

### PARTE III

## HACIA UNA TEORÍA PRAXEOLÓGICA DE LA FIRMA DESDE LA *SINERGASIA* (LA CIENCIA DE LA ASOCIACIÓN O COOPERACIÓN HUMANA)



## CAPÍTULO 1

# SÍNTESIS TEÓRICA DEL FUNDAMENTO METODOLÓGICO DE LA PRAXEOLOGÍA

### I. DE LA PROTOPRAXEOLOGÍA A LA CIENCIA DE LA ACCIÓN HUMANA

Dentro de la historia del pensamiento económico analizado no podemos dejar de recordar el hecho de que la *praxeología primitiva* (o protopraxeología) comienza con mayor conciencia metodológica, posteriormente a Adam Smith, con el economista francés Jean-Baptiste Say. En su *A Treatise on Political Economy*, Say se lamenta de que los científicos limiten la consideración científica a las verdades extraídas de las matemáticas y de la experimentación.

Persons, moreover, distinguished by their attainments in other branches of knowledge, but ignorant of the principles of this, are too apt to suppose that absolute truth is confined to the mathematics and to the results of careful observation and experiment in the physical sciences; imagining that the moral and political sciences contain no invariable facts or indisputable truths, and therefore cannot be considered as genuine sciences, but merely hypothetical systems, more or less ingenious, but purely arbitrary. The opinion of this class of philosophers is founded upon the want of agreement among the writers who have investigated these subjects, and from the wild absurdities taught by some of them<sup>1</sup>.

Insistía en que los «hechos generales» o «principios»<sup>2</sup>, bajo lo que él denominaba «ciencias morales», son indiscutibles y fundamentados en la observación de carácter universal. En palabras de Say:

---

<sup>1</sup> SAY, J.B., *A treatise on political economy*, Grigg & Elliot, 1846, p. XXIV.

<sup>2</sup> «General facts, or, if you please, the general laws which facts follow, are styled principles, whenever it relates to their application; that is to say, the moment we avail ourselves of them in order to ascertain the rule of action of any combination of circum-

In like manner, the general facts constituting the sciences of politics and morals, exist independently of all controversy. Hence the advantage enjoyed by every one who, from distinct and accurate observation, can establish the existence of these general facts, demonstrate their connexion, and deduce their consequences. They as certainly proceed from the nature of things as the laws of the material world. We do not imagine them; they are results disclosed to us by judicious observation and analysis. Sovereigns, as well as their subjects, must bow to their authority, and never can violate them with impunity<sup>3</sup>.

Por tanto, Say entendió de manera consciente y precisa, por primera vez, que la economía política estaba compuesta por unos pocos principios fundamentales, y por un gran número de conclusiones que se derivaban de ellos a través de la observación.

Political economy, in the same manner as the exact sciences, is composed of a few fundamental principles, and of a great number of corollaries or conclusions, drawn from these principles. It is essential, therefore, for the advancement of this science that these principles should be strictly deduced from observation; the number of conclusions to be drawn from them may afterwards be either multiplied or diminished at the discretion of the inquirer, according to the object he proposes<sup>4</sup>.

En este sentido, seguidamente a Say, los primeros economistas que centraron su atención en el método apropiado para el estudio de las ciencias sociales fueron: John Elliott Cairnes (1823-1875) y Nassau William Senior (1790-1864), y John Stuart Mill (1806-1873).

Cairnes, además de explicar que no es posible realizar experimentos controlados en las ciencias sociales tal como se hace en las ciencias físicas, encontró una ventaja fundamental respecto del estudio de estas últimas.

But the point to be attended to here is that the necessity for the method of induction as the path to physical discovery arose entirely from the fact that mankind have no direct knowledge of ultimate physical principles. The law of gravitation and the law of motion are among the best established and most certain of such principles; but what is the

---

stances presented to us. A knowledge of principles furnishes the only certain means of uniformly conducting any inquiry with success» (SAY, J.B., *A treatise...*, p. XXVI).

<sup>3</sup> SAY, J.B., *A treatise...*, p. XXV.

<sup>4</sup> SAY, J.B., *A treatise...*, p. XXVI.

evidence on which they rest? We do not find them in our consciousness, by reflecting on what passes in our minds; nor can they be made apparent to our senses<sup>5</sup>.

Sin embargo, decía, «el economista comienza con un conocimiento de las causas últimas».

*The economist starts with a knowledge of ultimate causes.* He is already, at the outset of this enterprise, in the position which the physicist only attains after ages of laborious research. [...] For the discovery of such premises no elaborate process of induction is needed. [...] It is not necessary to do this—to resort to this circuitous process—for this reason, that we have, or may have if we choose to turn our attention to the subject, direct knowledge of these causes in our consciousness of what passes in our own minds, and in the information which our senses convey, or at least are capable of conveying, to us of external facts<sup>6</sup>.

Como bien sintetiza Rothbard, «Cairnes goes on to point out that the economist uses the mental experiment as a replacement for the laboratory experiment of the physical scientist»<sup>7</sup>. Por su parte, Nassau William Senior agregó a la incompleta hipótesis de Mills—todos los seres humanos actúan para obtener la máxima riqueza material posible— la premisa de satisfacción inmaterial (o simplemente «satisfacción»), lo que la convirtió en un axioma inerradicable, universal y autoevidente<sup>8</sup>. Así lo explicó en su *An Outline of the Science of Political Economy*:

<sup>5</sup> CAIRNES, J.E., *The Character and Logical Method of Political Economy*, Cosimo, Inc., 2007, p. 83.

<sup>6</sup> CAIRNES, J.E., *The Character...*, pp. 87-88.

<sup>7</sup> ROTHBARD, M.N., *Praxeology as the Method of the Social Sciences*, The Ludwig von Mises Institute, p. 13. Originalmente en *Phenomenology and the Social Sciences*, Maurice Natanson, ed. (Evanston, U., Northwestern University Press, 1973), 2, pp. 31-61 (Rothbard, M.N., *The Logic...*, pp. 28-57).

<sup>8</sup> A esto se refirió Mises cuando dijo que: «Los economistas clásicos se toparon con un obstáculo, la aparente antinomia del valor, que fueron incapaces de salvar. Su imperfecta teoría les obligó a reducir el ámbito de su propia ciencia. Hasta finales del siglo pasado, la economía política no pasó de ser una ciencia de los aspectos “económicos” de la acción humana, una teoría de la riqueza y del egoísmo. Trataba la acción humana en cuanto aparece impulsada por lo que, de modo muy poco satisfactorio, denominaba afán de lucro, reconociendo por lo demás que existen otras formas de acción cuyo tratamiento es objeto de otras disciplinas. La transformación del pensamiento que iniciaron los economistas clásicos solo fue culminada por la moderna economía subjetiva, que convirtió la teoría de los precios el mercado en una teoría general de la elección humana [...] La teoría general de la elección y la preferencia

In stating that every man desires to obtain additional wealth with as little sacrifice as possible, we must not be supposed to mean, that every body, or indeed anybody, wishes for an indefinite quantity of every thing; still less as stating that wealth, though the universal, either is, or ought to be, the principal object of human desire. What we mean to state is, that no person feels his whole wants to be adequately supplied; that every person has some unsatisfied desires which he believes that additional wealth would gratify. The nature and the urgency of each individual's wants are as various as the differences in individual character<sup>9</sup>.

Pero, a pesar de que el término «praxeología» fue empleado por primera vez en 1890 por Espinas V., en su artículo «Les Origines de la Technologies»<sup>10</sup>, será Ludwig von Mises quien desarrollará la metodología praxeológica como fundamento económico autónomo. Desarrolló el concepto de praxeología basado en la tradición metodológica que hemos ido siguiendo a lo largo del libro, y explicó por qué la teoría económica (*cataláctica*) debe fundamentarse en una teoría general de la acción humana o *praxeología*.

Es necesario elaborar la teoría cataláctica sobre la sólida base de una teoría general de la acción humana: la praxeología. Tal planteamiento no solo hará inmune a muchas críticas carentes de consistencia, sino que, además, aclarará numerosos problemas en la actualidad mal enfocados y peor resueltos. Con este criterio se suscita, de modo singular, la cuestión relativa al cálculo económico [...] Era necesario estas consideraciones preliminares para aclarar por qué pretendemos situar los problemas económicos dentro del amplio marco de una teoría general de la acción humana. En el estado actual del pensamiento económico y de los estudios políticos referentes a las cuestiones fundamentales de la organización social, ya no es posible considerar aisladamente el problema cataláctico propiamente dicho. Estos problemas no son más que un sector de la ciencia general de la acción humana, y como tal deben abordarse<sup>11</sup>.

---

rebasaba el campo al que los economistas, desde Cantillon, Hume y Adam Smith hasta John Stuart Mill, circunscriben sus estudios. Es mucho más que una teoría del "aspecto económico" del esfuerzo humano por mejorar su bienestar material. Es la ciencia de toda forma de acción humana» (MISES, L., *La acción...*, pp. 1-11).

<sup>9</sup> Nassau William Senior, *An Outline of the Science of Political Economy*, impreso por W. Clowes and sons, 1836, p. 139.

<sup>10</sup> Así lo reconoce Mises en la introducción a su tratado de economía *La Acción Humana*.

<sup>11</sup> MISES, L., *La Acción...*, pp. 8 y 11.

## II. EL MÉTODO PRAXEOLÓGICO COMO FUNDAMENTO METODOLÓGICO DE LA CIENCIA ECONÓMICA

En el prefacio de *Man, Economy and State*, Rothbard explica cómo después de la Primera Guerra Mundial se han perdido los viejos tratados sobre principios de economía, transformándose en trabajos fragmentados y desvinculados «hasta el punto que ya casi no existe economía». Atribuye este cambio a que, antes, la economía se consideraba una estructura lógica, «una ciencia deductiva basada en la lógica verbal y sustentada en unos cuantos axiomas, a partir de los cuales la estructura del pensamiento económico se deducía paso a paso»<sup>12</sup>, y que dicha tendencia y razón de ser quedó en desuso debido, en parte, a la desconfianza de Alfred Marshall<sup>13</sup> (respecto de las «largas cadenas de razonamiento»), del ímpetu general de Cambridge hacia tales métodos abreviados, y del uso de las matemáticas y econometría que en nada contribuyen al conocimiento económico<sup>14</sup>.

---

<sup>12</sup> «Tal vez la clave de este cambio sea que antes se pensaba que la economía era una estructura lógica. Cualesquiera que fueran las diferencias de grado o de metodología, se la consideraba como una ciencia deductiva basada en la lógica verbal y sustentada en unos cuantos axiomas, a partir de los cuales la estructura del pensamiento económico se deducía paso a paso. Aun cuando el análisis era primitivo o la metodología enunciada más inductiva, esta era la esencia de la economía del siglo XIX. De aquí surgen los tratados sobre los “principios” económicos; en efecto, si la economía proviene de deducciones lógicas basadas en unos pocos axiomas simples y evidentes, entonces la estructura de la economía puede presentarse ante el lego inteligente como un todo relacionado entre sí, sin perder rigor científico. El lego es llevado paso a paso desde las verdades sencillas y evidentes a las más complejas y menos evidentes» (ROTHBARD, M.N., *El hombre...*, p. XXXV).

<sup>13</sup> Véase capítulo IX, «Alfred Marshall. Un cuarto e inexistente factor productivo en un hipotético mercado estático y en equilibrio», en el segundo apartado del libro.

<sup>14</sup> «Los economistas “austriacos” fueron los que mejor percibieron este método y lo emplearon en forma más completa y convincente. Fueron los iniciadores clásicos del método “praxeológico”. En la actualidad, sin embargo, la epistemología que prevalece ha dejado de lado la praxeología para reemplazarla por métodos a la vez demasiado empíricos y demasiado “teóricos”. El empirismo ha desintegrado la economía a tal punto que nadie piensa en buscar una estructura completa y, paradójicamente, la ha falsificado haciendo que los economistas introdujeran premisas falsas y de muy poco contenido, basadas en razonamientos superficiales, para que sus teorías fueran rápidamente “probadas” y aceptadas. La desconfianza de Alfred Marshall con respecto a las “largas cadenas de razonamiento”, así como también el ímpetu general de Cambridge hacia tales métodos abreviados, han contribuido en gran medida a este derrumbe. Por otro lado, la lógica verbal en la teoría económica fue reemplazada por las matemáticas, aparentemente más precisas e iluminadas

Es ese método olvidado, rescatado por Carl Menger<sup>15</sup> en *Principios de Economía*, desarrollado principalmente por Ludwig von Mises<sup>16</sup> en *Human Action*, y retomado por Murray Rothbard<sup>17</sup> en su tratado de economía *Man, Economy And State*, el que hemos utilizado para el análisis crítico de la historia del pensamiento económico sobre la *empresarialidad*, y el que utilizaremos para describir nuestra aproximación de principios para una teoría praxeológica de la firma.

