



REVISTA DIGITAL
ORDEN ESPONTÁNEO
NOVIEMBRE 2009 / N° 6



CENTRO ADAM SMITH
de estudios y actividades liberales.

Revista *Orden Espontáneo* – Número 6 – Año 2009
Fundación Libertad / 0341-4105000 / www.libertad.org.ar / Centro Adam Smith /
www.centroadamsmith.wordpress.com /
mspelta@libertad.org.ar / centroadamsmith@gmail.com

ÍNDICE

La Acción Humana, 1949: Un Episodio Dramático en la Historia Intelectual.

Israel Kirzner..... Pág. 1

Williamson y los austriacos.

Peter Klein..... Pág. 7

Asientos Reservados

Franciso Capella.....Pág. 13

La Acción Humana, 1949: Un Episodio Dramático en la Historia Intelectual¹²

Por [Israel Kirzner](#).³

Se dice que un gran libro es como un gran castillo. Puede ser visto desde muchos diferentes ángulos, cada uno de ellos ofreciendo una perspectiva única. Examinar el monumental trabajo de [Ludwig von Mises](#) desde la ventaja de estar en el 2009 nos permite ver con gran claridad un aspecto fascinante del libro – el absoluto *drama*⁴ de su aparición. Este es un tema sobre el cual he escrito más de una vez a lo largo

¹ N. del E. [The Freeman](#) Septiembre del 2009, Volumen 59, Número 7. Se publica con la debida autorización de [FEE](#). [Aquí](#) puede acceder a la versión original en inglés. Traducción realizada por Matías Spelta.

² N. del E. La obra de Ludwig von Mises “[La Acción Humana. Tratado de Economía](#)” está disponible en la [Biblioteca Adam Smith](#) de la [Fundación Libertad](#). Por consultas y/o retiro de libros escribir a: mspelta@libertad.org.ar.

³ N. del E. Israel Kirzner es profesor emérito de economía por la Universidad de Nueva York y realizó su doctorado bajo la dirección de Ludwig von Mises. Asimismo, es autor de muchos libros dentro de la tradición austríaca de economía, entre ellos [Competencia y Empresarialidad](#) (disponible en Biblioteca Adam Smith); [Perception, Opportunity, and Profit](#); y [The Meaning of Market Process](#).

⁴ N. del E. Todas las cursivas pertenecen al original.

de los años. Estoy agradecido por la presente oportunidad de expresar este asunto con algunos mayores detalles.



Israel Kirzner

Alrededor de 13 años atrás (en [mayo de 1996](#), cuando se celebraron los primeros 50 años de servicio público espléndidamente contribuidos por la [Foundation for Economic Education](#)), [enfaticé el crucial rol jugado por FEE en conservar la bandera de la economía austríaca](#). Hice especial hincapié en el rol que jugó (en gran medida al proveer a Mises una “atmósfera” agradable) en sostener a la tradición austríaca de economía durante décadas en las cuales la reputación profesional de la escuela estaba en su punto más bajo. Ese artículo se enfocó, en parte, en la contribución de la fundación al subsiguiente resurgimiento de la economía austríaca en este país. El presente escrito complementa esa anterior pieza al enfocarse en el carácter totalmente dramático del impacto de largo plazo de este magnum opus de Mises, una obra que afianza todo lo que Mises escribía bajo el auspicio de FEE, y a la cual se le atribuye incuestionablemente el resurgimiento de la economía austríaca.

El Drama Intelectual de *La Acción Humana*

El término “drama” puede parecer fuera de lugar con respecto a un serio capítulo sobre los fundamentos de una disciplina formal. Sin embargo, *La Acción Humana* no es una obra

ordinaria. Es un trabajo que, en su tiempo, fue visto como escrito de una manera crudamente intransigente, expresando una particular visión del mundo y una particular interpretación de la economía – en un momento en que se pensaba que esa visión del mundo y esa interpretación estaban fuertemente apartadas de la arena profesional. El libro llegó a ser desechado de plano, y posteriormente ignorado, como la última hora de una tradición intelectual que agonizaba. Sin embargo, esta opinión estaba seriamente equivocada.

Lo digo una vez más, *La Acción Humana* no fue simplemente un trabajo que presentó las ideas de una vieja tradición. Debemos señalar que el libro de hecho representó una dramática *revisión*, una dramática *profundización* de las perspectivas de la Escuela Austríaca. Precisamente cuando la tradición de la economía austríaca estaba ampliamente vista como virtualmente muerta, como si fuera un material sólo para tratados de historia del pensamiento económico – precisamente en ese momento esa misma tradición produjo con brillantez una vivaz y fresca fundamentalmente nueva interpretación de sus principios centrales. Seis décadas después podemos ver cómo la revisión de Mises y su reinterpretación inspiraron un resurgimiento del interés en la economía austríaca por parte de serios académicos y estudiosos. Visto desde esa perspectiva, la publicación de 1949 de *La Acción Humana* debe ser reconocida seguramente como un dramático episodio en la historia de la economía.

El libro [La Acción Humana] llegó a ser desechado de plano, y posteriormente ignorado, como la última hora de una tradición intelectual que agonizaba.

La Acción Humana no fue simplemente un trabajo que presentó las ideas de una vieja tradición. (...) El libro de hecho representó una dramática revisión, una dramática profundización de las perspectivas de la Escuela Austríaca. Precisamente cuando la tradición de la economía austríaca estaba ampliamente vista como virtualmente muerta.

El Declive de la Economía Austríaca 1932-1945

A comienzos de la década de 1930 la Escuela Austríaca de Economía era reconocida en el continente, en el Reino Unido y en los Estados Unidos como un componente importante de la economía académica contemporánea. En ese entonces para los jóvenes estudiantes de América que visitasen las academias europeas, una invitación para presentar su trabajo en un seminario en la Universidad de Viena era un logro profesional altamente valorado. En Gran Bretaña, [Lionel Robbins](#), el economista más destacado de la Universidad de Londres, publicó su clásico de 1932, [Un Ensayo sobre la Naturaleza y Significación de la Ciencia Económica](#), repleto de perspectivas y citas que el autor había seleccionado de la literatura austríaca y de sus visitas a Viena. En ese mismo año Robbins invitó al brillante joven Friedrich Hayek (un cercano colega y protegido de Mises) para unirse al cuerpo docente de la Universidad de Londres con una prestigiosa cátedra. Y la aparición de Hayek en la escena de la academia británica tuvo casi un dramático impacto en las discusiones económicas de Londres, especialmente con respecto a la teoría del capital y la monetaria.

