimen descubre (esto es, imagina y proyecta empresarialmente) que si se hiciera con una vara de madera de varios metros de largo y la tallara de cierta manera en el ápice podría llegar más alto y más lejos, y conseguiría la cosecha de moras que necesita con mucha mayor rapidez. Y estima o calcula que para buscar un árbol y una rama adecuada, y luego preparar la vara, tallarla de la manera adecuada, hacer pruebas y afilarla, puede tardar cinco días completos durante los cuales tendrá que interrumpir la recolección de moras. Se hace preciso pues, que durante una serie de días reduzca algo su consumo, dejando aparte el remanente en una cesta, hasta que disponga de una cantidad suficiente como para permitirle subsistir durante los cinco días que prevé que durará el proceso de producción de la vara de madera. Después de planificar su acción, Crusoe decide emprenderla (piensa que este sacrificio le compensa en relación con la ansiada meta o fin de valor superior que pretende lograr).

La vara, “bien de capital”, no es sino una etapa intermedia que temporalmente está más alejada (en cinco días de ahorro) de los procesos de producción inmediata de moras que hasta la fecha había venido emprendiendo. Finalizada la vara Crusoe puede alcanzar lugares que a mano eran inaccesibles, multiplicando por diez su producción de frutos del bosque, con lo cual, a partir de entonces, y gracias a la vara, en la décima parte de un día podrá cosechar las moras necesarias para mantenerse, pudiendo dedicar el resto del día al ocio o a la consecución de fines ulteriores que para él tienen mucho mayor valor.

Los bienes de capital, aunque de entrada sólo estén constituidos por los bienes de consumo que quedan sin vender o consumir (en nuestro ejemplo las moras), posteriormente y de forma paulatina son sustituidos por otros (la vara de madera), conforme los trabajadores (Crusoe) mezclan su trabajo con los recursos naturales a través de un proceso por etapas

que conlleva tiempo e incertidumbre y que los trabajadores pueden asumir gracias al sostén que proporcionan los bienes de consumo invendidos (las moras ahorradas). Así, de manera tentativa, por prueba y error, como consecuencia del ahorro y la actividad empresarial del ser humano, los procesos productivos “tienden” a ser más productivos, tanto técnicamente, como, sobre todo, económicamente (esto es, valoramos más, los consumidores, sus resultados).

Pero nunca existe certeza sobre si dicha expectativa se hará realidad *ex post*. En cualquier caso, el actor ha de intentar coordinar de la mejor manera posible su comportamiento presente en relación a su previsible comportamiento futuro. En concreto, ha de evitar emprender procesos de acción excesivamente largos en relación con el ahorro efectivo, pues trágico sería que a mitad de camino se quedara sin moras (es decir, consumiera lo ahorrado) sin alcanzar el fin propuesto. Igualmente ha de evitar ahorrar en exceso en relación con las necesidades de inversión que tendrá después, pues con ello estaría sacrificando innecesariamente su consumo inmediato.

Ya en el nivel interindividual, a diferencia de la isla de Robinson Crusoe, la estructura de los procesos productivos de una economía moderna, es complicadísima y, desde el punto de vista temporal, enormemente prolongada, constituido por múltiples etapas, todas ellas interrelacionadas entre sí y divididas en múltiples subprocesos que se desarrollan en los innumerables proyectos de acción que son continuamente emprendidos por los diferentes seres humanos. En ella existen múltiples agentes económicos que desarrollan simultáneamente distintas funciones, y denominamos “capitalista” a aquel agente económico cuya función consiste precisamente en ahorrar, es decir, en consumir menos de lo que crea o produce, poniendo dichos recursos a disposición de otras personas (por ejemplo de todos quienes trabajan o se dedican a las etapas productivas más alejadas del consumo final, mientras dura el proceso productivo en que intervienen). Para poder manejarse en tan inabarcable complejidad, los diferentes agentes en sus diferentes funciones tienen unas referencias que les sirven de guía, precisamente los precios resultantes de los procesos de mercado (especialmente los de los productos de consumo, sobre cuyas expectativas se

imputan y construyen, a través también de los correspondientes procesos de mercado, los relativos a los factores de producción).