Jesús Huerta de Soto, siguiendo a Rothbard, al explicar la diferencia entre el «esencialismo» y «nominalismo» metodológico concluye que la praxeología es *plenamente esencialista*<sup>18</sup>. Pero, además de reconocer la naturaleza esencialista del método de estudio económico, ha demostrado no solo las inconsistencias lógicas del positivismo dentro de las ciencias naturales (que en última instancia terminan contradiciendo sus propias premisas al verse forzado a aceptar presunciones previas de

---

por el reflejo de la gloria de las ciencias físicas. El ala econométrica predominante de los economistas matemáticos busca también verificaciones empíricas y, por lo tanto, agrava los errores de ambos métodos. Aun dentro de un ámbito de pura integración teórica, las matemáticas son completamente inapropiadas para cualquiera de las ciencias de la acción humana. En realidad, han contribuido a la división de la economía en monografías especializadas que conforman un confuso laberinto de matrices, ecuaciones y diagramas geométricos muy refinados. Pero lo realmente importante *no* es que los que no son matemáticos no pueden entenderlas; el punto esencial es que *las matemáticas no pueden contribuir al conocimiento de la economía*. De hecho, la reciente conquista de la economía matemática por parte de los econométristas es un signo de reconocimiento de que la teoría matemática pura aplicada a la economía resulta estéril» (ROTHBARD, M.N., *El hombre...*, pp. XXXV-XXXVI).

<sup>15</sup> Véase el capítulo X, «Carl Menger. Recuperar la esencia correcta de la teoría económica como base para la construcción de una teoría praxeológica de la firma», segundo apartado de este libro.

<sup>16</sup> Véase el capítulo XII, «Ludwig von Mises. Praxeología y la teoría de la función empresarial», segundo apartado de este libro.

<sup>17</sup> Véase el capítulo XIV, «Murray N. Rothbard. Función empresarial y anarquismo de mercado», segundo apartado de este libro.

<sup>18</sup> «[...] la diferencia entre las ciencias naturales y las ciencias sociales radica en el sistema de categorías que se utiliza en cada una para interpretar los fenómenos y construir las distintas teorías. Las ciencias naturales desconocen por completo las causas últimas de los objetos que estudian. Por el contrario, las ciencias sociales, o mejor dicho, las ciencias de la acción humana, se encuentran por completo dentro de la órbita del propósito o de la acción dirigida conscientemente para conseguir determinados fines concretos; las ciencias de la acción humana son ciencias teleológicas y su método ha de ser, por tanto, plenamente esencialista» (HUERTA DE SOTO, J., *Lecturas de Economía Política*, vol. I, *Método y crisis en la ciencia económica*, Unión Editorial, Madrid, 1986, p. 12).



inteligencia —metafísicas— para verificar sus hipótesis)<sup>19</sup>, sino también los problemas de aplicar dicha metodología a las ciencias sociales, y en concreto a la economía. Los tres argumentos que Jesús Huerta de Soto presenta para explicar por qué la utilización del método positivista en la economía es inútil y dañino son: (1) que en ciencias sociales el estudio no es sobre fenómenos físicos, sino sobre el *conocimiento subjetivo* que los individuos tienen respecto de estos (es decir, estamos frente a una ciencia de naturaleza «esencialista, finalista y teleológica»), (2) que los hechos de estudio en ciencias sociales son «complejos» y por tanto existe una imposibilidad de experimentación y de control de variables que permitan la verificación o falsación de hipótesis, y (3) que en las variables complejas de la conducta humana no hay constantes, y por tanto no son susceptibles de medida alguna.

Así, la praxeología es un método *esencialista* que se contrapone al *nominalismo* (base del positivismo metodológico) desarrollado dentro del ámbito de las ciencias naturales y que, lamentablemente, se ha extendido al ámbito de las demás ciencias, produciendo un cientismo y/o cientificismo que ha dañado la evolución y sistematización del conocimiento de la ciencia social, y dentro de ella la economía<sup>20</sup> (y, por tanto, tal como

---

<sup>19</sup> HUERTA DE SOTO, J., *Lecturas...*, vol. I, pp. 13-14.

<sup>20</sup> Así, Milton Friedman ya en 1953, tal como comenta Jesús Huerta de Soto, aplicaba ingeniosamente la teoría poperiana a la economía entendiendo que las hipótesis falseables, en últimas instancia, son las científicas. Decía: «Como expondré más ampliamente luego, la única prueba decisiva de validez de una hipótesis es la comparación de sus vaticinios con la experiencia. La hipótesis se rechaza si sus predicciones son negadas (“frecuentemente” o más a menudo que las predicciones de una hipótesis alternativa); se acepta si sus vaticinios no son contradichos; se le concede gran confianza si ha superado en muchas ocasiones la contradicción. La evidencia de hecho nunca puede “probar” una hipótesis; únicamente puede evitar el que sea desaprobada, que es lo que en general expresamos cuando decimos, algo inexactamente, que la hipótesis ha sido “confirmada” por la experiencia». Y concluirá diciendo que: «La necesidad de apoyarse en la experiencia incontrolada no afecta al principio metodológico fundamental de que una hipótesis debe probarse solo por la conformidad de sus deducciones o predicciones con los fenómenos observables; sin embargo, hace que la prueba de las hipótesis sea más difícil y da pie a errores sobre determinados principios metodológicos» (FRIEDMAN, M., *Essays in Positive Economics*, The University of Chicago Press, 1953. La versión castellana ha sido realizada por Enrique Fuentes Quintana). El resultado de la aplicación del método positivo en la economía ha llevado a la ciencia económica a introducir métodos matemáticos y econométricos que, como ya hemos explicado, son impropios y dañinos para la ciencia. Este problema metodológico también se ha infiltrado en las llamadas «cien-

hemos podido comprobar a lo largo del libro, las posibles construcciones teóricas de la firma en base a dicha ciencia social).

La praxeología, como ciencia del estudio de la acción humana, sostiene, por tanto, que en las ciencias sociales, a diferencia de las naturales, es imposible conocer y controlar las infinitas variables interrelacionadas que hacen que los procesos sociales tengan lugar. Por lo tanto, le resulta ilegítimo todo experimento social (empirismo) o análisis histórico (historicismo) como fuente fiable para determinar leyes y verdades económicas<sup>21</sup>. Rothbard, nuevamente, nos explica claramente por qué el axioma de la acción humana, fundamento de la praxeología, es suficiente para sostener la teoría económica.

For while the physicist is certain of his empirical laws but tentative and uncertain of his explanatory generalizations, the economist is in the opposite position. He begins, not with detailed, quantitative, empirical regularities, but with broad explanatory generalizations. These fundamental premises he knows with certainty; they have the status of apodictic axioms, on which he can build deductively with confidence. Beginning with the certain knowledge of the basic explanatory axiom A, he deduces the implications of A: B, C, and D. From these he deduces further implications, and so on. If he knows that A is true, and if A implies B, C, and D, then he knows with certainty that B, C, and D are true as well. The positivist, looking through the blinders imposed by his notion of physics, finds it impossible to understand how a science can possibly begin with the explanatory axioms and work downward to the more concrete empirical laws. He therefore dismisses the praxeological approach as «mythical» and «apriorist»<sup>22</sup>.

---

cias empresariales» y modos de «gestión cientista», con lo que se ha abusado de las matemáticas y estadísticas como fuente de verdades científicas de gestión.

<sup>21</sup> «Praxeology holds that in the social sciences where human beings and human choices are involved, Step 3 [Since competing hypotheses can be framed, each explaining the body of empirical laws, such "coherence" or consistent explanation is not enough; to validate the hypotheses, other deductions must be made from them, which must be «testable» by empirical observation] is impossible, since even in the most ambitious totalitarian society, it is impossible to hold all the variables constant. There cannot be controlled experiments when we confront the real world of human activity». MURRAY N. ROTHBARD, *Praxeology as the Method of the Social Sciences*, The Ludwig von Mises Institute, pp. 2-3. Originalmente en *Phenomenology and the Social Sciences*, Maurice Natanson, ed. (Evanston, U., Northwestern University Press, 1973), 2, pp. 31-61 (ROTHBARD, M.N., *The Logic...*, pp. 28-57).

<sup>22</sup> Murray N. Rothbard, «Praxeology as the Method of the Social Sciences», The Ludwig von Mises Institute, p. 3. Originalmente en *Phenomenology and the Social Sci-*

A la pregunta de cuáles son los axiomas con los que los economistas pueden comenzar confiadamente la construcción teórica de su disciplina, Rothbard contesta que lo es la *existencia, naturaleza e implicaciones de la acción humana*. Lo expresa de esta manera:

They are the existence, the nature, and the implications of human action. Individual human beings exist. Moreover, they do not simply «move», as do unmotivated atoms or molecules; they *act*, that is, they have goals and they make choices of means to attain their goals. They order their values or ends in a hierarchy according to whether they attribute greater or lesser importance to them; and they have what they believe is technological knowledge to achieve their goals. All of this action must also take place through time and in a certain space. It is on this basic and evident axiom of human action that the entire structure of praxeological economic theory is built. We do not know, and may never know with certainty, the ultimate equation that will explain all electromagnetic and gravitational phenomena; but we do know that people act to achieve goals. And this knowledge is enough to elaborate the body of economic theory<sup>23</sup>.

Es con base en esa *existencia, naturaleza e implicaciones de la acción humana* sobre las que se puede construir toda la ciencia económica, bajo un método apriorístico y deductivo que la Escuela Austriaca de Economía ha denominado «individualismo metodológico».

---

ences, Maurice Natanson, ed. (Evanston, U., Northwestern University Press, 1973), 2, pp. 31-61 (ROTHBARD, M.N., *The Logic...*, pp. 28-57). Que traducido es: «Mientras que el físico está seguro de sus leyes empíricas pero tentativo e incierto respecto de sus generalizaciones explicativas, el economista está en la posición opuesta. Él comienza, no con detalles cuantitativos o regularidades empíricas, sino con amplias generalizaciones explicativas. Él sabe con certeza que estas premisas fundamentales tienen estatus de axiomas apodícticos sobre los cuales puede construir deductivamente con confianza. Comenzando con el conocimiento cierto de la explicación básica del axioma A, deduce las implicaciones de A: B, C y D. De estas deduce otras consecuencias, y así sucesivamente. Si él sabe que A es verdad, y si A implica B, C, y D, luego sabe con certeza que B, C y D son también verdaderas. Al positivista, que mira a través de los anteojos impuestos por su noción de la física, le resulta imposible entender cómo una ciencia puede comenzar con explicaciones axiomáticas y trabajar hacia abajo llegando a leyes empíricas concretas. Por lo tanto, rechaza el enfoque praxeológico como “mítico” o “apriorístico”» (traducción propia).

<sup>23</sup> MURRAY N. ROTHBARD, *Praxeology as the Method of the Social Sciences*, The Ludwig von Mises Institute, p. 4. Originalmente en *Phenomenology and the Social Sciences*, Maurice Natanson, ed. (Evanston, U., Northwestern University Press, 1973), 2, pp. 31-61 (ROTHBARD, M.N., *The Logic...*, pp. 28-57).

Jesús Huerta de Soto demuestra, nuevamente, que *existe un campo de investigación muy importante dentro de la metodología esencialista, es decir, basado exclusivamente en categorías conceptuales apriorísticas y deductivas*. Y lo hace mostrándonos las recurrentes contradicciones en las que caen los positivistas al criticar el método esencialista o apriorístico. Se contradicen tanto cuando dicen que los principios lógicos son convenciones del lenguaje, o que la lógica misma es pura convención, utilizando la propia convención y lógica criticada como fundamento de sus teorías, como cuando califican a los principios lógicos de tautológicos o carentes de sentido, aun cuando fueran ciertos, por no decir nada de la realidad, cuando la propia calificación de tautología es una tautología en sí misma y resulta evidente que toda proposición verdadera debe estar diciendo algo respecto de la realidad; de lo contrario sería falsa.

Por tanto, la praxeología, o ciencia de la acción humana, es el método científico apropiado para el estudio de los asuntos económicos (cataláctica)<sup>24</sup> dentro de las ciencias sociales. Ofrece al científico social las herramientas necesarias para estudiar, analizar y concluir principios, leyes y/o teoremas económicos sin necesidad de acudir a las herramientas utilizadas por los científicos naturales que en nada le son útiles y adecuadas, dado que estos últimos científicos lo son respecto de naturalezas distintas a la humana, donde las variables son constantes y donde la observación de hechos empíricos es la única vía posible de acceso al conocimiento de dichos fenómenos.