Sin embargo, solo unos pocos años más tarde, parecía que este éxito se había evaporado. El

avance de la teoría económica en los '30 (avances relacionados en particular al trabajo de [Piero Sraffa](#) y John Maynard Keynes, a las teorías de la competencia imperfecta y monopolística, a las teorías de economía socialista, y a sofisticados avances en la economía matemática) parecía haber dejado a los austríacos muy atrás. Fueron vistos derrotados por Keynes (con respecto a los temas macroeconómicos), por [Frank Knight](#) (con respecto a la teoría del capital), y por [Oskar Lange](#) y por [Abba Lerner](#) (sobre la posibilidad de la eficiente planificación económica socialista), y por haber fallado en mantener el ritmo en los apasionantes desarrollos en teoría del bienestar, econometría y economía matemática. La dispersión física del círculo de economistas de Viena que habían asistido al famoso seminario de Mises como resultado del desorden político de la época ciertamente contribuyó a la impresión de que la tradición de Viena no era más un componente vivo del pensamiento económico moderno. (El mismo Mises se había ido de Viena a Ginebra en 1934). A pesar de que Mises publicó [Nationalökonomie](#) en Ginebra en 1940 y Hayek publicó [La Teoría Pura del Capital](#) en 1941, la profesión económica casi no le prestó atención a estos trabajos. Para fines de la Segunda Guerra Mundial, con Mises refugiado en Nueva York y sin una posición académica regular, las perspectivas futuras de la tradición Menger-Böhm-Bawerk parecían en efecto sombrías.

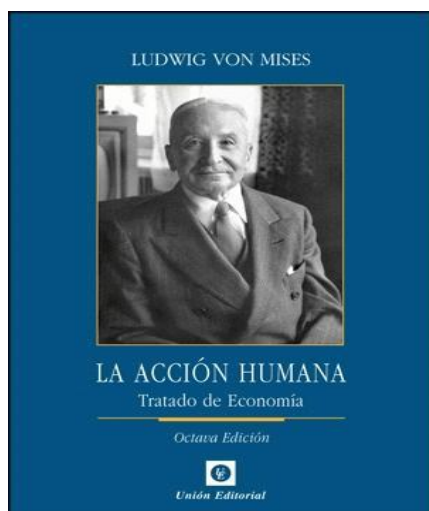
[Los austríacos] fueron vistos derrotados por Keynes, por Frank Knight, y por Oskar Lange y por Abba Lerner, y por haber fallado en mantener el ritmo en los apasionantes desarrollos en teoría del bienestar, econometría y economía matemática.

Además, puede sostenerse, que ciertos aspectos de los desarrollos en la teoría económica mainstream durante la década del '30 – a pesar del desvío general del camino de la teoría austríaca- puede bien haber hecho parecer que se había erosionado la justificación de una presencia austríaca distintiva. En sus primeros años la Escuela Austríaca había ganado su peculiaridad tras su pionero desafío al predominio de la [Escuela Histórica Alemana](#). No obstante, para la década del '30, esa batalla (con respecto a la legitimidad de la teoría económica abstracta) decididamente se había ganado; todas las más grandes escuelas europeas de pensamiento económico estaban del lado de los austríacos con respecto al rol de la teoría pura. Y en 1932 el mismo Mises había escrito en cuanto a que todas las escuelas de pensamiento económico “moderno” suscriben al mismo conjunto de principios económicos, aunque en diferentes lenguajes y con diferentes formas de exposición. Parece claro que el mismo Mises, no había (en 1932) reconocido el *abismo* que (como más tarde se convertiría en algo ampliamente claro!) separaba la dominante anglo-americana mainstream de la economía que el mismo Mises identificaba con la tradición austríaca. Por lo que un número de los discípulos de Mises (incluyendo, quizás, [Fritz Machlup](#), [Gottfried Haberler](#), y [Paul Rosenstein-Rodan](#)) pueden ser excusados por pensar que lo que era importante para la tradición austríaca estaba en ese momento (los '30) bien aceptado en la economía mainstream. No había ninguna ganancia intelectual que ganar, como los austríacos llegaron a creer, en insistir en la peculiaridad de la etiqueta austríaca.

El Debate sobre el Cálculo en el Socialismo y la Revolución Mises-Hayek

A pesar de que la inmediata escena posterior a la Segunda Guerra Mundial se presentaba tan poco hospitalaria para una economía austríaca distintiva, tanto Mises como Hayek estaban de hecho trabajando, independientemente pero a lo largo de caminos paralelos, hacia una revolucionaria reinterpretación de su patrimonio intelectual. (Esta nota, por supuesto, se enfoca en

el trabajo clásico de Mises de 1949. No obstante, sería un serio error no destacar que el “drama” que hemos visto en la aparición del libro de Mises tuvo paralelismos con la aparición del volumen de ensayos de Hayek de 1948-49, [Individualism and Economic Order](#). He tratado la complementariedad entre estas dos contribuciones en “[Ludwig von Mises and Friedrich von Hayek: The Modern Extension of Austrian Subjectivism](#)” reimpresso como el capítulo 7 en mi libro *The Meaning of Market Process: Essays in the Development of Modern Austrian Economics*.)



La Acción Humana. Tratado de Economía

Parece razonable creer que el “debate sobre el cálculo económico en el socialismo”⁵ que prosiguió con furia en la década de la preguerra indujo las revisiones revolucionarias en la comprensión de los mercados. La aceptación desprovista de sentido crítico por parte de la profesión económica de la tesis Lange-Lerner – que los socialistas pueden planificar eficientemente al modelar sus planes basándose

⁵ N. del E. Recomendamos al lector que quiera profundizar en este tema lee el artículo “[Crítica de la interpretación corriente del debate sobre el cálculo económico socialista](#)” de [Don Lavoie](#). Asimismo, en la Biblioteca Adam Smith se encuentran disponibles las siguientes obras que tratan esta temática: de Ludwig von Mises “La Acción Humana” y “[El Socialismo](#)” y de Friedrich von Hayek “[Socialismo y Guerra](#)”

en las condiciones del equilibrio general (postulado por teóricos del mainstream como los principios rectores de los sistemas de mercados competitivos)- le enseñó a Mises y Hayek que su propia comprensión de cómo funcionaban los mercados difería *fundamentalmente* de la de sus colegas neoclásicos.⁶ Mises, en particular, en ese momento se dio cuenta de que los teóricos neoclásicos del mainstream *no* suscriben a la misma interpretación de los principios económicos que gobiernan los mercados que la que suscriben los economistas austríacos (o, al menos, él). Mises escribió *La Acción Humana* para expresar con suma convicción su rechazo a aceptar esa interpretación neoclásica mainstream acerca de cómo funcionan los mercados. *La Acción Humana* fue una desafiante declaración de independencia teórica – una declaración explicando con detalles explícitos lo que hasta esa fecha (al menos en la visión de Mises) había estado implícito en anteriores teorías neoclásicas (y particularmente en la teoría austriaca) del mercado. (Ver la obra de Frank M. Machovec [Perfect Competition and the Transformation of Economics](#)).