Al igual que la diferencia entre el R. Crusoe “rico” con la vara y el R. Crusoe “pobre” sin ella, la diferencia esencial entre las sociedades ricas y las sociedades pobres no radica en que las primeras dediquen más esfuerzo al trabajo, ni siquiera en que dispongan de mayores conocimientos desde el punto de vista tecnológico, sino en que las naciones ricas poseen un mayor entramado de bienes de capital empresarialmente bien invertidos (en relación tanto a su productividad física como en relación a los gustos de los consumidores –siempre cambiantes–), en forma de máquinas, herramientas, ordenadores, edificios, productos semielaborados, etc., que se ha hecho posible gracias al ahorro de sus ciudadanos. O, dicho de otra manera, tienen más tiempo acumulado en forma de bienes de capital, lo que les permite encontrarse más cerca de la consecución de fines o necesidades con un valor muy superior.

Los bienes de capital son transitorios, en el sentido de que se gastan o consumen con el tiempo, bien físicamente (a lo largo del proceso productivo), o bien económicamente (esto es, devienen obsoletos tecnológica o económicamente en relación a las demandas de los consumidores). Es preciso por tanto conservar o mantenerlos (en el caso de R. Crusoe, mantener su vara, cuidarla del desgaste, y afilarla), y para ello hay que repararlos y, lo que es aún más importante, ir produciendo constantemente nuevos bienes de capital que sean capaces de sustituir a los antiguos cuando se van consumiendo (ya amortizados o gastados). Para afrontar ese desgaste es preciso hacer una estimación en previsión de ese desgaste o depreciación y efectuar con carácter mínimo un determinado volumen de ahorro (esto es, exige renunciar a una parte de los volúmenes mayores de consumo potencial que permitiría una producción más elevada).

La acción siempre es prospectiva, nunca retrospectiva. La consideración como bienes de capital depende sólo de cada actor y lo son en función de su proyectada acción futura (nunca en función de su entidad material ni de antiguos proyectos de acción). Los seres humanos cometemos innumerables errores empresariales a la hora de concebir, emprender y culminar nues-

tros planes de acción, y como consecuencia de ello, partimos para nuestras acciones ulteriores de unas circunstancias presentes que, de haberlas conocido con antelación, habríamos procurado que fueran distintas. Y así nos encontramos muchas veces en la tesitura de tener que modificar los objetivos de la acción, y con ello, tener que revisar y reconvertir las etapas que ya hemos culminado. Sin embargo, por lo general los bienes de capital, especialmente cuanto más próximos se encuentran a la etapa final de consumo, son difícilmente reconvertibles. Para ello, junto a la compraventa de bienes de capital en el mercado, han ido surgiendo ciertas instituciones jurídicas que hacen posible una constante movilidad real y efectiva de inversores, muy superior a la simple movilidad física o técnica del bien (que como hemos visto suele ser bastante reducida).

Los empresarios continuamente descubren en el mercado oportunidades de ganancia, creyendo ver nuevas combinaciones de bienes de capital que se encuentran subvalorados en relación a la estimación del precio de mercado que creen podrán obtener en el futuro por los bienes de consumo que produzcan. Se trata de un proceso de continua “recombinación”, de producción de nuevos tipos, y de compra y venta de bienes de capital, que genera una “estructura” productiva dinámica y muy compleja, y que tiende a expandirse horizontal y verticalmente. En los procesos empresariales de coordinación inter-temporal tiene un papel protagonista un importante precio de mercado: el de los bienes presentes en relación con los bienes futuros (o tasa de interés), que surge de, a la vez que regula, la relación entre consumo, ahorro e inversión.