---

<sup>24</sup> «La etimología de las palabras nos remite a la realidad que se nos quiere presentar. La praxeología o teoría de la acción procede del griego *práxis*, que significa acción, acto, ejercicio, ejecución, realización. Nos remite al ámbito donde el hombre actúa. Obviamente este término tiene su aplicación dentro de las ciencias sociales cuyo objeto de estudio es el hombre como ser social y cultural. Dentro de este ámbito general de la acción, el término cataláctica nos remite a un ámbito muy concreto. Esta palabra procede del griego *katallatein*, que significa intercambiar. Nos remite a los intercambios. O mejor dicho, a la capacidad de realizar intercambios como algo distintivo del hombre. De tal forma, que podríamos definir al hombre según RICHARD WHATELY (*Introductory Lectures on Political Economy*, Londres, 1831), como el animal que hace intercambios» (ARANZADI, J., RODRÍGUEZ, A., TURMO, J. Y VARA, O., *La Acción Humana: Sociología y economía después de Mises*, Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales «Francisco de Vitoria», 2005, p. 5).

## III. METODOLOGÍA AXIOMÁTICA LÓGICO-DEDUCTIVA

Antes de explicar y desarrollar las consecuencias que la praxeología y el método axiomático-lógico-deductivo tienen en la construcción de nuestra aproximación a una teoría de la firma, pasaremos a describir los aspectos teóricos fundamentales del método, tal como fueron desarrollados por la tradición de la Escuela Austriaca de Economía.

*El axioma de la acción humana y el método apriorístico lógico-deductivo*

El axioma (verdad evidente que no requiere demostración, y que se justifica a sí misma) de la acción humana, así como cualquier otro axioma, se justifica en el principio de la imposibilidad de contradicción de este (principio de no contradicción). Cualquier ser humano que pretenda demostrar que el hombre no actúa no puede menos que contradecirse en sus propios términos, dado que necesitará ejercer acciones para ello. Además, tal como indica Mises, el concepto de acción humana es universal (aplicable a cualquier situación, tiempo y lugar)<sup>25</sup>.

El carácter axiomático, inerradicable y universal de la categoría de acción humana es *apriorístico* y científico, válido para la construcción del cuerpo teórico económico basado en ella, y subsiguientemente, válido también para la construcción de una teoría de la firma praxeológica, y por tanto, también científica<sup>26</sup>. Este proceso lógico-deductivo sobre el que se

---

<sup>25</sup> «La praxeología, por consiguiente, no distingue entre el hombre “activo” o “enérgico” y el “pasivo” o “indolente”. El hombre vigoroso que lucha diligentemente por mejorar su situación actúa al igual que el aletargado que, dominado por la indolencia, acepta las cosas tal como vienen. Pues el no hacer nada y el estar ocioso también constituyen actuaciones que influyen en la realidad. Dondequiera que concurren los requisitos precisos para que pueda tener lugar la interferencia humana, el hombre actúa, tanto si interviene como si se abstiene de intervenir. Quien soporta resignadamente cosas que podría variar actúa tanto como quien se moviliza para provocar una situación distinta. Quien se abstiene de influir en el funcionamiento de los factores instintivos y fisiológicos sobre los que podría interferir también actúa. Actuar no supone solo hacer, sino también dejar de hacer aquello que podría ser realizado» (MISES, L., *La Acción...*, p. 17).

<sup>26</sup> «Todo lo que es necesario para deducir los teoremas praxeológicos es conocer la esencia de la acción humana. Se trata de un conocimiento que podemos ir construyendo precisamente porque somos humanos, conocemos qué significa la categoría de acción humana, qué fines persigue el hombre al actuar y cómo actúa persiguiendo dichos fines. Ninguna experiencia especial es necesaria para comprender los teoremas

construye, partiendo de un axioma central, todo el cuerpo teórico de la ciencia económica, se ha denominado *Gedankenexperiment*<sup>27</sup> (experimento mental) y es necesariamente cualitativo (no cuantitativo)<sup>28</sup>.

---

praxeológicos y ninguna experiencia, por rica que sea, podría dar conocimientos praxeológicos a alguien que desconociera qué es la acción humana *a priori*. La única forma de construir los teoremas de la Economía es mediante el análisis lógico del conocimiento inherente a nosotros sobre la categoría conceptual de la acción humana. [...] La primera tarea de nuestra ciencia consiste en extraer y deducir tales conceptos, en exponer sus implicaciones y definir las condiciones que se requieren para que exista el humano actuar. [...] La ciencia económica se construye sobre la base de razonamientos lógico-deductivos a partir de unos pocos axiomas fundamentales que están incluidos dentro del concepto de "acción humana". El más importante de todos ellos es la propia categoría de acción humana: los hombres eligen, por tanteo, sus fines, y buscan medios adecuados para conseguirlos; todo ello según sus individuales escalas de valor» (HUERTA DE SOTO, J., *Lecturas...*, vol. I, pp. 21-22).

<sup>27</sup> «One of the basic tools for the deduction of the logical implications of the axiom of human action is the use of the *Gedankenexperiment*, or "mental experiment". The *Gedankenexperiment* is the economic theorist's substitute for the natural scientist's controlled laboratory experiment. Since the relevant variables of the social world cannot actually be held constant, the economist holds them constant in his imagination. Using the tool of verbal logic, he mentally investigates the causal influence of one variable on another. The economist finds, for example, that the price of a product is determined by two variables, the demand for it and its supply at any given time. He then mentally holds the supply constant, and finds that an increase in demand —brought about by higher rankings of the product on the value scales of the public— will bring about an increase in price. Similarly, he finds, again using verbal deductive logic, that if these value scales, and therefore public demand, are mentally held constant, and the supply of the product increases, its price will fall. In short, economics arrives at *ceteris paribus* laws: *Given* the supply, the price will change in the same direction as demand; *given* the demand, price will change in the opposite direction from supply». MURRAY N. ROTHBARD, *Praxeology as the Method of the Social Sciences*, The Ludwig von Mises Institute, p. 6. Originalmente en *Phenomenology and the Social Sciences*, Maurice Natanson, ed. (Evanston, U., Northwestern University Press, 1973), 2, pp. 31-61 (ROTHBARD, M.N., *The Logic...*, pp. 28-57).

<sup>28</sup> «One important aspect of these economic laws must be pointed out: they are necessarily *qualitative*. The fact that human beings have goals and preferences, that they make choices to attain their goals, that all action must take place over time, all these are qualitative axioms. And since only the qualitative enters into the logical process from the real world, only the qualitative can emerge. One can only say, for example, that an increase in demand, given the supply, will raise the price; one *cannot* say that a 20 percent increase in demand will bring about a 25 percent increase in price. The praxeologist must reject all attempts, no matter how fashionable, to erect a theory consisting of alleged quantitative laws. In an age that tries desperately to imitate prestigious physics, with its emphasis on mathematics and its quantitative laws, many social scientists, including many economists, have ignored the praxeological method because of this very insistence on the qualitative bounds of the discipline».

Para alcanzar el conocimiento praxeológico es fundamental analizar y deducir leyes con base en los razonamientos lógicos-deductivos partiendo del axioma de la acción humana para así extraer conclusiones, determinar las características universales del actuar<sup>29</sup> y llegar a una comprensión acertada de los procesos sociales poniéndolos a examen en la interpretación de la realidad (que siempre resulta ser histórica)<sup>30</sup>. Por tanto, la teoría praxeológica, apriorística y lógico-deductiva incluye una relación directa con los procesos sociales reales<sup>31</sup> que a su vez, a modo de *feedback*, orientan la subsiguiente investigación del científico social.

Así, la praxeología analiza la acción bajo las condiciones y presupuestos del mundo real, salvo cuando realiza «construcciones imaginarias»<sup>32</sup>,

---

MURRAY N. ROTHBARD, *Praxeology as the Method of the Social Sciences*, The Ludwig von Mises Institute, p. 6. Originalmente en *Phenomenology and the Social Sciences*, Maurice Natanson, ed. (Evanston, U., Northwestern University Press, 1973), 2, pp. 31-61 (ROTHBARD, M.N., *The Logic...*, pp. 28-57).

<sup>29</sup> MISES, L., *La Acción...*, pp. 78-79.

<sup>30</sup> «The difference is that, to the praxeologist, economic *theory* (as distinct from applied economics, which will be treated below) deals, not with the content of human valuations, motivations, and choices, but with the formal fact that people engage in such motivated action. Other disciplines focus on the content of these values and actions. Thus, psychology asks how and why people adopt values and make choices; ethics deals with the problem of what values and choices they should adopt; technology explains how they should act in order to arrive at chosen ends; and history tries to explain the content of human motives and choices through recorded time. Of these disciplines, history is perhaps the most purely *verstehende*, for the historian is constantly attempting to describe, understand, and explain the motivations and choices of individual actors. Economic theory, on the other hand, is the least *verstehende*, for while it too begins with the axiom of purposive and intentional human action, the remainder of its elaborated structure consists of the deduced logical—and therefore true—implications of that primordial fact». MURRAY N. ROTHBARD, *Praxeology as the Method of the Social Sciences*, The Ludwig von Mises Institute, p. 12. Originalmente en *Phenomenology and the Social Sciences*, Maurice Natanson, ed. (Evanston, U., Northwestern University Press, 1973), 2, pp. 31-61 (ROTHBARD, M.N., *The Logic...*, pp. 28-57).

<sup>31</sup> MISES, L., *La Acción...*, p. 78.

<sup>32</sup> Tal como indica Mises, las construcciones imaginarias son el genuino método de estudio y análisis praxeológico. «Una construcción imaginaria es una imagen conceptual de una secuencia de hechos que se desarrollan lógicamente a partir de los elementos de la acción empleada en su realización [...] La praxeología no puede, a diferencia de las ciencias naturales, basar sus enseñanzas en experimentos de laboratorio ni en el conocimiento sensorial de la realidad externa. De ahí que tenga que desarrollar unos métodos completamente distintos de los empleados por la física o la biología. [...] El método de las construcciones imaginarias es imprescindible en praxeología; es el único método de investigación praxeológica y económica» (MISES, L., *La Acción...*, pp. 288-289). Por tanto, para el desarrollo de nuestra teoría

ya sea para analizar escenarios posibles aunque ficticios, o totalmente ficticios (sin posibilidad alguna de que ocurra en el mundo real) con el fin de comprender mejor algunos aspectos concretos de la realidad.

El avance de la ciencia económica estriba en una revisión permanente de la cadena lógico-deductiva de la cual derivan sus leyes y teoremas. Ningún estudio empírico o histórico puede aceptarse como verdad universal o científica capaz de invalidar las sentencias teóricas del cuerpo axiomático lógico-deductivo<sup>33</sup>. En todo caso, las «pistas» históricas tan solo ofrecen una orientación para que el científico social examine nuevamente su cuerpo teórico. Por lo que, dado que la lógica es el único instrumento humano de comprensión<sup>34</sup>, el cuerpo axiomático lógico-deductivo prima sobre cualquier otra «observación» o análisis<sup>35</sup>.

#### IV. CONCLUSIÓN

Por todo lo comentado, concluimos que el correcto método de estudio científico de las ciencias sociales, y entre ellas principalmente la económica, y subsecuentemente el del estudio de las firmas, es esencialmente praxeológico, fundamentado en la construcción teórica basada en axio-

---

de la firma haremos uso del método axiomático lógico-deductivo construyendo imágenes conceptuales que nos permitan ir comprendiendo paso a paso cada uno de los aspectos fundamentales de la acción en relación a la naturaleza y razón de ser de las firmas. Así lo hizo Mises en relación a la comprensión de la realidad del empresario en la sociedad cuando arguye y concluye que «para poder comprender la función del empresario, así como lo que significan las pérdidas y las ganancias, imaginamos un orden del cual están ausentes. Esta construcción no es más que un mero instrumento mental [...] Es más, no puede ni siquiera ser llevado a sus últimas consecuencias lógicas. Porque es imposible eliminar de una economía de mercado la figura del empresario. [...] Eliminando el empresario, desaparece la fuerza que mueve el mercado» (MISES, L., *La Acción...*, p. 303).

<sup>33</sup> MISES, L., *La Acción...*, p. 81.

<sup>34</sup> «Muchas cosas hay que exceden los límites de nuestra mente. Ahora bien, todo conocimiento, por mínimo que sea, ha de adquirirlo el hombre fatalmente por vía de la razón» (MISES, L., *La Acción...*, p. 82).