La aceptación desprovista de sentido crítico por parte de la profesión económica de la tesis Lange-Lerner – que los socialistas pueden planificar eficientemente al modelar sus planes basándose en las condiciones del equilibrio general - le enseñó a Mises y Hayek que su propia comprensión de cómo funcionaban los mercados difería fundamentalmente de la de sus colegas neoclásicos.

⁶ N. del E. Esta tesis la desarrolla el profesor Kirzner en su artículo “[The economic calculation debate: lessons for Austrians](#)”.

Esta explícita articulación constituyó una dramática y revolucionaria profundización y extensión de la existente teoría austríaca. El hecho de que llegó a inspirar el resurgimiento de la economía austríaca a fines del siglo veinte, a pesar de haber sido ignorada y pasada por alto cuando fue publicada por primera vez, es en gran parte lo que hizo de la publicación de *La Acción Humana* un episodio de drama intelectual.

Proceso de Mercado Versus Equilibrio de Mercado

Considero que lo que el debate sobre el cálculo económico en el socialismo le enseñó a Mises es que es necesario, si se quiere promover la comprensión económica de lo que el sistema de mercado logra, reemplazar el énfasis puesto en los patrones de equilibrios de mercado alcanzables con un énfasis en el carácter de los *procesos* de equilibración. (Un exhaustivo estudio que se ocupa de respaldar esta afirmación es la obra de Don Lavoie [Rivalry and Central Planning: The Socialist Calculation](#))

Enfatizar este último aspecto revela el carácter esencialmente *empresarial* de los procesos de mercado y subraya el rol de la *competencia dinámica* (en oposición al estado de la llamada “competencia perfecta”) en este proceso empresarial⁷ (En el trabajo de Hayek un cambio análogo estaba siendo articulado: a saber, un reemplazo de un mundo caracterizado por un imaginario conocimiento mutuo perfecto por otro mundo en el cual el proceso de “aprendizaje” del mercado tiende continuamente a expandir el alcance del conocimiento mutuo – sujeto, por supuesto, a las continuas alteraciones generadas por cambios exógenos en los patrones de demanda, disponibilidades de recursos, y demás.)⁸. Los escritores que creían que los planificadores centralizados *podían* emular la eficiencia del mercado pasaron por alto, en la

⁷ N. del E. Sobre este punto recomendamos la lectura del libro de Israel Kirzner “Competencia y empresarialidad”.

⁸ N. del E. Hayek expone este tema en sus clásicos artículos “[Economics and Knowledge](#)” y “[El uso del conocimiento en la sociedad](#)”.

visión de Mises, los sutiles procesos de *descubrimiento* empresarial, a partir de los cuales, por sí solo, se puede postular cualquier tendencia sistemática hacia el equilibrio de mercado.

Al enfocarse en el proceso empresarial en funcionamiento en mercados libres de obstáculos gubernamentales a la entrada de la competencia, Mises propuso mucho más que una reinterpretación de la teoría tradicional de los precios. Sus perspectivas ofrecieron una brillante nueva comprensión del significado de la competencia en los mercados, y por lo tanto, también un revolucionario punto de vista sobre la teoría del monopolio. La interpretación de Mises del proceso del mercado implicó no solo el rechazo de la ortodoxia mainstream en la teoría del socialismo, sino también implicancias de largo alcance para la teoría de la política antimonopolio y, más generalmente, para la teoría de la política regulatoria gubernamental.

Los escritores que creían que los planificadores centralizados podían emular la eficiencia del mercado pasaron por alto, en la visión de Mises, los sutiles procesos de descubrimiento empresarial.

Por muchos años este nuevo énfasis en la economía Misesiana-Austríaca fue completamente ignorado. Luego de la década post Segunda Guerra Mundial el foco de atención profesional no estuvo en la formulación precisa de los fundamentos de la microeconomía, sino acerca de si la microeconomía debe ser suplantada en el mundo real, como asunto práctico, por consideraciones macroeconómicas keynesianas. Además, la creciente sofisticación de la economía matemática, y sus aplicaciones en la elaboración de la ambiciosa iniciativa teórica del equilibrio general Walrasiano, se combinaron

para hacer que las ideas de Mises parecieran anticuadas, elementales e incluso primitivas. Como es ahora bien conocido, estas fueron décadas (este período se extiende desde la publicación de 1921 de Frank Knight [Risk, Uncertainty and Profit](#) hasta el trabajo pionero⁹ de [William Baumol](#) casi medio siglo después en el cual resucita el rol empresarial) en las cuales la teoría económica mainstream perdió casi completamente de vista al empresario.

El Drama del Resurgimiento Austríaco

Sin embargo, el gran trabajo de Mises *no* estaba destinado a ser enterrado por la eternidad bajo su ensordecedor silencio. Para las décadas de 1960 y '70 estudiantes y académicos más jóvenes empezaron a descubrir el trabajo de Mises y a reconocer la vivaz *frescura* de sus ideas. La profesión económica – o al menos algunos de sus estudiantes de grado más atrevidos y abiertos de mente – estaba al mismo tiempo empezando a tomar nota y a reconocer la embrutecedora irrelevancia de mucho de lo que estaba siendo enseñado en los departamentos de grado mainstream. La caída de la economía keynesiana durante las últimas décadas de este siglo produjo una renovada atención a los fundamentos de la microeconomía. En *La Acción Humana* más y más jóvenes estudiantes redescubrieron ideas que les permitieron dar sentido al complejo mundo que la ciencia económica se supone debe ayudar a comprender. La caída de la Unión Soviética enfocó la atención en las grandes verdades sobre el socialismo extraídas de los fundamentos misesianos. Esa caída le enseñó a muchos que la corriente principal de la profesión, que por décadas había defendido la posibilidad de eficiencia económica bajo el socialismo y había rechazado con desprecio a aquellos que habían desafiado dicha posibilidad, estaba simple y vergonzosamente equivocada.