Llamamos “capital” a la estimación que un actor individual hace del valor que cree que podrá obtener a partir de unos concretos bienes de capital según sus diferentes funcionalidades y destinos en el mercado libre (estamos hablando de un concepto abstracto, un mero instrumento de cálculo económico).

Si no fuera por los precios de mercado (que incorporan la información existente sobre recursos, tecnología y preferencias) y por la estimación subjetiva del valor capital de los bienes que integran las etapas intermedias de los procesos productivos, en una sociedad con división

del trabajo-conocimiento sería imposible estimar o calcular si el valor final que se estima podrán alcanzar en el mercado los bienes que se pretende producir con los bienes de capital podrá compensar o no el coste en el que se incurre en los procesos productivos (“cálculo económico” prospectivo; e incluso retrospectivo, para saber si estamos o no obteniendo beneficios), y por tanto no sería tampoco posible asignar de manera coordinada los esfuerzos de los seres humanos que intervienen en los diversos procesos de acción.

La imposibilidad del cálculo económico en el socialismo

Entre 1919 y 1922 Ludwig von Mises hizo explícita la otra cara de la realidad constructiva y evolutiva de los procesos que hemos estado exponiendo, postulando su teoría de la imposibilidad de cálculo económico en el socialismo (Mises, 2009 [1922]). Mises señala que en una comunidad en la que no exista propiedad privada de los medios de producción (y por tanto tampoco mercados libres ni precios de mercado de los bienes de capital, resultantes de los mismos), no existe la posibilidad de realizar esa estimación previa en términos contables comparativa de los diversos cursos de acción posibles, que tenga en cuenta la escasez relativa última de los diferentes recursos utilizables.

De hecho, en esas condiciones ni siquiera surge en las mentes de las personas cuyas necesidades y habilidades se desea “coordinar” la información que sería necesaria para ello (con lo cual no hace falta ya ni hablar de la subsiguiente imposibilidad, la de transmitir esa información desde las concretas personas a la central de planificación) (Huerta de Soto, 2010 [1992]: 60-67, 96-104, 188-200). No existe la posibilidad de calcular ni siquiera para el planificador centralizado, que sólo podría hacerlo en términos de concretos elementos materiales (una cesta de moras, siete vacas, quince horas de trabajo “inespecífico”, por un lado, frente a distintos bienes por el otro lado). Tampoco es posible para ese zar de la producción valorar *a posteriori* si ha logrado o no sus objetivos; esto es, no es posible

tampoco una contabilidad de costes en una unidad de cuenta común. También nos indica Mises que cualquier otra forma de organizar la división de trabajo nos devolvería al campo de los juegos de suma cero, o de mero azar, sin posibilidades reales de coordinación.

En su libro *Socialismo, Cálculo Económico y Función Empresarial*, Huerta de Soto (2010 [1992]) integra esta aproximación de Mises con la de Hayek, y nos muestra que no estamos exclusivamente ante un problema de escasez material, sino sobre todo ante uno de conocimiento, de cómo conocemos (de la forma en que aprendemos a utilizar esos recursos escasos para mejor satisfacer las necesidades humanas). Y tras esa integración, extiende y generaliza la aplicabilidad del teorema de Mises a toda coacción sistemática (asociada normalmente a la concesión de privilegios a determinados grupos, en contra de los principios tradicionales del derecho), pues al impedir la libre empresarialidad de alguna persona, se está imposibilitando la acción coordinada de los seres humanos (Huerta de Soto, 2010 [1992]: 74-77). Así, la coacción institucionalizada tiende a generar desajustes sistemáticos en el entramado social, no sólo intra-temporales, sino también inter-temporales, en relación a las distintas etapas del proceso productivo, tendiendo a desajustar los comportamientos presentes de los agentes en relación con sus comportamientos y necesidades futuras.