<sup>35</sup> «Lo más que al hombre le cabe es revisar, con el máximo rigor, una y otra vez, el conjunto de sus tesis. Para el economista esto implica retrotraer todos los teoremas a su origen cierto e indiscutible, la categoría de la acción humana, comprobando, mediante el análisis más cuidadoso, cuantas sucesivas inferencias y conclusiones finalmente abocan al teorema en cuestión. En modo alguno se supone que este método excluya definitivamente el error. Ahora bien, de lo que no cabe dudar es de que es el más eficaz para evitarlo» (MISES, L., *La Acción...*, p. 82).



mas bajo procedimientos lógicos-deductivos; y que es el que utilizaremos para describir la aproximación de principios que contribuyan a dar cuenta de la razón, existencia y función de las firmas en el mercado.



## CAPÍTULO 2

# APROXIMACIÓN A LOS PRINCIPIOS DE UNA *TEORÍA PRAXEOLÓGICA DE LA FIRMA*

### I. CONSECUENCIAS DE LA INTRODUCCIÓN DE LA *SINERGASIA* COMO CATEGORÍA PRAXEOLÓGICO-CATALÁCTICA PARA EL ESTUDIO DE LAS FIRMAS

Después de haber repasado la historia del pensamiento económico desde los griegos a la actualidad, habiendo puesto la atención especialmente en lo relativo a la *empresarialidad* en toda su extensión, estamos en condiciones de extraer principios que nos aproximen a una teoría praxeológica de la firma<sup>1</sup>. A partir de ellos es posible comprender qué son las firmas, por qué y para qué existen, qué determina sus límites, cómo se articulan y cuál es su entorno natural y compatible con la naturaleza humana.

A lo largo del libro hemos comentado que el núcleo praxeológico para comprender las organizaciones se debe hacer desde lo que hemos denominado *sinergasia*<sup>2</sup> (*ciencia de la cooperación o asociación humana*), y

---

<sup>1</sup> Como es lógico, para ello utilizaremos el método propiamente praxeológico, sin hacer uso de símbolos lógicos. Es decir, siguiendo las consecuencias lógicas (de naturaleza axiomática, lógica-verbal o lógico-deductiva) de la acción en la comprensión de las organizaciones humanas. Por ello, nuestra aproximación será útil no solo para lo que comúnmente se denominan «organizaciones comerciales», sino para cualquier organización de cualquier tipo sea o no comercial, sea o no legal, y lógicamente, independientemente de los fines que esta se proponga o persiga.

<sup>2</sup> Resulta necesario aclarar que la *sinergasia*, tal y como la hemos concebido, no es un «modelo» para comprender las organizaciones (ni para gestionarlas satisfactoriamente), sino una categoría científica de la praxeología. Utilizaremos, por momentos y según la tradición austriaca, diferentes «construcciones imaginarias» para dar cuenta de ellas, advirtiendo que estas son de naturaleza y sentido distinto a las de un «modelo», tal y como reconoció Ludwig von Mises en palabras de Murray Rothbard, cuando dijo: «Se notará que hemos evitado hacer uso del término, muy de moda, “modelo” para aplicarlo a los análisis que contiene esta obra. Este término ejemplifica una lamentable propensión a favor de la metodología de la física y la ingeniería para su aplicación en las ciencias de la acción humana. Las construcciones son imaginarias debido a que sus diversos elementos nunca coexisten en la realidad; con todo, son

que entendemos como un subconjunto de la praxeología (*ciencia de la acción humana*) en intersección con la cataláctica (*ciencia del intercambio humano*) que no ha sido tenido en cuenta, hasta el momento, dentro de la tradición *protoaustriaca* y *austriaca* de economía.

Por tanto, nuestra aproximación implica: (1) introducir una nueva categoría praxeológica que centre su estudio en la asociación voluntaria y cooperativa (*sinergasia*), (2) ampliar el estudio de las *firmas* a la intersección entre la praxeología y cataláctica (reconociendo que desde ambos campos es posible tener mayor comprensión de su naturaleza y funcionamiento)<sup>3</sup>, (3) reconocer que la *teoría praxeológica de la firma* es un caso particular de la *teoría praxeológica de las organizaciones*, (4) abandonar, por momentos, el sentido puramente cataláctico o económico de la praxeología para extenderla a estos otros ámbitos mencionados, (5) comprender que no creemos que esta ampliación altere el cuerpo teórico desarrollado por la Escuela Austriaca de Economía, sino que lo complementa al añadir una descripción científica de una realidad económica e institución social (las organizaciones), hasta el momento «descuidada» o ignorada, y que consideramos que aporta valor a la tradición austriaca y a la sociedad en su conjunto.

## II. LA LÓGICA DE LA EXISTENCIA DE UNA TEORÍA PRAXEOLÓGICA DE LA FIRMA

Si tuviéramos que poner un titular al análisis histórico del pensamiento económico desde la perspectiva de la *empresarialidad*, tal y como se ha realizado en este libro, no dudáramos en llamarlo *La historia de la acción humana*. Hemos visto cómo, a lo largo de toda la historia de la civilización occidental, se ha librado una pugna<sup>4</sup> entre quienes defienden la libre acción

---

necesarias para extraer, mediante razonamiento deductivo y el supuesto de *ceteris paribus*, las tendencias y relaciones causales que se presentan en el mundo real. El “modelo” de ingeniería, en cambio, es una construcción mecánica en miniatura, *cuyas piezas, en su totalidad, pueden coexistir* y en realidad coexisten. El modelo de ingeniería presenta en sí mismo todos los elementos y relaciones entre ellos que coexisten en la realidad. El autor debe al profesor Ludwig von Mises esta distinción entre una construcción imaginaria y un modelo» (ROTHBARD, M.N., *El hombre...*, p. 71, n. 15).

<sup>3</sup> Dicho de otra manera, creemos que quizá no sea posible explicar la naturaleza de las *firmas* (ni de ninguna organización) solo con base en la teoría estrictamente cataláctica (económica) —aunque esta sea la más importante—, sino que, por momentos, parece necesario extender la praxeología a otros campos más amplios (que nosotros delimitamos dentro del campo de estudio de la *sinergasia*).

<sup>4</sup> Véanse los inicios de dicha pugna en la primera parte de nuestro libro, «De Grecia al *laissez faire* (libertad de acción *vs.* coacción)».

individual (basados en los principios y leyes naturales del ser humano) y quienes creen que la intervención y coacción del hombre sobre el hombre es necesaria y legítima.

La teoría económica desarrollada por la Escuela Austriaca de Economía ha sabido establecer el método y epistemología imprescindible para comprender los procesos sociales bajo el método axiomático lógico-deductivo de la praxeología, dicho lo cual resulta lógica la posible existencia de una ley, teoremas o incluso conjunto de los mismos (teoría) que explique la razón de ser de las *firmas* dentro de dichos procesos sociales. Dicha teoría estaría comprendida entre los axiomas básicos y fundamentales de la acción humana individual, y la realidad social de los procesos de mercado, abordando, así, la *interacción humana* y sus consecuencias.

El hecho de que desde la Escuela Austriaca de Economía no se haya desarrollado un cuerpo teórico que explique la razón de ser de las firmas estriba, tal y como ya hemos comentado en otra ocasión, en que el fluir de la cadena lógico-deductiva es capaz de «saltarse» gran parte de las realidades de dicha *interacción humana* (*asociación o cooperación voluntaria o sinergasia*) sin que estas alteren al cuerpo teórico en su conjunto. En otras palabras, de la teoría praxeológica individual (economía autística) es posible explicar los procesos sociales más extensos sin necesidad de detenerse en lo que nosotros consideramos un «eslabón perdido» dentro del cuerpo teórico: las firmas u organizaciones<sup>5</sup>.

En definitiva, la praxeología, el individualismo metodológico, la cataláctica y en sí las bases metodológicas y teóricas de la Escuela Austriaca de Economía en su conjunto ofrecen, desde su base, los conceptos o métodos necesarios para comprender cualquier tipo de institución en el que hay seres humanos actores. Es teóricamente imposible que desde el propio análisis lógico-deductivo la praxeología no pueda desarrollar

---

<sup>5</sup> El concepto de «organización» (que integra el de «firma»), desde el punto de vista praxeológico puede sintetizarse como la realidad de las asociaciones voluntarias y pacíficas que integran a más de dos individuos que actúan en pro de un beneficio común e individual simultáneamente. Por lo tanto, desde la praxeología la teoría que explica la naturaleza y razón de ser de las firmas es perfectamente aplicable tanto a empresas comerciales como a instituciones y entidades de todo tipo (sean empresas legales, fundaciones, ONG o iglesias, por mencionar algunas). Por otro lado, el concepto de las firmas como «organizaciones deliberadas» ha hecho que la mayoría de los teóricos de la Escuela Austriaca se olvidaran de que la naturaleza de las organizaciones, aunque deliberadas, son susceptibles de análisis praxeológico. Lo que implicaría que nuestra teoría sigue siendo compatible con las descripciones y diferencias desarrolladas por Hayek entre orden y organización.

una *teoría de la firma* que además esté en relación y coherencia con el resto de su cuerpo teórico desarrollado hasta el momento.

Si bien es cierto que el «subjetivismo» austriaco relacionado con la *función empresarial* podría entenderse como base ideológica, en sí misma, que impide la construcción de una teoría de la firma por su carácter y naturaleza creativa y especulativa, dicha suposición olvida que, así como la economía es una ciencia que estudia el conocimiento subjetivo<sup>6</sup> (práctico, disperso, tácito y de «eventos únicos»), una *teoría de la firma praxeológica* es también susceptible de tener como objeto de estudio la subjetividad individual e intersubjetividad de tipo práctico y no científico en las acciones de asociación voluntaria entre dos o más personas. Por lo que, aunque el empresario y la naturaleza principal de la firma actúan creando o descubriendo nuevas oportunidades de ganancia en el mercado bajo el ejercicio especulativo y/o de arbitraje (no científico), todo ello es susceptible de análisis científico.

Podemos hacer una paráfrasis de la relación que Jesús Huerta de Soto aplica a la economía respecto de la relación existente entre el conocimiento práctico y científico, pero respecto a la teoría de la firma. Dice Jesús Huerta de Soto:

La Ciencia Económica, por su parte, sería un conjunto de conocimientos tipo B (científicos) sobre los procesos de creación y transmisión del conocimiento práctico (tipo A). Se entiende ahora que para Hayek el principal riesgo de la economía como ciencia radique en que, por consistir en teorizar sobre los conocimientos tipo A, se llegue a creer que, de alguna manera, sus cultivadores («científicos de la Economía» o «ingenieros sociales») puedan llegar a hacerse con el contenido específico de los conocimientos prácticos tipo A que continuamente crean y manejan los seres humanos a nivel empresarial<sup>7</sup>.

Así podemos decir, nosotros, que la *teoría de la firma praxeológica* será un conocimiento científico tipo A sobre los procesos creativos, especulativos y

---

<sup>6</sup> Así lo entendió Carl Menger, en el prefacio de *Principios de Economía*, en 1871: «*Economic theory is related to the practical activities of economizing men in much the same way that chemistry is related to the operations of the practical chemist. Although reference to freedom of the human will may well be legitimate as an objection to the complete predictability of economic activity, it can never have force as a denial of the conformity to definite laws of phenomena that condition the outcome of the economic activity of men and are entirely independent of the human will. It is precisely phenomena of this description, however, which are the objects of study in our science*» (MENGER, C., *Principles...*, pp. 48-49).

<sup>7</sup> HUERTA DE SOTO, J., *La Escuela Austriaca...*, p. 37.

de coordinación social tipo B, ejercida por la *función empresarial* de los actores que conforman las firmas.

En definitiva, la lógica de la existencia de la teoría praxeológica de la firma estriba fundamentalmente en el hecho de que (1) la praxeología como ciencia estudia la acción humana en cualquiera de sus ámbitos, (2) que la teoría de la firma se enmarca como un área específica de estudio praxeológico y en intersección fundamental con la teoría económica (y que nosotros hemos denominado *sinergasia*), (3) que las firmas son un caso específico de acción voluntaria y asociativa o cooperativa (organizaciones) de un caso más general contenido dentro de los procesos sociales, y que por todo ello (4) los métodos, fundamentos y principios de estudio y análisis deben, subsiguientemente, ser los mismos y suficientes para su construcción y descripción.