⁹ N. del E. Se refiere a su artículo del año 68 “[Entrepreneurship in economic theory](#)”.

Para las décadas de 1960 y '70 estudiantes y académicos más jóvenes empezaron a descubrir el trabajo de Mises y a reconocer la vivaz frescura de sus ideas. La profesión económica – o al menos algunos de sus estudiantes de grado más atrevidos y abiertos de mente – estaba al mismo tiempo empezando a tomar nota y a reconocer la embrutecedora irrelevancia de mucho de lo que estaba siendo enseñado en los departamentos de grado mainstream.

El moderado resurgimiento del interés en la tradición de la economía austriaca durante las últimas cuatro décadas ha destacado, en mi opinión, el drama inherente a la primera aparición de *La Acción Humana*. Este trabajo fue el valeroso manifiesto de un erudito de integridad incorruptible quien, cercano a la séptima década de su vida, contribuyó a una renovada y brillante articulación de verdades económicas. El hecho de que este trabajo haya sido ignorado por décadas y solo posteriormente ganó reconocimiento (aunque modesto) le suma al drama intelectual de este episodio en el desarrollo del pensamiento económico del siglo XX. La especulación con respecto a la futura influencia que puede todavía ser ejercida por este destacado trabajo solo aumenta la emoción suscitada por este drama.

¿Sabías que? El Dr. Kirzner dictó este año una conferencia sobre la Historia de la Escuela Austríaca en el seminario “[Advanced Austrian Economics](#)” organizado por FEE. [Aquí](#) puede ver el video. Asimismo, en dicha web están disponibles las imágenes de las restantes clases.

Williamson y los austriacos¹⁰



Por [Peter G. Klein](#)¹¹.

[El Premio Nobel de Oliver Williamson](#), compartido con [Elinor Ostrom](#) es una gran noticia para los austriacos. El análisis innovador de [Williamson](#) de cómo emergen, actúan y se adaptan formas organizativas alternativas (mercados jerárquicos e híbridos, como él los llama) ha definido el campo moderno de la economía organizativa.

Williamson no es austriaco, aunque simpatiza con algunos temas austriacos (particularmente la comprensión hayekiana del conocimiento tácito y la competencia de mercado). Su concepto de *especificidad del activo* mejora y extiende la teoría austriaca del capital y su teoría de los límites empresariales ha desplazado casi por sí sola el modelo de laboratorio de la competencia perfecta en partes importantes de las economías de la organización industrial y antitrust.

Es además un economista pragmático, cuidadoso y práctico, preocupado principalmente por los fenómenos económicos del mundo real,

¹⁰ N. del E. Artículo publicado en el [Mises Daily](#), publicación diaria del [Mises Institute](#), el 14 de octubre del 2009. [Aquí](#) puede ver dicha versión en inglés. La traducción fue realizada por la comunidad en español del Mises Institute. Se publica este escrito con la debida autorización de dicha institución.

¹¹ N. del E. Peter G. Klein es profesor asociado y director asociado en el [Contracting and Organizations Research Institute](#) de la Universidad de Missouri y profesor adjunto en la Escuela Noruega de Economía y Administración de Empresas. Escribe en el blog [Organizations and Markets](#).

prefiriendo la claridad y relevancia a la elegancia matemática formal. Por estas y otras razones, su trabajo merece un estudio cuidadoso de los austriacos.

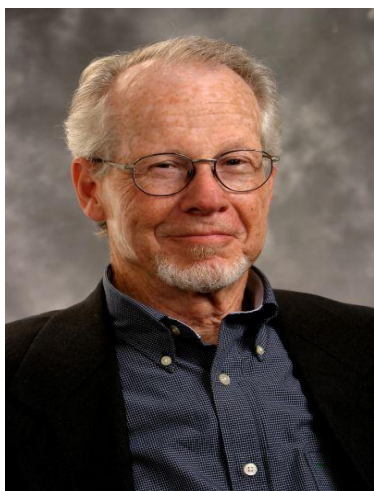
Williamson no es austriaco, aunque simpatiza con algunos temas austriacos, particularmente la comprensión hayekiana del conocimiento tácito y la competencia de mercado.

Abriendo la caja negra

En los libros de texto de economía, la *empresa* es una función de producción o una serie de posibilidades de producción, una “caja negra” que transforma entradas en salidas. A partir del estado de la tecnología, los precios de las entradas y un plan de demanda, la empresa maximiza el beneficio monetario sujeto a las limitaciones de que sus planes de producción deben ser tecnológicamente viables. La empresa se modela como un solo actor, afrontando una serie de decisiones no complicadas: cuánto hay que producir, cuánto hay que contratar de cada factor y cosas así. Estas “decisiones”, por supuesto, no son decisiones en absoluto: son cálculos matemáticos triviales, implícitos en los datos subyacentes. En resumen, la empresa es una serie de curvas de costes y la “teoría de la empresa” es un problema de cálculo.

Williamson ataca este concepto de la empresa, al que denomina visión de la “empresa como función de producción”. A partir de la [aproximación de costes transaccionales o “contractual”](#) de [Coase](#) (1937), Williamson argumenta que la empresa puede considerarse más bien una “estructura de gobierno”, un medio de organizar una serie de relaciones contractuales entre agentes individuales. Por tanto, la empresa consiste en un empresario-propietario, los activos tangibles que posee y una

serie de relaciones laborales, una visión realista y perfectamente austriaca.



Oliver Williamson

Williamson destaca la *especificidad del activo* (el grado en que los recursos se especializan en transacciones concretas) como el determinante clave de los límites de la empresa, definido como la serie de transacciones que son internas de la firma (dicho de otra manera: la serie de activos que posee el empresario). Más en general, sostiene que los empresarios tienden a elegir la forma de organización (una red dispersa de pequeñas empresas operando en el mercado abierto, una red de franquicias, una alianza, una joint-venture o una empresa grande y verticalmente integrada) que mejor se adapte a sus circunstancias.