El ciclo “artificial” de auge y recesión

En determinados mercados pueden aparecer y de hecho aparecen, históricamente, modalidades de intercambio que no integran el principio de propiedad, y en los cuales, además, sus efectos (disruptivos del proceso social) no son anticipados por los agentes, o por algunos de ellos, sino hasta pasado un cierto tiempo (acumulándose mientras tanto nuevos errores “inducidos” de inversión). Un ejemplo paradigmático de ello son la aparición y generalización de promesas extra-numerarias emitidas por parte de orfebres (más allá del metal que realmente se ha depositado en sus talleres) utilizadas como

medios de cambio que “circulan” y funcionan de manera idéntica al bien real que prometen o representan (Mises, 1980 [1912]: 299-300).

La utilización y generalización del uso de tales promesas en sustitución del bien dinero, produce un auge “artificial” (en el sentido de sin base real, o no sostenible; en esencia, “coactivo”) que se hace realidad a través de un incremento en el número de intercambios. Pero ocurre necesariamente que, pasado un tiempo, cuando algunos depositantes (o acreedores) reclaman “sus” bienes, y el orfebre no es capaz de conseguir nuevos “depósitos” por parte de nuevas personas en cantidad suficiente para encubrir sus anteriores “falsos certificados”, viene a revelarse el verdadero carácter del juego en el que se está participando (juego con resta; por la existencia de engaño, coacción o violencia frente a alguno de los participantes, pues no son realmente certificados de depósito o títulos de propiedad los emitidos, sino tan solo “promesas”). Se desencadena a partir de ese momento el conjunto de efectos disruptivos en cadena que se habían mantenido ignorados; esto es, la crisis. Y con ello asimismo se revela la inesperada no sustentabilidad de una serie de proyectos de inversión acometidos. Una vez “revelada” esta situación caben o se plantean dos posibles salidas: o solucionar entre los concretos participantes (emisores y poseedores de los falsos “certificados” de depósitos “pillados” en tal esquema) quién se queda con qué, ese “tira y afloja” que surge sobre los bienes realmente existentes en el taller (que de pronto parece como si hubieran desaparecido o menguado en número); de actuarse de este modo, como el daño queda entre los concretos contratantes, las personas aprenden en cabeza propia o ajena a dejar de utilizar tales medios cuanto menos “problemáticos”; o bien, alternativamente, proseguir una escalada coactiva intentando implicar los bienes de terceras personas para restaurar “la confianza” en tales medios.

Esta segunda vía, al retroalimentarse en la dirección de necesitar nuevas y mayores interacciones coactivas, transforma el curso agudo de la crisis en un proceso que cursa de manera crónica (recesión recidivante o depresión), afectando a la sociedad en su conjunto de manera continuada y creciente (círculo pernicioso).

Conclusiones

En el presente trabajo repasamos un conjunto de teoremas y de núcleos teóricos que servirían para explicar la actividad económica como un ámbito adicional complementario al de la teoría de la evolución natural. Tenemos que, en la línea que apuntó Menger (entendiendo la suya como una teoría evolutiva de los bienes y explicación de la eventual emergencia histórica de instituciones),⁶ ciertos comportamientos pautados desarrollados por la especie humana (que son contingentes, y que han emergido históricamente en ciertos individuos que los incorporan como hábitos y que otros imitan, y en los que prepondera el respeto al otro) han generado un ámbito evolutivo natural diferenciado. Éste funciona como un proceso de aprendizaje descentralizado tentativo (por prueba y error; campo abierto a las innovaciones) en red, de carácter coordinador y adaptativo a la realidad material (Dawkins, 1976: 281-298; Huerta de Soto, 2010[1992]: 74-85; García Olmedo, 2009). Tales procesos, superadores de los contextos de suma cero (característicos de ámbitos no creativos y con recursos limitados, en que las novedades, de existir, surgen meramente por azar), bajo ciertas condiciones (que estemos realmente ante juegos “de solo” suma positiva) vienen a mejorar las oportunidades de todos y cada uno de los participantes.