### III. PRINCIPIOS FUNDAMENTALES PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UNA *TEORÍA PRAXEOLÓGICA DE LA FIRMA*

#### A) *El principio de la función empresarial como sinónimo de acción humana bajo los principios generales del derecho*

Pedro Serrano, capitán español que sobrevivió, en 1526, a un naufragio de ocho años en una isla del territorio Colombiano fue, junto a Alexander Silkirk (marinero escocés que naufragó cuatro años en una isla desierta), inspiración para que Daniel Defoe (1659/61-1731) publicara, en 1719, su obra *La vida e increíbles aventuras de Robinson Crusoe*. Desde Bastiat, pasando por Menger, Böhm-Bawerk, Mises, Hayek, Schumpeter o Rothbard, hasta nuestros días, el personaje ficticio de Robinson Crusoe es frecuentemente utilizado por la economía como instrumento para ilustrar no solo cómo ocurren los procesos productivos en la sociedad en ausencia de mercado, dinero y precios (es decir en una economía autística), sino también muchas otras leyes o teoremas praxeológicos. En pocas palabras, la fábula de Robinson Crusoe es, para la economía, una *construcción imaginaria* que, aunque ficticia, permite analizar al ser humano aislado en su actuar, sin relación con otros seres humanos, que permite concluir desde ella leyes o teoremas que de otra manera no serían posibles.

Así, el primer paso para construir y comprender una teoría praxeológica de la firma consiste en comprender el comportamiento empresarial<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> El «comportamiento empresarial», desde el punto de vista praxeológico, es sinónimo de «comportamiento humano» (siempre que se encuentre enmarcado dentro de

de un individuo aislado, y esto solo es posible tras una «construcción imaginaria» de una economía autística como la de Crusoe. ¿Qué es lo primero que ocurre cuando Crusoe naufraga en la isla en estado amnésico?

He finds, for one thing, himself, with the primordial fact of his own consciousness and his own body. He find, second, the natural World around him, the nature-given habitat and resources which economists sum up in the term «land». He finds also that, in seeming contrast with animals, he does not possess any innate instinctual knowledge impelling him into the proper paths for the satisfaction of his needs and desires. In fact, he begins his life in this World by knowing literally nothing; all knowledge must be *learned* by him<sup>9</sup>.

En el mismo momento en que Crusoe empieza a tener necesidades o deseos para satisfacer, desarrolla un proceso de aprendizaje donde primero se «da cuenta» de esas necesidades y, subsiguientemente, el modo en que puede satisfacerlas a través de los recursos que encuentra en el medio natural que lo rodea y su conocimiento y saber hacer (trabajo) al transformar esos recursos. Rothbard lo sintetiza de la siguiente manera:

In short, he must (a) choose his goals; (b) learn how to achieve them by using nature given resources; and then (c) exert his labor energy to transform these resources into more useful shapes and places: i.e., into «capital goods», and finally into «consumer goods» that he can directly consume. [...] In short, Crusoe must *produce* before he can *consume*, and so that he may consume<sup>10</sup>.

El proceso de producción de Crusoe consiste, por tanto, en modificar o transformar los elementos de la naturaleza para satisfacer sus propias necesidades y prioridades a través del aprendizaje por medio de la razón. Y, en términos más generales, el uso de la razón le permite conocer las *leyes naturales* de la manera en que se comportan las cosas en el mundo en el que vive, incluyéndose a sí mismo con su mente y cuerpo. De esta manera, Crusoe, introspectivamente, reconoce su *libertad de elección y voluntad* para, subsiguientemente, acometer las acciones que considere oportunas libremente. Por tanto, todo lo que el hombre debe hacer para

---

los principios generales del derecho), tal y como concluiremos en este mismo epígrafe.

<sup>9</sup> ROTHBARD, M.N., *The Ethics...*, pp. 29-30.

<sup>10</sup> ROTHBARD, M.N., *The Ethics...*, p. 30.



sobrevivir se encuentra implícito en su propia naturaleza, y parte fundamental de esta *ley natural* es su *libertad de elección y acción*.

The critical and unique facts about man and the ways in which he must live to survive —his consciousness, his free will and free choice, his faculty of reason, his necessity for learning the natural laws of the external world and of his self-ownership, his need to «produce» by transforming nature-given matter into consumable forms—; all these are wrapped up in what man’s nature is, and how man may survive and flourish<sup>11</sup>.

Finalmente, así como la voluntad de Crusoe se extiende a su cuerpo cuando pone en ejercicio su libre voluntad a través de su libertad de acción, de la misma manera sus acciones se extienden a las cosas que transforma convirtiéndolas en su *propiedad*<sup>12</sup>. Y su propiedad no puede ser ni mayor ni menor a la extensión que de sí mismo puede realizar en el mundo material.

In doing so, in stamping the imprint of his personality and his energy on the land, he has naturally converted the land and its fruits into his *property*. [...] Any man’s property is *ipso facto* what he *produces*, i.e., what he transforms into use by his own effort. [...] As long as an individual remains isolated, then, there is no problema whatever about how far his property —his ownership— extends; as a rational being with free will, it extends over his own body, and it extends further over the material goods which he transforms with his labor. [...] Crusoe, in natural fact, owns his own self and the extension of his self into the material World, neither more nor less<sup>13</sup>.

De lo comentado hasta aquí es posible desprender algunos de los fundamentos de la acción humana individual, y sus implicaciones dentro de la teoría económica, como son que: (1) todo hombre es motivado a la acción por la *realidad de escasez y/o deseo de beneficio*; (2) todo hombre actúa en función de sus *percepciones subjetivas e individuales* con el fin de mejorar su situación de insatisfacción para pasar a una de mayor satisfacción; y (3) todo hombre es *dueño de su conciencia (mente), cuerpo y creaciones*.

<sup>11</sup> ROTHBARD, M.N., *The Ethics...*, p. 32.

<sup>12</sup> John Locke hablaba de la propiedad como «mixed his labor with the soil».

<sup>13</sup> ROTHBARD, M.N., *The Ethics...*, p. 43. Ver también HOPPE, H.H., *The Ethics and Economics of Private Property*, Enrico Colombatto, Londres, 2004; y KIRZNER, I.M., *Creatividad...*, especialmente los capítulos V y VI, titulados «La Regla “Quién lo descubre se lo queda”» y «La ética de “Quien lo descubre se lo queda”».

Si Ludwig von Mises, como ya hemos comentado, describió el concepto de *función empresarial*, Murray Rothbard lo sistematizó e integró como fuerza impulsora de todo el proceso de mercado, e Israel Kirzner la extendió al concepto de *alertness*, bien podríamos afirmar que fue Jesús Huerta de Soto quien lo sintetizó magistralmente, al punto de percibir con absoluta claridad su esencia más pura.

En un sentido general o amplio la función empresarial coincide con la *acción humana* misma. En este sentido podría afirmarse que ejerce la función empresarial cualquier persona que *actúa* para modificar el presente y conseguir sus objetivos en el futuro. Aunque esta definición a primera vista podría parecer demasiado amplia y no acorde con los usos lingüísticos actuales, hay que tener en cuenta que la misma responde a una concepción de la *empresarialidad* cada vez más elaborada y estudiada por la ciencia económica y que, además, es plenamente conforme con el original significado *etimológico* del término *empresa*. En efecto, tanto la expresión castellana *empresa* como las expresiones francesa e inglesa *entrepreneur* proceden etimológicamente del verbo latino *in-prehendo-endi-ensum*, que significa *descubrir, ver, percibir, darse cuenta de, atrapar*; y la expresión latina *in prehensa* claramente conlleva la idea de *acción*, significando tomar, agarrar, asir. En suma, empresa es sinónimo de acción. [...] Ahora bien, el sentido de empresa como acción está necesaria e inexorablemente unido a una actitud *emprendedora*, que consiste en intentar continuamente buscar, descubrir, crear o darse cuenta de nuevos fines y medios (todo ello de acuerdo con el significado etimológico ya visto de *in prehendo*)<sup>14</sup>.

Así, en el capítulo II del libro citado, *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*, Jesús Huerta de Soto describe los principios fundamentales de dicha función, y que nosotros sintetizamos a continuación de la siguiente manera: (1) la *función empresarial* es sinónimo de *acción humana*; (2) todo hombre actúa o ejerce la *función empresarial* buscando superar las situaciones de *escasez* o, lo que es lo mismo, buscando conseguir *beneficios* que le permita satisfacer sus necesidades y pasar a un estado de mayor satisfacción (sea material, psicológica o espiritual) en el futuro; (3) toda acción se realiza en el *tiempo* entendido de manera *subjetiva*; (4) el *presente subjetivo* del ser humano supone una fundamental *ignorancia inerradicable* a la hora de tomar *decisiones*, por lo que resulta imprescindible el ejercicio del *aprendizaje* por medio de la razón y tras el ejercicio de prueba y error; (5) de la misma manera, el *futuro subjetivo* del

---

<sup>14</sup> HUERTA DE SOTO, J., *Socialismo...*, pp. 41-43.

ser humano está *abierto* y supone una *incertidumbre inerradicable* respecto de los posibles resultados de sus acciones para conseguir sus fines; (6) todo ser humano en el ejercicio de la *empresarialidad* traza un *plan de acción* como resultado auto-evidente de un *acto personal de voluntad* con el fin último de conseguir sus fines; (7) todo ser humano en el ejercicio de la *empresarialidad* *crea o descubre medios* escogiendo los que subjetivamente considera adecuados para conseguir sus fines, y rechazando los demás; (8) todo hombre considera, subjetivamente, *fin* a todo aquello que pretende alcanzar y es importante para él; (9) todo hombre, por tanto, *crea o descubre fines* escogiendo los que son importantes para él, y rechazando el resto o los menos importantes; y finalmente (10) todo acto o ejercicio de la *función empresarial* supone una relación de valores subjetivos, psíquicamente más o menos intensos, que determinan la utilidad, valor, coste, beneficios (aciertos) y/o pérdidas (errores) como resultado de sus acciones.

Bajo el entorno de una *economía autística* resulta lógico y correcto entender o asimilar como sinónimos a la *acción humana* y la *función empresarial*. Pero, siguiendo con la analogía de la economía de Robinson Crusoe, cuando entra Viernes en escena la *acción humana autística* es alterada y nos obliga a redefinir el concepto de *función empresarial*.

Si bien el carácter creativo y la incertidumbre<sup>15</sup> intrínseca a la acción, así como la necesaria especulación, se mantienen intactos, el aspecto *coordinador (intracoordinador* en el caso autístico)<sup>16</sup> sufre una modificación sustancial. Al entrar en escena Viernes, decíamos, surge la necesaria *intercoordinación*<sup>17</sup>, que requiere normas de *interacción* que en la economía autística están ausentes. Así, y dado que la función empresarial no solo es *creativa* sino también *coordinadora*, surge la necesidad de enmarcarla

---

<sup>15</sup> Recordemos que para Mises, a partir del cual dentro de la Escuela Austriaca aún se sostiene el concepto de *función empresarial* como sinónimo de *acción*, «El término empresarial, tal y como lo emplea la teoría cataláctica, significa: individuo actuante contemplado exclusivamente a la luz de la incertidumbre a toda actividad. Al emplear este término no debe olvidarse que cualquier acción se halla siempre situada en el devenir temporal y que, por lo tanto, implica especulación» (LUDWIG VON MISES, *La acción humana*, 7.ª edición, Unión Editorial, 2004, pp. 307-308). En otras palabras, la definición de función empresarial está contemplada exclusivamente desde la realidad inerradicable de incertidumbre del ser humano.

<sup>16</sup> Mises lo denominaba «intercambio intrapersonal», refiriéndose al que ocurre en una economía autística.

<sup>17</sup> Está relacionado con el «intercambio interpersonal» y social, y que Mises relacionaba con la expresión «do ut des» (expresión coloquial derivado del latín que literalmente significa «doy para que des»).

dentro de los *principios generales del derecho* (los derechos y obligaciones solo tienen lugar en la *interacción humana*). En una economía autística, Robinson Crusoe puede hacer lo que le plazca con todos los recursos naturales disponibles exclusivamente a su merced, pero esta realidad cambia sustancialmente en cuanto aparece un igual (un ser de su misma naturaleza). La *función empresarial* la redefinimos, entonces, como aquella función que el ser humano ejerce de manera creativa y con efectos sociales coordinadores bajo los *principios generales del derecho*.

Por tanto, y según esta redefinición, robar, matar, delinquir y acciones similares, a pesar de realizarse creativa y especulativamente en un marco de incertidumbre, no pueden ser tenidas en cuenta como *función empresarial* por estar fuera del marco de *interacciones* legítimas según establece el *derecho natural*. Quienes actúan fuera de los principios generales del derecho ejercen, por tanto, una función *opuesta* a la *empresarial* (donde el hombre explota naturaleza no humana, a excepción de su propio cuerpo), esencialmente *descoordinadora* y que siguiendo a Oppenheimer y Rothbard denominamos *función invasora* o *interventora* (es decir, las que se realizan bajo la explotación del hombre sobre el hombre).