Algunos austriacos han argumentado, siguiendo a [Alchian y Demsetz \(1972\)](#) que Coase y Williamson afirman erróneamente que las empresas no son parte del mercado, que los empresarios sustituyen la coerción por el consentimiento voluntario y que las jerarquías corporativas son de alguna manera inconsistentes con el libre mercado (p. ej.: [Minkler, 1993](#); [Langlois, 1995](#); [Cowen y Parker, 1997](#); [Matthews, 1998](#)). Pienso que que es en error en la lectura de Coase y Williamson. Es verdad que Coase hable de empresas “suplantando” al mercado y empresarios “suprimiendo” el mecanismo de precios, mientras que Williamson

dice que las empresas emergen para superar el “fracaso del mercado”. Pero ninguno de ambos quiere decir que la empresa está fuera del mercado en un sentido general, que el sistema de mercado globalmente es ineficiente en relación con la planificación gubernamental o algo parecido.

Más aún, Williamson no utiliza el término “fracaso del mercado” en el sentido habitual intervencionista de la izquierda, sino simplemente que los mercados del mundo real no son “perfectos”, como en el modelo de equilibrio general perfectamente competitivo, lo que explica por qué existe la empresa. De hecho, la obra de Williamson sobre la integración vertical puede considerarse una celebración del mercado. No sólo las empresas son parte del mercado, concebido este en su sentido amplio, sino que la variedad de formas organizativas que observamos en los mercados (incluyendo las grandes empresas verticalmente integradas) es un testimonio de la creatividad de los empresarios para idear la mejor manera de organizar la producción.

[L]a obra de Williamson sobre la integración vertical puede considerarse una celebración del mercado. No sólo las empresas son parte del mercado, concebido este en su sentido amplio, sino que la variedad de formas organizativas que observamos en los mercados es un testimonio de la creatividad de los empresarios para idear la mejor manera de organizar la producción.

¿Y qué pasa con la afirmación de que mercado, jerarquías e híbridos son formas alternativas de gobierno? ¿Quiere decir que las empresas y las organizaciones híbridas no son parte del mercado? No. Coase y Williamson están

hablando de un asunto completamente diferente, de la distinción entre tipos de contratos o relaciones de negocio dentro del contexto más amplio del mercado. Se trata sencillamente de si la relación laboral es diferente de, por ejemplo, el comercio en el mercado spot o un acuerdo con un proveedor independiente. Es conocido que Alchian y Demsetz (1972) argumentaron que no había diferencia esencial entre ambos (ambos eran relaciones contractuales voluntarias, no hay coacción, no hay poder, etc. Coase, Williamson, [Herbert Simon](#), [Grossman y Hart \(1986\)](#), yo mismo y la mayoría de la doctrina moderna sobre la empresa argumenta que hay diferencias cualitativas importantes.

Coase y Simon ponen énfasis en la *fiducia*, con lo que quieren referirse simplemente a que los contratos laborales son para fines abiertos, dentro de unos límites. El empleador no negocia con el empleado acerca de realizar las tareas A, B o C en un día concreto: simplemente les enseña cómo hacerlas. Por supuesto, el contrato laboral se negocia en el mercado laboral, igual que cualquier otro contrato. Pero, una vez firmado, es cualitativamente diferente de un contrato que diga “el contratado independiente X realizará la tarea A el día 1”. Un relación laboral se caracteriza por la *zona de autoridad* (lo que Simon llama el “[área de aceptación](#)”). Williamson destaca la distinción legal, esto es que las disputas entre empleadores y empleados se resuelven de forma diferente que las disputas entre empresas, entre empresa y cliente, entre empresa y suministrador o distribuidor independiente, etc.

Grossman y Hart y mi propio trabajo con Nicolai Foss, destacamos la distinción entre propietarios y no propietarios de activos. Si contratamos a alguien para manejar nuestra maquinaria, mantenemos un control y un derecho a los resultados residual en el uso de la maquinaria que éste no tiene y por tanto su capacidad de usar la maquinaria a su antojo está limitada. Si éste posee su propia maquinaria, y le contratamos para producir servicios con ella, entonces él (en este caso un contratista independiente) mantiene esos derechos a los

productos y al control residuales y esto afecta a muchos aspectos de nuestra relación.

Aunque Coase, Simon, Hart, etc. no recurren explícitamente a los austriacos, esta distinción también puede interpretarse en los términos de la distinción de Menger entre *órdenes* y *organizaciones* o la de Hayek entre *cosmos* y *taxis*. Coase y Williamson simplemente están diciendo que la empresa es un *taxis* y el mercado, un *cosmos*. Esto no niega que haya aspectos “no planificados” o “espontáneos” en la organización interna de la empresa ni que haya propósito, razón, uso de cálculo monetario, etc, en el mercado.

Aunque Coase, Simon, Hart, etc. no recurren explícitamente a los austriacos, esta distinción también puede interpretarse en los términos de la distinción de Menger entre órdenes y organizaciones o la de Hayek entre cosmos y taxis. Coase y Williamson simplemente están diciendo que la empresa es un taxis y el mercado, un cosmos.

La Especificidad del Activo y la Teoría Austriaca del Capital

Como hemos indicado antes, la aproximación a la empresa como caja negra que dominaba la economía neoclásica omite los detalles organizativos críticos de la producción. Una omisión igualmente seria es que la producción suele tratarse como un proceso de una sola etapa, en la que los factores se convierten instantáneamente en productos finales, en lugar de cómo un proceso complejo y por pasos que se desarrolla en el tiempo y emplean bienes intermedios. El capital se trata como un factor de producción homogéneo, la *K* que parece en la

función de producción junto con la L de Trabajo. Siguiendo los modelos de crecimiento económico de [Solow \(1957\)](#) típicamente se modela el capital como lo que Samuelson llamaba un [shmoos](#): un factor infinitamente elástico, completamente moldeable que puede desplazarse sin coste de un proceso de producción a otro.

En un mundo así, la organización económica tiene relativa importancia. Todos los activos de capital tienen los mismos atributos y por tanto los costes de inspeccionar, medir y controlar los atributos de los activos productivos es trivial. Los mercados de intercambio de activos de capital virtualmente carecerían de costes de transacción. Puede haber unos pocos problemas básicos contractuales (en particular los conflictos entre dirigente y agente sobre la oferta de servicios de trabajo), aunque todos los trabajadores usarían los mismos activos de capital y esto contribuiría en gran medida a reducir los costes de medir su productividad.