Como señaló Wallace, en una especie cuyo medio de sustento resulta limitante en el entorno natural (y por tanto el número de individuos de la misma suele encontrarse en cifras que apenas varían), cuando por azar emerge en algún individuo un carácter favorable (de base genética), si se consigue reproducir y multiplicar tal carácter en las primeras generaciones (factor aleatorio), transcurrido un cierto número de generaciones ese carácter se encontrará en la mayor parte de la población. Lo cual quiere decir, visto desde otra perspectiva, que al emerger tal carácter, los individuos que no lo poseen ven disminuidas sus probabilidades de sobrevivir y reproducirse (pues estamos en un entorno de juego de suma cero).

No ocurre lo mismo, sin embargo, en el ámbito que hemos descrito en las páginas anteriores. La emergencia del intercambio voluntario, por

ejemplo, no significa sólo que unos concretos actores mejoren su utilidad subjetiva al repartirse unos concretos bienes dados. Por el contrario, la perspectiva de intercambiar induce a cada persona a dedicarse y dedicar sus recursos y creatividad a aquellas actividades en la que encuentra una ventaja comparativa mayor, y ello lleva a que se incremente o mejore la productividad del conjunto, de manera objetiva; lo cual lleva a su vez a reducir el coste de oportunidad e incrementar las posibilidades u oportunidades para todos y cada uno.

Hemos visto también, partiendo desde sus elementos más simples, cómo se produce el proceso de formación de capital (tentativo, asociado al proceso de conocimiento en que este conjunto de procesos en realidad consiste). Por contraste, hemos señalado cómo determinadas interacciones, por ejemplo aquellas relacionadas con la emisión de certificados de depósito por parte de determinados agentes (orfebres y bancos), generan procesos de expansión “artificial” seguidos de inevitables crisis.

Por último, no podemos dejar de señalar algo fundamental: el ámbito evolutivo especial del que hemos estado hablando se superpone, pero no hace desaparecer ni anula, al ámbito evolutivo general. La transición evolutiva (y el correspondiente ámbito funcional) que nuestra especie ha sido capaz de abrir, no constituye sino “otra más” dentro de las múltiples emergencias o “estrategias” evolutivas que unas especies y otras desarrollan. Nunca debería dejar de maravillarnos tanto los equilibrios dinámicos físicos o geológicos que sirven de base a los procesos vitales (equilibrios que los seres vivos también ayudamos a conformar y a constituir), como la diversidad y complejidad resultante de los mismos, realidades que haríamos mejor en evitar poner en peligro. Recordemos que todos hemos (y seguimos haciéndolo) co-evolucionado juntos e interdependientes.

- 1 Otra manera más simple y general de exponer el principio subyacente sería decir que existe una “supervivencia diferencial de entidades reproductoras”, concepto que se llega a extender incluso a un nuevo replicador propuesto como unidad cultural de imitación, el *meme* (Dawkins, 1976: 285).
- 2 La teoría de Mises se enfoca en las restricciones lógicas de la acción humana. Así, ante un estado de insatisfacción previo, la persona imagina alternativas y actúa sobre la realidad material con el propósito de reducir o eliminar tal insatisfacción. Esa acción necesariamente conllevará tiempo e incertidumbre en un contexto en que fines y medios no están “dados”, sino que son subjetivos, es decir, son el producto de una mente que los considera o valora conforme explora e interacciona con su entorno físico.
- 3 En una publicación reciente (Bueso, 2015: 151-163) hemos realizado una propuesta que intenta perfilar un poco más lo propuesto por Menger. Así, entre el nivel intrapersonal (teoría del valor) y el nivel interpersonal (teoría del intercambio) se señala que existirían tres clases de interacciones posibles:
 1. Juegos de suma cero, en los cuales la ganancia por parte de una persona significa idéntica pérdida por parte de otra u otras (característico de los juegos de azar).
 2. Juegos de sólo suma positiva, en los cuales nadie pierde (característico de los intercambios voluntarios bajo ciertas condiciones).
 3. Juegos con resta, característico de las interacciones en las que media el fraude, la violencia o la coacción contra alguna persona.
- 4 Según el contexto de que se trate, la palabra competencia tiene al menos tres significados diferentes: a) en Biología, entre dos individuos o especies diferentes que viven de un mismo recurso (exclusivo) escaso, se produce un juego de suma cero (lo que uno consume, no lo hace el otro); b) en fenómenos de canibalismo estamos ante juegos con resta; c) en el contexto de libre mercado nos encontramos ante juegos de suma positiva, y encontramos su significado cooperativo y creativo, generador de un orden simbiótico entre los individuos de la especie (Bueso, 2015).
- 5 Nuestra lectura enlaza con la caracterización del monopolio que realizó Murray Rothbard (Rothbard, 2009 [1962]: 629-754, 1024-1025).
- 6 En realidad, lo que evoluciona son las ideas que las personas tenemos sobre los fines y los medios, y la mayor o menor importancia relativa que les atribuimos. Esto se relaciona con las categorizaciones que creativamente realizamos al asociar cada medio (bien) a un destino o fin, junto con el seguimiento o imitación que hacemos, o dejamos de hacer, de las diferentes estandarizaciones e instituciones (que son otro tipo de medios).