#### B). *El principio de asociación o combinación creativo-coordinadora*

A partir del principio «a», si Schumpeter entendía que el empresario era aquel agente innovador que realizaba un proceso de «destrucción creadora», Klein y Foss (basados en Knight) como un proceso de «juicio empresarial» (*judgment*), y Kirzner como una «perspicacia» (*alertness*) para detectar oportunidades de ganancia, nosotros, principalmente desde el último y desde la *eficiencia dinámica* de Jesús Huerta de Soto (quien extiende la integración del aspecto creativo y coordinador como función), sostenemos que la *función empresarial* (es decir, todo ser humano que ejerce explotación de la naturaleza bajo los principios generales del derecho) se constituye como fuerza impulsora de todo el proceso de mercado en su capacidad de «asociación o combinación creativo-coordinadora».

Tal y como hemos comentado en la crítica a la anecdótica digresión teológica de Jesús Huerta de Soto, el hecho de que material, objetiva y científicamente el acto «creador» en sí mismo no forme parte de la naturaleza humana, nos debería hacer replantear la forma de expresar la propia esencia de la *función empresarial*. Crear implica «producir algo

de la nada». El hombre solo «crea» (metafóricamente hablando) por *asociación* (desde el punto de vista de la potencia intelectual del alma) o por *combinación* (desde el punto de vista material o físico). Este acto de *asociación y/o combinación* (conceptual y/o material) es, desde el punto de vista de la *función empresarial, creativo* (la creatividad no radica en crear algo de la nada, sino más bien en asociar o combinar de maneras hasta entonces no realizadas, y dando por resultado algo «nuevo») y *coordinador* (dado que, a su vez, dicho acto implica la asociación entre satisfacciones y necesidades tanto propias como ajenas). Esto explicará, entre otras cosas, tal y como veremos más adelante, por qué la *asociación humana* (voluntaria y cooperativa), esencia más elemental de la naturaleza de las firmas, aumenta la capacidad de acción creativo-coordinadora.

Por otro lado, esta conceptualización resuelve la crítica que Klein y Foss han planteado a la idea del *alertness* de Kirzner, dado que, si bien los elementos componentes de la asociación están dados (desde el punto de vista físico y estrictamente material), el resultado de la asociación (conceptual y subjetiva) o combinación (material y objetiva) no lo está, y por tanto su acción es esencialmente creativa. Además, toda nueva asociación y/o combinación realizada por el hombre abre campos nuevos de conocimiento disponible y transmisible a lo largo del entramado social, y por tanto *su capacidad creativo-coordinadora es inagotable*.

Finalmente, tal y como ya hemos adelantado, en contraposición a la *función empresarial* como principio de asociación o combinación creativo-coordinadora tenemos la *función invasora o interventora*, que, si bien no puede dejar de ser esencialmente creativa (también asocia y combina), es descoordinadora. El hecho de que la acción humana pueda ser creativo-coordinadora (*función empresarial*) o creativo-descoordinadora (*función interventora o invasora*), muestra que la diferencia no radica en la naturaleza creativa, ni el entorno de incertidumbre o necesidad de especulación, que ambas comparten, sino en el recurso o método cooperativo (coordinador) frente al coactivo (descoordinador) utilizado para conseguir sus fines.

Así es como llegamos a nuestra redefinición del concepto de *función empresarial* como la *capacidad de asociación y/o combinación creativo-coordinadora bajo los principios generales del derecho*. Y definimos, a su vez, la *función interventora o invasora* como aquella *capacidad creativo-descoordinadora que transgrede los principios generales del derecho*.

C). *El principio de la organización y/o firma como asociación o cooperación humana que constituye una institución fundamental del mercado o sociedad*

No es suficiente el ejercicio de la *función empresarial* individual, tal y como la hemos redefinido (véanse principios «a» y «b») para concebir la realidad de una organización o *firma*. Un empresario individual (ser humano) no constituye en sí mismo una organización, ni establece, por sí mismo, la realidad de una *firma*.

Existen dos factores productivos originarios («energía, mente o trabajo» y «materia, cuerpo o tierra») que coadyuvan en la transformación de la naturaleza en búsqueda permanente de satisfacer mejor las necesidades humanas. Por tanto, y dado que todo individuo tiene un conocimiento y una capacidad de asociación y/o combinación creativo-coordinadora fraccionada y limitada, el desarrollo o mejora de calidad de vida está intrínsecamente relacionada con su capacidad de aprendizaje o de intercambio de este para desarrollar mejores tecnologías, recetas o medios que le permita conseguir mejores fines.

El tiempo, conocimiento, aprendizaje y capacidad de acción de un individuo es muy limitado, y con ello limitada también su capacidad creativa y de coordinación para la satisfacción de necesidades en el mercado. La *cooperación asociativa* aumenta la «disponibilidad de tiempo», el «volumen de conocimiento», y la «capacidad de aprendizaje (creatividad)» y «acción». Si un individuo pudiera disponer no solo de capital ilimitado, sino además de capacidad de asociación o combinación creativo-coordinadora ilimitada, este no tendría necesidad ni motivo de cooperación asociativa. Son, por tanto, desde el punto de vista praxeológico, las limitaciones humanas (de razonamiento, conocimiento, aprendizaje y acción) la razón por la cual la cooperación asociativa, y las organizaciones, existen en el mercado.

El origen praxeológico de la organización o firma radica en dicho intercambio asociativo de la capacidad de asociación y/o combinación creativo-coordinadora que cada individuo posee intrínsecamente. Es decir, la organización surge en la *asociación y/o cooperación* (que no puede ser de otra manera que no sea voluntaria) entre al menos dos individuos que se proponen perseguir un mismo *fin* complementando distintos tipos de *medios* (entre los que destacan su *función* empresarial) y procurando con ello conseguir beneficios individuales complementarios, que lleven a ambas personas a una situación de mayor satisfacción o beneficio simultáneamente.

Volviendo a la construcción imaginaria de la *economía autística* de Robinson Crusoe, la *organización o firma* no tiene lugar en la isla hasta

que, una vez que aparece Viernes en escena, ambos (Crusoe y Viernes) acuerdan voluntariamente cooperar en sus subsistencias o supervivencias mutuas ejerciendo sus *capacidades funcionales empresariales*. Por tanto, las organizaciones se constituyen, desde y dentro del mercado (como no podría ser de otra manera), porque a través de la asociación o cooperación voluntaria entre diferentes individuos se consigue *mayor capacidad de asociación o combinación creativo-coordinadora*, y por tanto mayores o mejores beneficios o ganancias individuales que a su vez tiene un efecto indirecto enriquecedor para el conjunto de la sociedad.

Por otro lado, la *firma* es una particular forma de manifestar un tipo de *organización* (en términos hayekianos) que, junto a todos los demás, constituye una *institución social* que conforma el *orden del mercado*. Dicho de otra manera, de la misma manera que la moneda, el lenguaje o el derecho son el resultado de la combinación de intenciones individuales deliberadas multiplicadas en un complejo entramado de relaciones sociales que las constituyen en sí mismas como instituciones sociales, la *asociación o cooperación humana* se manifiesta en organizaciones deliberadas que en su dinámica y relaciones complejas constituyen en sí mismas una *institución social más en el mercado*. Nosotros hemos enmarcado el estudio de esta institución social, repetimos, dentro del ámbito de la *ciencia de la asociación o cooperación humana*, y que hemos denominado *sinergasia* (y a través del cual comenzamos describiendo los principios de este capítulo).

*D) El principio del factor productivo del trabajo y el capital como «unidad de servicio de la capacidad de asociación o combinación creativo-coordinadora» a través de la división del conocimiento*

Siguiendo la línea de razonamiento lógico-deductivo en la descripción de principios (véanse principios «a», «b», «c»), nos preguntamos qué es lo que los individuos intercambian asociativamente y cómo lo hacen para que dé origen a una organización y/o firma.

Existe una analogía entre la relación de los «bienes de capital» (o capital como conjunto de dichos bienes) y «trabajo» (como factor de producción) con el «cuerpo» y «mente» en el nivel individual. Ambos (capital y trabajo) son imprescindibles para la producción (desde un punto de vista analítico, la ausencia del trabajo o de los recursos naturales elimina toda capacidad real de producción y creación de bienes de capital o capital). Pero lo cierto es que, así como el cuerpo y la mente son indivisibles y resulta útil hablar de sus *funciones* (analítica y

separadamente), de la misma manera «bienes de capital» y «trabajo» son indivisibles, y analizar sus *funciones* resulta de utilidad para la ciencia económica. En definitiva, tanto el *capital*<sup>18</sup> como el *trabajo* son susceptibles de ofrecer *unidades de servicio* que se pueden intercambiar en el mercado<sup>19</sup>. Y dichas unidades de servicio, de uno u otro factor, se valoran en función de la *capacidad de asociación creativo-coordinadora* que ofrecen en el mercado.

Por tanto, y bajo esta perspectiva, resulta evidente que, siendo que el «trabajo» se traduce en unidad de servicio por capacidad de asociación o combinación creativo-coordinadora, y que la productividad del capital depende directamente de la primera, se debería dejar de hablar de «división del trabajo» y adoptar la propuesta de Mises (que recoge Jesús Huerta de Soto) de «división del conocimiento»<sup>20</sup> (o «división intelectual del trabajo»). Así, la *especialización* (división del conocimiento) es producto no solo de la diversidad (natural y humana en sí misma) sino más bien, nuevamente, de la *capacidad de asociación o combinación creativo-coordinadora*; y, en este sentido, claramente dicha ley es *corolario de la cooperación humana*. Dicho de otra manera, la capacidad de asociación o combinación creativo-coordinadora hace más «diversos» o «inespecíficos» los recursos o medios para la consecución de fines.

En síntesis, por medio de la *división del conocimiento* se intercambian *unidades de servicio* de capacidad de asociación y/o combinación

---

<sup>18</sup> Recordemos que el «capital» contiene la productividad ofrecida por el trabajo (energía) sobre los recursos de la naturaleza (materia). Por tanto, su productividad deriva, siempre y en última instancia, de la *función empresarial* (tal y como nosotros la hemos redefinido).

<sup>19</sup> La separación que vulgarmente se hace entre producto y servicio tiene poca utilidad científica desde el punto de vista económico. En realidad todo lo que se ofrece en el mercado es, tal y como reconoce Rothbard, *unidad de servicio específico*. Así como en todo intercambio lo que se intercambia no es el producto sino la titularidad de este, cuando se intercambian productos lo que realmente se adquiere no es el «producto» sino su unidad de servicio (que puede durar más o menos tiempo). Es por ello que un producto solo lo es en la medida en que *sirve* para algo. La única diferencia entre lo que vulgarmente denominamos «servicios» y «productos» radica en que uno y otro *sirven de manera distinta*, es decir, ofrecen unidades de servicio diferentes, a través de medios y tecnologías diferentes y en plazos de tiempos distintos.

<sup>20</sup> Tal y como hemos visto a lo largo del libro, la «ley de asociación», «ley de costes comparados» o «ley de ventaja competitiva» es un caso particular de la «ley de división del trabajo», que en términos misesanos sería «ley de la división intelectual del trabajo», y que hoy deberíamos llamar, tal y como propone Jesús Huerta de Soto, «ley de división del conocimiento».



creativa-coordinadora a través del «trabajo» y/o «capital» (siendo esta última –el capital– el resultado de la combinación de la primera –el trabajo– con los recursos naturales).

*E) El principio de intercambio de orden superior (simple y asociativo)*

En todo intercambio existe transferencia de titularidad, y se constituye a través de la percepción subjetiva de beneficios recíprocos (uno percibe en más valía lo que recibe que lo que entrega, y viceversa). El intercambio (transferencia de titularidad) puede tener diversas formas. A lo largo de la historia del pensamiento económico de la Escuela Austriaca de Economía se ha dedicado especial atención a dos tipos de intercambio, el *directo* (trueque) y el *indirecto* (a través de medios de intercambio, o dinero). Sin embargo, no se ha dedicado espacio al estudio y comprensión de lo que denominamos «intercambio de orden superior». De la misma manera que los bienes de capital de orden superior se transforman, a lo largo del proceso productivo, en bienes de consumo, podemos decir que existen «intercambios de orden inferior» —la compra y venta de bienes de consumo— e «intercambios de orden superior» —aquellos que se realizan a lo largo del proceso productivo (simple o asociativo).