Williamson, por el contrario, destaca que estos recursos son heterogéneos, a menudo especializados y frecuentemente costosos de reubicar. Lo que llama *especificidad del activo* se refiere a “inversiones duraderas que se realizan para transacciones particulares, cuyo coste de oportunidad es mucho menor en los mejores usos alternativos o por usuarios alternativos si la transacción original finaliza prematuramente” (Williamson 1985, p. 55). Esto podría describir varias inversiones de relaciones específicas, incluyendo tanto capital físico como humano especializado, junto con intangibles, como I+D y conocimientos o capacidades específicos de la empresa. Al igual que [Klein, Crawford y Alchian \(1978\)](#), Williamson destaca el problema del “atasco” que pueden generar estas inversiones y el papel de las salvaguardas contractuales para asegurar los retornos (lo que Klein, Crawford y Alchian llaman [cuasi-rentas](#)) de esos activos.

La teoría austriaca del capital se fija en otro tipo de especificidad: en hasta qué punto los recursos

están especializados en lugares particulares en la estructura temporal de la producción. En conocido que Menger clasificó los bienes en términos de *órdenes*: los bienes de orden inferior son los que se consumen directamente. Herramientas y máquinas empleadas para producir esos bienes de consumo son de un orden superior, y los bienes de capital empleados para producir las herramientas y máquinas son de un orden superior al anterior. A partir de su teoría de que el valor de todos los bienes viene determinado por su capacidad de satisfacer los deseos del consumidor (es decir, su *utilidad marginal*), Menger demostró que el valor de los bienes de orden superior viene dado o “imputado” por el valor de los bienes de orden inferior que producen.

Además, como ciertos bienes de capital vienen producidos por otros bienes de capital de orden superior, se deduce que los bienes de capital no son idénticos (al menos en el momento en que se emplean en el proceso de producción). Lo que estamos diciendo no es que no pueda haber sustitución de los bienes de capital, sino que el grado de sustitución es limitado. Como expuso [Lachmann \(1956\)](#), los bienes de capital se caracterizan por su *especificidad múltiple*. Es posible cierta sustitución, pero sólo con un coste.

Mises y Hayek usaron este concepto de especificidad para desarrollar su teoría del ciclo económico. La especificidad del activo de Williamson no se centra en la especificidad en un proceso productivo particular, sino en una serie particular de socios comerciales. Su objetivo es explicar la relación de negocio entre estos socios (transacción entre independientes, contrato formal, integración vertical, etc.). En otras palabras, los austriacos se fijan en activos que son específicos para *usos* particulares, mientras que Williamson en activos que son específicos para *usuarios* particulares. Pero hay paralelismos evidentes y [oportunidades de ganancia en el comercio](#).

La teoría austriaca del ciclo económico puede mejorarse considerando cómo la integración

vertical y las relaciones de suministro a largo plazo pueden mitigar o exacerbar los efectos de la expansión del crédito en la estructura de producción de la economía. Igualmente, los costes económicos de transacción pueden beneficiarse de considerarse no sólo en la estructura temporal de la producción, sino igualmente con el refinamiento de [Kirzner \(1966\)](#) que define los activos de capital en términos de planes de producción individuales y subjetivos, planes que se formulan y revisan continuamente por los empresarios en busca de rentabilidad (y el concepto de Edith Penrose del [grupo de oportunidades subjetivas de la empresa](#)).

[L]os austriacos se fijan en activos que son específicos para usos particulares, mientras que Williamson en activos que son específicos para usuarios particulares. Pero hay paralelismos evidentes y oportunidades de ganancia en el comercio.

Integración vertical, estrategia y economía

La idea central de las enseñanzas de Williamson sobre integración vertical no es que los mercados “fracasan” de alguna manera, sino que tienen éxito en modos ricos, complejos y a menudo impredecibles. Una conclusión básica de la economía de coste-transacción es que las integraciones verticales, incluso cuando no haya sinergias tecnológicas evidentes, pueden mejorar la eficiencia reduciendo costes de gobierno. De ahí que [Williamson \(1985, p.19\)](#) tenga una opinión distinta en lo que llama la “tradición de inhospitalidad” en el antitrust, el que las firmas que realizan prácticas de negocio fuera de lo común como una integración vertical, restricciones en clientes y territoriales, asociaciones, franquicias y otras deben estar buscando ganancia monopolísticas. De hecho,

las autoridades antitrust se han ido haciendo más indulgentes al evaluar dichas prácticas, evaluándolas caso por caso en lugar de imponiendo restricciones per se sobre formas particulares de conducta.

Aunque este cambio puede reflejar sensibilidad hacia los postulados de la Escuela de Chicago de que la integración vertical y las restricciones no reducen necesariamente la competencia, en lugar de a las afirmaciones de que esos acuerdos ofrecen salvaguardas contractuales ([Joskow 1991, pp. 79–80](#)), la posición de Chicago sobre las restricciones verticales se basa en buena medida (aunque no explícitamente) en el razonamiento de coste-transacción (Meese 1997). En este sentido, la obra de Williamson puede interpretarse como un ataque frontal al modelo de competencia perfecta, particularmente cuando se usa como laboratorio en defensa de políticas antitrust y regulatorias.

[L]a obra de Williamson puede interpretarse como un ataque frontal al modelo de competencia perfecta, particularmente cuando se usa como laboratorio en defensa de políticas antitrust y regulatorias.

De igual manera, Williamson argumenta que para lo directivos, “economizar” es la mejor forma de “estrategizar”. La doctrina sobre estrategia de negocio, siguiendo a Porter (1980) ha tendido a fijarse en el “poder de mercado” como la fuente de ventaja competitiva a nivel de empresa. Partiendo directamente del viejo modelo de estructura-conducta-rendimiento de la organización industrial, Porter y sus seguidores argumentaban que las empresas deberían buscar limitar la rivalidad promoviendo barreras de entrada, formando coaliciones, limitando el poder de negociación de compradores y suministradores, etc.

Williamson pone en duda este punto de vista de posicionamiento estratégico en un influyente artículo de 1991, "[Strategizing, Economizing, and Economic Organization](#)", donde afirma que los directivos deberían centrarse en incrementar la eficiencia económica eligiendo las estructuras de gobierno apropiadas en lugar de incrementando su poder de mercado. De nuevo, los movimientos de las empresas para integrarse, cooperar con socios superiores e inferiores, formar alianzas y similares no sólo son rentables para las empresas, sino también para los consumidores. Las desviaciones de la competencia perfecta son, en este sentido, parte del proceso de mercado de asignar los recursos los usos más valorados, todo en beneficio (como destacaba Mises) del consumidor.