REFERENCIAS

- Böhm-Bawerk, Eugene, 2007 [1889], *The Positive Theory of Capital*, reimpr. ed. 1891, Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute (en adelante: LvMI).
- Böhm-Bawerk, Eugene 1962 [1914], “Control or Economic Law?”, en *Shorter Classics of Böhm-Bawerk, Vol. I*, South Holland IL: Libertarian Press.
- Bueso, Jorge, 2015, “Teoría del intercambio; propuesta de una nueva teoría de los cambios interpersonales basada en tres elementos más simples”, *Procesos de Mercado*, Vol. XII (nº 1), pp. 143-176.
- Bueso, Jorge, 2016, “Intervención coactiva en el mercado: procesos, modalidades y efectos”, *Procesos de Mercado*, Vol. XIII (nº 1), pp. 165-197.
- Bueso, Jorge, 2014, “La teoría económica de Menger sobre las instituciones, desarrollada sobre la base de tres elementos más simples,” Actas del VI Congreso de Economía Austríaca, Madrid: Instituto Juan de Mariana, pp. 9-34. URL:<https://www.juandemariana.org/sites/default/files/investigacion/140327revista-vi-congreso-economia-austriaca.pdf>
- Dawkins, Richard, 1986 [1976], *El Gen Egoísta*, Barcelona: ed. Salvat.
- García Olmedo, Francisco, 2009, *El ingenio y el hambre: de la revolución agrícola a la transgénica*, Barcelona: Ed. Crítica.
- Huerta de Soto, Jesús, 2010 [1992], *Socialismo, Cálculo Económico y Función Empresarial*, 4º ed., Madrid: Unión Editorial.
- Huerta de Soto, Jesús, 2006 [1998], *Dinero, Crédito Bancario y Ciclos Económicos*, 3ª ed., Madrid: Unión Editorial.
- Menger, Carl, 2007 [1871], *Principles of Economics*, reimpr. ed. 1976, LvMI.
- Mises, Ludwig, 1980 [1912], *Theory of Money and Credit*, sigue traducc. de 1934 y 1953, Indianapolis: Liberty Fund.
- Mises, Ludwig, 2009 [1922], *Socialism; an economic and sociological analysis*, LvMI.
- Mises, Ludwig, 1998 [1949], *Human Action; a treatise on economics*, LvMI.
- Rostan, Jérémie, 2008, *Study Guide to Carl Menger's Principles of Economics*, LvMI.
- Rothbard, Murray, 2009 [1962], *Man, Economy and State*, LvMI.
- Wallace, Alfred, 1858, “On the Tendency of Species to form Varieties; and on the perpetuation of varieties and species by natural means of selection”, *Zoological Journal of the Linnean Society*, 3, (20 August):53–62.