El *intercambio de orden inferior* implica la compra y venta de bienes de consumo entre la organización o firma y el consumidor final (comúnmente denominado «Business to Consumer»). Este tipo de intercambio no presenta ninguna novedad al cuerpo teórico ya desarrollado de la economía. El *intercambio de orden superior simple* implica la compra y venta de bienes de capital entre organizaciones (lo que comúnmente se denomina «Business to Business» o «B2B»). Realmente este intercambio no supone un tipo o clase diferente, sino que simplemente varía la posición, dentro del proceso productivo, del producto o servicio que se intercambia. Sin embargo, el *intercambio de orden superior asociativo* supone una diferencia tipológica en la transacción. En este tipo de intercambio, dos o más personas cooperan asociando las unidades de servicio que se ofrecen mutuamente en el intercambio (medios) para conseguir un mismo fin (satisfacción del consumidor final), percibiendo a la vez beneficios individuales y subjetivos recíprocamente durante la asociación (que suele ser más o menos larga en el tiempo, y no un simple y puntual intercambio).

Si bien es cierto que la sociedad puede entenderse, principalmente, como una red de intercambios indirectos entre individuos, lo cierto es

que el *intercambio de orden superior asociativo* explica la realidad de la existencia de las firmas (tal y como lo hemos descrito en el principio «c»), y *representa el tipo más extenso de intercambios que constituyen el mercado*. Los intercambios en el mercado no son mayoritariamente aislados, sino constituidos a través de organizaciones, y por tanto *existe una relación directa entre las economías más capital intensivas y los intercambios de orden superior asociativo que tienen lugar en las organizaciones o firmas*.

Cuando no solo hay expectativas de satisfacción con base en *transferencia de titularidad de bienes presentes puntuales* (intercambios de orden inferior o intercambios de orden superior simples), sino que se conjugan expectativas de satisfacción futuras con base en *transferencias continuas y asociadas de bienes presentes* (intercambios de orden superior asociativo), estamos ante un tipo de intercambio complejo que potencia la capacidad creativo-coordinadora de la organización o firma y de beneficios de las partes que la componen.

Es importante aclarar aquí que, cuando vulgarmente decimos que un individuo aporta capital mientras que otro aporta trabajo, y denominamos al primero «capitalista» y al segundo «trabajador», realmente estamos tergiversando la realidad científica y praxeológica de lo que acontece en dicho intercambio. Ambos están intercambiando *capacidad de asociación o combinación creativo-coordinadora* (véase principio «d»). Ambos están ofreciéndose e intercambiando mutuamente «capital» (recursos naturales) y «trabajo» (unidad de servicio) a lo largo de un tiempo determinado. La única diferencia es que *funcionalmente* unos aportan más capital que otros o más unidades inalienables de servicio laboral que otros<sup>21</sup>. Cuando este tipo de intercambio sucede, tal y como ya hemos comentado, se potencia la capacidad de acción, coordinación y beneficio (futuro) de todas las partes. Y es precisamente este tipo de intercambio (el de orden superior asociativo) parte importante del objeto de estudio de la *sinergasia* (ciencia de la asociación o cooperación humana).

F) *El principio de la universalidad de la distribución funcional de la acción humana, incluido el «capitalista puro», como intrínseco a la propia naturaleza*

Después de analizar las distintas formas de comprender la *distribución funcional* (categorías catalácticas) que el hombre realiza a la hora de

---

<sup>21</sup> Para comprender correctamente este concepto es necesario repasar la descripción del principio «f», *el principio del capital humano como parte del factor tierra*.

satisfacer necesidades en el mercado, y de ver cómo algunos autores se han centrado en destacar la figura del «empresario capitalista» frente al «empresario puro» y viceversa, nuestra posición al respecto establece que todas las mencionadas y analizadas funciones son en sí mismas *construcciones imaginarias de funciones puras intrínsecas a la naturaleza humana* (es decir, en el mundo real de carne y hueso no existe un «empresario capitalista puro», como tampoco un «empresario puro», un «trabajador puro», ni un «gerente puro» o un «consumidor puro»). Todos los seres humanos cumplen todas las funciones sin excepción, y la distinción entre ellas solo es útil analítica y conceptualmente para comprender la naturaleza más extensa de la acción humana, ya que nos permite deducir leyes o teoremas catalácticos. Fuera de la utilidad analítica y conceptual de las funciones de la acción humana, estas son inseparables.

La crítica que Rothbard, Klein y Foss extienden a Israel Kirzner, por describir una irreal figura de «empresario puro» susceptible de obtener «beneficios puros» en el mercado, al alegar que ninguna idea (ni acto creativo) tiene valor ni utilidad hasta que se expresa en inversiones de capital o recursos, en cierta medida carece de sentido. De la misma manera, carece de sentido dar prioridad a la figura del «empresario puro» sobre cualquiera de las otras funciones, dado que todas ellas son imprescindibles como fuerza impulsora del proceso de mercado. Efectivamente, nada sucedería si, ejerciendo la función de «empresario puro», dicho individuo careciera de la función de «capitalista puro», y viceversa. Ahora bien, sí es cierto, tal y como hemos comentado en otras ocasiones a lo largo del libro, que *es la función empresarial la que, por su carácter volitivo, subjetivo y teleológico, queda constituida genético-causalmente como motor o fuerza impulsora originaria de toda la dinámica del mercado.*

Por tanto, todo ser humano ejerce todas las funciones, sin excepción, incluyendo la de capitalista. La «función capitalista» no es una elección, sino que forma parte de la propia naturaleza humana; dado que, tal y como ya hemos comentado, mente-cuerpo integran los dos factores productivos en cada individuo en sí mismo. Nuestra propuesta integra, por tanto, ambas posiciones bajo el concepto económico de «capital humano»<sup>22</sup> (véase el siguiente principio, «g») como el resultado de la

---

<sup>22</sup> No nos referimos aquí al uso cotidiano que en las organizaciones se utiliza para referirse a la «fuerza laboral» de una organización; sino al hecho de que el cuerpo humano es, materialmente y en sí mismo, la unidad mínima e indivisible de capital —recurso de la naturaleza— con capacidad productiva que le otorga la proyección psicológica sobre ella (es decir, con capacidad de ofrecer servicio por unidad de tiempo).

combinación del «cuerpo humano» (factor «tierra») y la capacidad de asociación y/o combinación creativo-coordinador (factor «trabajo»).

G) *El principio económico de capital humano (cuerpo y mente)*

A pesar de la insistencia en utilizar la tríada *tierra, trabajo y capital* como factores de producción, e incluso el de algunos autores de pretender añadir, sin éxito, a las organización como un cuarto factor productivo<sup>23</sup>, lo cierto es que todo ello puede resumirse en solo dos factores: *tierra y trabajo*. Todo bien de capital creado a partir de ellos conformará el total del capital, que a su vez se irá transformando en bienes de consumo a través del tiempo, en determinado proceso productivo con el fin de satisfacer necesidades en el mercado.

Nosotros afirmamos que el *capitalista puro* es una función pura de la acción humana, es decir natural e intrínseca a su propia naturaleza. La tradición austriaca ha percibido, de manera evolutiva, que todos los seres humanos son empresarios, trabajadores o consumidores. Que todo ello es realmente indivisible del actuar individual y que la separación es simplemente analítica, conceptual o funcional (es una construcción imaginaria de la distribución funcional miseana). Sin embargo, no ha llegado a la misma comprensión respecto del capitalista. *Nosotros afirmamos que todos los seres humanos son capitalistas, no por decisión o disposición al ahorro, sino porque el capital forma parte de la naturaleza humana.*

Esta afirmación se sostiene de la siguiente manera: la existencia individual humana (tal y como la conocemos) requiere de materia constituida en un cuerpo. Dicha materia o cuerpo es la unidad mínima e indivisible del factor «tierra» (recursos naturales) que constituye al hombre y que le permite, a través de la energía (mente y/o espíritu) y su capacidad de asociación y/o combinación creativo-coordinadora (trabajo), ofrecer unidades de servicio intercambiables en el mercado. *Por ello, bailarines, comediantes o prostitutas, por poner algunos ejemplos, no requieren más que de su cuerpo y de su mente para ofrecer unidades de servicio que satisfacen necesidades en el mercado.* Böhm-Bawerk comprendió claramente que el capital y/o bienes de capital son el resultado de la combinación del trabajo

---

<sup>23</sup> Véase el capítulo VIII, «Léon Marie Walras. La irrelevante figura del empresario en la teoría del equilibrio general», y el capítulo IX, «Alfred Marshall. Un cuarto e inexistente factor productivo en un hipotético mercado estático y en equilibrio», ambos en la segunda parte de este libro.

(energía) y tierra (materia). Los seres humanos somos energía y materia combinada. Por tanto, en la acción individual «ser», «hacer» y «tener» es indivisible y sucede simultáneamente, y así es como concluimos que dicho capital natural intrínsecamente humano es el que permite no solo materializar las oportunidades de beneficio en el mercado, sino también descubrirlas y crearlas.

Por otro lado, basados en el principio de *autoposesión* (mente-cuerpo) —y su extensión en el principio de argumentación<sup>24</sup>—, consideramos que el uso de dicha posesión implica a su vez que todos somos naturalmente capitalistas. Este *principio económico del «capital humano»* resuelve la disputa entre quienes ponen el énfasis en el *empresario puro* y entre quienes ponen el énfasis en el *empresario capitalista*, dado que incluso el acto de asociación o combinación creativo-coordinadora más elemental, como tener una idea creativa nueva (ej.: el *alertness* de Kirzner respecto de las oportunidades de beneficio en el mercado), no es susceptible de existir sin «capital humano» previo para poder ser concebido y expresado<sup>25</sup>.

Además, el *principio económico del capital humano* nos permitiría redefinir el concepto de «capitalismo». Si la «propiedad privada de los medios de producción» es intrínseca a la naturaleza humana, la imposición de un sistema diferente es contra natura e inmoral.

Por último, resulta necesario aclarar que, lógicamente, la capitalización y consiguiente capacidad productiva de un individuo en esta unidad mínima del «capital humano» anclada en su propio cuerpo y

---

<sup>24</sup> «In other worlds, Hans Hoppe has brought to political ethics what Misesians are familiar with in praxeology and Aristotelian-Randians are familiar with in metaphysics: what we might call “hard-core axiomatics”. It is self-contradictory and therefore self-refuting for anyone to deny the Misesian action axiom (that everyone acts), since the very attempt to deny it is itself an action. It is self-contradictory and therefore self-refuting to deny the Randian axiom of consciousness, since some consciousness has to be making this attempt at denial. For if someone cannot attempt to deny a proposition without employing it, he is not only caught in an inextricable self-contradiction; he is also granting to that proposition the status of an axiom» (ROTHBARD, M.N., *Liberty, «Beyond Is and Ought»*, noviembre de 1988).

<sup>25</sup> Además, como ya hemos expresado en otros apartados de nuestro libro, toda unidad de servicio laboral requiere de un sustento previo (materia y/o energía que el hombre adquiere consumiendo bienes) para poder materializarse, y bien podrían ser considerados dichos recursos como «bienes de capital» y no necesariamente de «consumo» para el actor que lo realiza. Así, todas las acciones de consumo (comer, asearse, hacer ejercicio físico, estudiar, etc.) pueden ser consideradas a la vez «bienes de capital» para la oferta de determinadas unidades de servicio. Dicho de otra manera, la distinción entre ocio y trabajo es también subjetiva.

mente, es prácticamente insignificante frente a la que efectivamente desarrolla un individuo, y especialmente un conjunto de individuos, que a partir de ello ahorran y realizan intercambios de orden superior asociativo constituyendo organizaciones que aumentan sus niveles de capital (bienes de capital) y capacidad de asociación y/o combinación creativo-coordinadora. Pero es precisamente este un argumento más que explica, praxeológicamente, la razón de ser de las organizaciones.

#### H) *El principio de jerarquía natural*

Los individuos actúan según sus *escalas subjetivas y ordinales de valores*. Es decir, las acciones que los individuos realizan son una proyección de dichas escalas valorativas o jerarquía de prioridades, basadas en sus apreciaciones psicológicas más o menos intensas sobre medios utilizados y fines perseguidos. Por tanto, *el concepto de «jerarquía» es natural e intrínseco al propio actuar incluso individual*.

A través de la *división del conocimiento* (véase principio «d») los individuos realizan *intercambios de orden superior asociativo* (véase principio «e») e *intersubjetivamente* proyectan, de la misma manera, sus valoraciones jerárquicas sobre medios y fines en la *interacción*.

Dicho de otra manera, las *jerarquías organizacionales* son una extensión o proyección de las *jerarquías de prioridades* (valoración psicológica sobre medios y fines) de quienes en última instancia ejercen la *función empresarial* rectora de la organización o firma, y que son dinámicamente más eficientes en función de la natural especialización<sup>26</sup> o *división del conocimiento*.

La delegación de *tareas empresariales secundarias* (que según Mises son causa de las jerarquías empresariales)<sup>27</sup> a su vez es una expresión o proyección externa y material de la escala subjetiva o intersubjetiva de valores (ordinal) que el órgano rector manifiesta sobre sus prioridades y orden necesario para llevar a buen puerto sus fines.