Las desviaciones de la competencia perfecta son, en este sentido, parte del proceso de mercado de asignar los recursos los usos más valorados, todo en beneficio (como destacaba Mises) del consumidor.

Coda

A nivel personal, Williamson es amistoso y simpatiza con los austriacos y las preocupaciones de éstos. Anima a los estudiantes a leer a los austriacos (particularmente a Hayek, a quien cita a menudo). Williamson presidió mi tribunal de doctorado y una de mis primeras obras "[Economic Calculation and the Limits of Organization](#)", se presentó originalmente en el Institutional Analysis Workshop de Williamson en Berkeley. Williamson no aceptó mi argumento acerca de la distinción entre problemas de cálculo e incentivos: mantenía (y todavía mantiene) que los costes de las agencias y no el argumento del cálculo de Mises, explican el fracaso de la planificación centralizada, pero sus reacciones me ayudaron a refinar mi

argumentación y mi comprensión de las doctrinas centrales de Mises y Hayek. (También el gran soviólogo [Alec Nove](#), visitando Berkeley ese semestre, resultó que estaba entre la audiencia ese día y me dio una serie de referencias y contraargumentos).

Williamson, conociendo mi interés en los austriacos, me sugirió una vez que escribiera una disertación sobre el [Ordoliberalismo](#), la influencia de Hayek en Eucken y Röpke y el papel de las ideas en el desarrollo de la política económica. Me advirtió que escribir sobre ello no me daría ventajas en el mercado de trabajo, pero me animó a seguir mis pasiones, no a seguir a la multitud. Acabé escribiendo sobre tópicos más prosaicos ([1](#), [2](#), [3](#)) pero nunca olvidé su consejo y se lo he repetido a mis propios estudiantes.

El problema central de la organización económica es la "rápida adaptación a los cambios en las circunstancias particulares de tiempo y lugar" (Hayek, 1945 p. 524)

Oliver E. Williamson
en "[Visible and Invisible Governance](#)"

Asientos reservados¹²



Por [Francisco Capella](#).¹³

Hace algún tiempo en mi pueblo organizamos una reunión en un local vacío que tuvo tanto éxito que continúa de forma indefinida desde entonces. Resulta que en el local no hay sillas, que con la tecnología existente resultan ser muy resistentes (no se estropean con el uso) pero sin variedad: son bienes duraderos todos iguales (bienes fungibles, que dicen los economistas, indistinguibles unos de otros).

Recuerdo que la primera vez que estuve llevé una silla y la utilicé un rato mientras estaba sentado conversando con un amigo. Al rato me apeteció levantarme a bailar y me surgió un problema: es difícil moverse cargando todo el rato con la silla. Dejarla abandonada a su suerte no es buena idea, ya que podría haber ladrones, así que le pedí a un amigo que me la guardara hasta mi vuelta. Algo más tarde ese mismo día

¹² N. del E. Artículo publicado originalmente en la página web del [Instituto Juan de Mariana](#). [Aquí](#) puede acceder a dicha versión. Se publica en Orden Espontáneo con la autorización del autor.

¹³ N. del E. Francisco Capella es Director del área de ciencia y ética del Instituto Juan de Mariana. Es licenciado en Ciencias Físicas y realizó estudios de postgrado en Astrofísica y en Inteligencia Artificial e Ingeniería del Conocimiento. Ha trabajado como ingeniero, consultor y profesor en diversas empresas, instituciones y universidades. Ha publicado numerosos artículos de opinión en prensa digital y ha participado en seminarios, conferencias y debates en televisión y radio. Es autodidacta en temas de filosofía, evolución biológica y cultural, ciencia cognitiva, epistemología, economía, ética y liberalismo. Miembro fundador del Instituto Juan de Mariana, es un pensador independiente responsable del proyecto [Inteligencia y Libertad](#).

apareció una amiga que vino sin silla, y yo caballerosamente le presté la mía para que se sentara, por lo cual quedó muy agradecida. Pronto mi amigo se ausentó un rato y me pidió que le guardara su silla, y como yo estaba de pie le dije que si no le importaba me sentaría en ella; antes de que él volviera llegó una segunda amiga y yo, de nuevo caballeroso, le presté la silla de mi amigo, quien al volver entendió la situación y no se enfadó por ello.

Como tengo algo de perspicacia empresarial veo que hay dos diferentes oportunidades de negocio: guardar y prestar sillas, servicios para los cuales quizás la gente no siempre tenga amigos a mano. Así que al día siguiente voy con unas cuantas sillas y me instalo en una zona con dos partes diferenciadas: un servicio de custodia de sillas y un servicio de préstamo de sillas. Cobro según la cantidad de sillas y la duración del servicio, que a veces no es predeterminada (plazo fijo pactado al comienzo del servicio) sino que se extiende hasta que me pidan la silla guardada o me devuelvan la silla prestada; también puede suceder que yo decida devolver una silla guardada o reclame una silla prestada.

El negocio es rápidamente un éxito, y como trato con mucha gente y algunos no son conocidos tengo que llevar un registro básico. En el lado de la custodia de sillas le doy a cada uno un recibo por el cual me comprometo a entregar una silla ante la entrega del mismo. Algunos recibos son personalizados con el nombre del dueño de la silla, porque así aunque les robaran el papel el ladrón no podría reclamarla; aun así si se quiere que otra persona recoja la silla es posible transferir estos recibos a otra persona demostrando de algún modo en el documento que la transacción ha sido voluntaria. Por comodidad algunos recibos se hacen al portador: no importa la identidad de quien reclame la silla. En el lado del préstamo de sillas son los prestatarios quienes me dan a mí un reconocimiento de deuda por el cual se comprometen a devolverme la silla al final del tiempo pactado (o cuando yo se la reclame si es el caso).

Alguna vez me ha pasado que no me han devuelto una silla prestada: así he descubierto que los préstamos tienen riesgo, que es necesario fijarse en la fiabilidad o crédito del prestatario y ajustar mis tarifas según el riesgo de pérdida.

Normalmente tengo buen ojo para calcular cuántas sillas debo tener en el local, y si me hacen falta más puedo salir a una tienda cercana y comprar alguna más. Cuando me sobran sillas el mismo dueño de la tienda me las recompra, siempre a un precio menor al de venta por aquello de la diferencia entre el precio pedido y el precio ofrecido: la diferencia de todos modos no es muy grande porque al ser las sillas indestructibles el mercado de sillas nuevas y de segunda mano es el mismo.

En una ocasión sucedió que se agotaron mis sillas prestables, en la tienda no tenían más y todavía había personas que querían una. Mi perspicacia empresarial me llevó a pensar que quizás hubiera gente en el local que estuviera dispuesta a prestarme sus propias sillas, que yo a su vez podría seguir prestando a otros. Me convierto así en un intermediario en el mercado del préstamo de sillas: por un lado me las prestan a mí (yo debo esas sillas, tengo una deuda frente a otros o pasivo, que dice mi contable) y por el otro yo se las presto a otros (me deben sillas, tengo un activo, otros tienen una deuda frente a mí) a un precio ligeramente superior. Mis beneficios proceden de coordinar a distintas partes que no se han dado cuenta de la situación de los demás y no saben que podrían establecer relaciones mutuamente ventajosas con ellos: mi negocio es el punto de encuentro entre quienes les sobran y les faltan sillas.

En el negocio de la intermediación del préstamo no sólo importan las cantidades, los precios y los riesgos: también son muy importantes los plazos. Gestionarlos inadecuadamente puede poner mi negocio en peligro, ya que yo podría suponer un riesgo para mis prestamistas de sillas. Si yo recibo prestada una silla durante una hora lo más prudente es prestarla durante como mucho ese

mismo plazo: así cuando me la reclamen de vuelta yo la tendré disponible.

En el negocio de la intermediación del préstamo no sólo importan las cantidades, los precios y los riesgos: también son muy importantes los plazos.

Como algunas personas no saben cuándo van a sentirse cansados y querer sus sillas de vuelta, a veces me las prestan a la vista, o sea hasta que reclamen su devolución. Para no tener problemas con los plazos yo estas sillas también las presto a la vista y las reclamo cuando me las reclaman a mí. Algunas personas se ponen un poco nerviosas y creen que podría haber conflictos de doble disponibilidad sobre estas sillas, pero yo intento explicarles la situación quitando de en medio al intermediario para ver si así lo entienden: si tú me prestas la silla hasta que me la reclames de vuelta, el hecho de que me la prestes muestra que no la estás usando, y dispondrás de nuevo de ella a partir del momento en que me la pidas; yo la utilizo y dispongo de ella hasta que me la pidas.

Como mi negocio iba tan bien eventualmente surgió la competencia. Alguno procedió de forma deshonesto, prestando las sillas que le habían entregado en custodia: cobraba por ambos lados, cuando las recibía y cuando las prestaba. Yo lo denuncié y su negocio se fue a pique al perder la confianza de la gente.

De todos modos el negocio de la custodia es muy pequeño y tiende a desaparecer: mis clientes se dan cuenta de que si me prestan sus sillas y yo a su vez las presto con prudencia pueden recuperarlas cuando quieran, o sea que es casi como si las tuvieran guardadas (con algún pequeño riesgo) y no sólo no pagan por ello sino que incluso reciben un pequeño pago a cambio. Si algún cliente no se da cuenta yo mismo se lo propongo y son pocos los que insisten en que

custodie sus sillas, para lo cual suelo usar unas cajas cuyos candados guardan ellos mismos.

Normalmente mantengo sin prestar una pequeña reserva de las sillas que me prestan para poder devolverlas en seguida sin tener que ir a buscar a mis deudores. Algunos economistas (por otra parte grandes pensadores) de la Escuela Oriental (porque por lo general están bien orientados) dicen muy indignados moralmente que esa reserva fraccionaria es ilegítima, fraudulenta, que disfruto de algún privilegio legal, que no podría hacer frente a todas las reclamaciones de sillas si se presentaran a la vez, que estoy generando múltiples y conflictivos derechos de propiedad, que los préstamos sin plazo prefijado son una aberración y no sé qué horrores más de un ciclo barato en el cual la gente cree que podrá estar sentada y resulta que se queda de pie. Me parece a mí que teorizan demasiado y no entienden el negocio.

Además me sorprende que no vean que el principal problema de este negocio puede venir de los plazos descalzados. No se trata de que no lleven zapatos, sino de que yo tome prestadas sillas a corto plazo y luego las preste a largo plazo (y por lo tanto sin derecho a exigir las por mucho tiempo): si no tengo mucho cuidado mi negocio podría quebrar si me reclamaran simultáneamente muchas sillas y yo no encontrara quien me las prestara o vendiera. Y digo que es un problema porque la tentación para caer en esta práctica es muy fuerte, ya que el precio del préstamo de sillas por unidad de tiempo es casi siempre más barato a corto plazo que a largo plazo, y algunos listillos aunque no saben las reglas de este deporte quieren arbitrar esas diferencias. Como yo soy un empresario de una madurez ajustada no cometo este error: tengo muy en cuenta la posible desconfianza de mis clientes y la competencia real o potencial de otros empresarios.

Algunos listillos granujas están intentando organizar un oligopolio de intermediarios del préstamo de sillas: quieren restringir la competencia, montar una institución coactiva y

obligatoria para la producción centralizada y planificada de sillas financiadas con impuestos que les permitan desajustar sus plazos y obtener sillas baratas en caso de necesidad, y prometer sillas pero en realidad prestar taburetes. Para que la gente siga prestándoles sillas y no se asusten van a imponer un seguro obligatorio que garantice la devolución sin importar lo arriesgado que sea cada intermediario. Como consigan todo esto me temo que aunque hasta ahora han sido indestructibles las sillas van a ver muy deteriorada su calidad y se van a parecer más a los bancos de la calle. Y lo vamos a pagar muy caro.

¿Sabías que? El sector de la tradición austríaca que cuestiona las reservas fraccionarias en el sistema bancario y defiende encajes del 100% es liderado por [Joseph Salerno](#), [Jörg Guido Hülsmann](#), [Hans-Hermann Hoppe](#), [Walter Block](#) y [Jesús Huerta de Soto](#). Un artículo clásico de esta posición es "[Against fiduciary media](#)" de Hoppe, Hülsmann y Block. Por otra parte, el grupo que defiende los encajes parciales tiene como exponentes más importantes a [Lawrence White](#), [George Selgin](#), [Roger Garrison](#) y [Steve Horwitz](#). Dentro de esta corriente se destaca "[In defense of fiduciary media](#)" de White y Selgin. Además, existe otra rama que no considera ilegal la reserva fraccionaria pero se preocupan por el descalce de plazos en el sistema bancario. Su representante más importante es [Antal Fekete](#), autor de "[Endeudándose a corto e invirtiendo a largo plazo: iliquidez y colapso del crédito](#)".