---

<sup>26</sup> La *especialización*, en este sentido, es el resultado del ejercicio de la capacidad de asociación y combinación creativo-coordinadora en un sector, área o función específica dentro de los intercambios de orden superior asociativos, y que se fortalece y sostiene por el acierto en el ejercicio de dicha función con base en la experiencia y desarrollo del innato conocimiento tácito de quienes la ejercen.

<sup>27</sup> Véase el capítulo XII, «Ludwig von Mises. Praxeología y la teoría de la función empresarial», en la segunda parte de este libro.

Desde este punto de vista resulta evidente que hablar de «organizaciones horizontales» u «organizaciones en red» no es más que distintas formas de organización jerarquizada, y en ningún caso opuestas a esta. La estructura interna de una organización variará en la extensión de su verticalidad y horizontalidad, pero siempre es, necesariamente, jerárquica<sup>28</sup>.

### *1) El principio de los límites naturales de las firmas*

A lo largo del libro hemos visto dos perspectivas compatibles respecto de los límites de las firmas. Una de ellas establece (con la aplicación de la *teoría de la imposibilidad del cálculo económico* en el socialismo al entorno organizacional) que su límite estará determinado en función de la existencia de precios de referencia en el mercado sobre los cuales poder tomar decisiones. Así, el crecimiento de una organización quedaría limitado en el momento en que, por carecer de precios de mercado, esté imposibilitada para tomar decisiones empresariales eficientes. La otra establece que el órgano director de las organizaciones (firmas) se encontraría limitado para la incapacidad de *asumir, interpretar y comprender la cantidad de información* necesaria para gestionarla eficientemente. Ambas posiciones representan las visiones de Mises (imposibilidad del cálculo económico) y Hayek (conocimiento disperso), y responden a los mismos principios y dinámicas sobre los cuales es posible determinar que en una *economía de mercado pura* no existirían monopolios, ni posibilidad de que una sola organización (estatal o privada) se hiciera con toda la dinámica del mercado ni de un sector específico.

Ahora bien, bajo las nociones que estamos describiendo aparece una tercera limitante (integradora de las otras dos) que está presente de manera permanente en todas las organizaciones, sin necesidad de que lleguen al punto de ser lo suficientemente grandes como para no poder sostenerse (ya sea por incapacidad de gestión de la información como por haber perdido referencia de precios en el mercado). Nos referimos a la *necesidad continua de mayor eficiencia, que sostenga y exprese una capacidad de asociación o combinación creativo-coordinadora* imprescindible para que

---

<sup>28</sup> La palabra «jerarquía», del griego *ἱεραρχία* (*hierarquía*), está compuesta por las palabras *ἱερός* (*hieros*), que significa «sagrado» o «divino», y *ἀρχή* (*arkhei*), que significa «orden», «mando» o «gobierno»; literalmente «orden sagrado o divino». El carácter *natural* de la *jerarquía* está, por tanto, reconocido en el propio significado etimológico del término.

una organización crezca hasta conseguir hacerse, hipotéticamente, con un sector específico del mercado, o con todo el mercado en su máxima extensión.

De alguna manera, la necesidad del órgano rector de asumir, interpretar y comprender la información dispersa en el mercado es realmente un caso particular de la necesidad de mantener una posición activa y continua de asociación y combinación creativo-coordinadora. Dicho de otra manera, *el problema no está en disponer o hacerse con la información, sino del uso creativo y coordinador que la organización hace de la información disponible o accesible*<sup>29</sup>.

De la misma manera, antes que una organización crezca lo suficiente como para perder la referencia de precios en el mercado, en una *economía de mercado puro*, esta habría tenido que mantener una posición activa y continua de asociación y combinación creativo-coordinadora que le permitiera llegar a dicha hipotética situación (incluso desplazar la curva de producción permanentemente hacia la derecha, sin ni siquiera estar limitada por la ley de rendimientos decrecientes). Sin embargo, dado que el trabajo es inespecífico, y los bienes de capital lo son en función de la capacidad de asociación o combinación creativo-coordinadora que una organización o sector específico consiga, esta desempeña un papel clave en el desarrollo, crecimiento y límites de toda organización o firma.

Cualquier individuo o grupo de individuos (independientemente del tamaño que tengan) que desarrollen una capacidad de asociación o combinación creativo-coordinadora superior a la establecida pueden limitar el crecimiento de cualquier organización que ya se encuentren en uno o varios sectores del mercado determinado. Y lo cierto es que el gran limitante para que una organización crezca sostenidamente, en una *economía de mercado puro*, radica precisamente en el *desarrollo tácito de esta capacidad humana e innata a través del aprendizaje y la experiencia* (y que no es transferible en su primera instancia).

De la misma manera, en el caso hipotético de que una organización se mantenga en una posición inalterada (estática) de capacidad de asociación o combinación creativo-coordinadora, esta estará limitada, indudablemente, por la ley de rendimientos decrecientes, así como por los cambios en la preferencias de los consumidores.

---

<sup>29</sup> De hecho, teniendo en cuenta que el conocimiento empresarial es de naturaleza *tácita o creativa*, hablar de la posibilidad de disponer de *todo* el conocimiento es una contradicción en sus propios términos. Ni es posible «disponer» de él, ni es posible conservarlo «estático».



Una vez más, vemos cómo la variable del ejercicio eficiente de la *función empresarial*, tal y como la hemos descrito, resulta un factor crítico que determina el tamaño y dinámica de una organización o firma. Así, el aspecto *creativo* de la *función empresarial* incluye la visión hayekiana de los límites organizacionales basados en el conocimiento disperso, y el aspecto *coordinador* incluye la visión miseana de esta, basada en la ausencia de precios en el mercado y cualquier otro aspecto que impida o limite la capacidad de coordinar necesidades y satisfacciones en el mercado. Ambas son compatibles y están integradas en la redefinición de *función empresarial* que hemos descrito como *capacidad de asociación o combinación creativo-coordinadora bajo los principios generales del derecho*<sup>30</sup>.

J) *El principio de la función organizacional u organizativa y el papel de las firmas en el proceso de mercado puro*

La *función organizacional u organizativa* es aquella función que dos o más individuos realizan conjuntamente (cooperando a través de *intercambios de orden superior asociativo* —véase el principio «e»—) con el fin de aumentar la *eficiencia dinámica* de la *función empresarial*, entendiendo esta última como la *capacidad de asociación o combinación creativo-coordinadora* (véase el principio «b») en el mercado, *bajo los principios generales del derecho* (véase el principio «a»).

Tal y como hemos comentado, la *capacidad humana de asociación y/o combinación creativo-coordinadora bajo los principios generales del derecho* es la fuerza impulsora de todo el proceso de mercado. Se expresa desde la potencia intelectual del alma (mente)<sup>31</sup> hacia los recursos naturales dados (naturaleza material en toda su extensión, lo que incluye el propio cuerpo de los seres humanos) y, debido a la escasez, cumple una *función social coordinadora cíclica y recíproca* (este ciclo recíproco fue retratado por Jesús Huerta de Soto como «*Big bang* social coordinado») entre necesidades y satisfacciones o beneficios. Dicha capacidad de asociación o combinación es fundamentalmente *creativa* (favorecida por la diversidad de recursos

<sup>30</sup> Véanse los principios «a» y «b» en este mismo capítulo.

<sup>31</sup> La fuerza que dirige todo el proceso de mercado radica especialmente en el despliegue de la mente, y por tanto es una manifestación espiritual, intelectual o ideológica. Dicho despliegue o manifestación espiritual se realiza con base en la escala de valores (que siempre es subjetiva) que el propio sujeto crea con base en sus necesidades (presentes) y expectativas (futuras). Por tanto, todo proceso productivo es la materialización de valoraciones psicológicas, más o menos intensas, y ordinales.

naturales y humanos, es decir, por su cualidades inespecíficas que determinan la heterogeneidad del capital) y con posibilidades ilimitadas en su desarrollo y expansión<sup>32</sup>.

De esta manera, desde un punto de vista *funcional*, los *consumidores puros*, con sus preferencias y decisiones, determinan el rumbo de la producción («ley de acción del consumidor» o «ley de autosoberanía individual»)<sup>33</sup>. Los *empresarios puros* arbitran y especulan (en un entorno de ignorancia e incertidumbre inerradicable, y bajo los principios generales del derecho), *ex ante*, a través del ejercicio de sus capacidades de asociación creativo-coordinadora con el fin de satisfacer las demandas de los *consumidores puros* para así obtener, *ex post*, el máximo de ganancias posibles (que dependerán en última instancia del *éxito* —acierto— o *fracaso* —desacierto— en dicha coordinación). De esta manera, los *capitalistas puros*, con base en la demanda de los *consumidores puros*, y el criterio de los *empresarios puros*, contratan unidades de servicio laboral (*trabajadores puros*) que asignan y reasignan los recursos naturales (combinación), y transforman los bienes de capital en bienes de consumo que satisfagan dichas demandas (que siempre lo serán, ya sean tangibles o intangibles, en función del servicio por unidad de tiempo que estos prestan a los *consumidores puros*)<sup>34</sup>.

Si bien todo este proceso puede realizarse por una sola persona (de hecho, así sucede, por ejemplo, con lo que cotidianamente llamamos «trabajadores independientes» o con aquellos que ofrecen «servicios profesionales»), lo cierto es que, tal y como ya hemos comentado, la asociación o cooperación en los procesos de producción tienen efectos que en sí mismos son beneficiosos, y normalmente deseados, para quienes deciden emprender el camino de constituir, en términos praxeológicos, una organización. Y es que, a mayor *capacidad de asociación o combinación creativo-coordinadora* (que

---

<sup>32</sup> En sintonía con la propuesta de la *eficiencia dinámica* de Jesús Huerta de Soto, cada nueva asociación o combinación material o inmaterial altera (en mayor o menor medida) la estructura productiva existente, y abre nuevas posibilidades de asociaciones y combinaciones creativo-coordinadoras en un proceso de expansión del conocimiento, y su materialización, que nunca acaba.

<sup>33</sup> Los consumidores gastarán, en la dirección de sus preferencias, hasta que la utilidad marginal sea menor a la utilidad marginal del precio monetario (en cuyo caso ahorrarán, o bien desviarán el curso de dirección de sus preferencias hacia unidades de servicio donde la utilidad marginal sea mayor que la del precio monetario).

<sup>34</sup> Las expresiones «empresario puro», «consumidor puro», «trabajador puro» o «capitalista puro» simplemente hacen referencia a la distribución funcional, que por concepto es, en sí misma, pura.

se consigue tanto con mayores capitales naturales, pero principalmente humanos), *ex ante*, existen mayores posibilidades creativas y naturales de reasignación de recursos y mayores posibilidades, por tanto, de obtención de ganancias según los servicios prestados, *ex post*, por unidad de tiempo ofrecido.

Por tanto, las *organizaciones* o *firmas* existen porque a través de ellas se consigue mayor *capacidad de asociación o combinación creativo-coordinadora* que facilita, en mayor o menor medida, todo el proceso de transformación de capital en bienes de consumo coordinando, y con la corrección de los desajustes del mercado que permanentemente tiende al equilibrio (aunque nunca se alcance). Dicho de otra manera, las *organizaciones* y *firmas* conforman una *institución social* (véase el principio «c») que facilita la transformación de bienes presente en bienes futuros *a través de la asociación o cooperación humana*, que *potencia la capacidad de asociación o combinación creativo-coordinadora* en la sociedad (con el aumento de la *eficiencia dinámica*). Y, en este sentido, dado que cuanto más largas sean las etapas productivas para satisfacer mejores y/o mayores necesidades en el mercado aumenta con ello necesariamente tanto la ignorancia como la incertidumbre, el modo de sobrellevar dicha empresa (acción o emprendimiento) se consigue a través de mayor ahorro de capital y/o mayor capacidad de asociación o combinación creativo-coordinadora con el mismo nivel de capital existente. En este sentido, si bien disponer de mayor capital, *ceteris paribus*, siempre implica una ventaja competitiva en el mercado, el aumento de la capacidad de asociación o combinación creativo-coordinadora también lo consigue aunque se mantenga un mismo nivel de capital (en otras palabras, *la capacidad de asociación o combinación creativo-coordinadora hace más inespecífico el capital*, y otorga mayores posibilidades de producción y satisfacción de necesidades).

Desde este punto de vista, la *función organizacional u organizativa* se transformaría en el núcleo principal de estudio de la *sinergasia*.

Por tanto, a la luz de la ciencia económica, y al comprobar que las características de las firmas en el mercado estriban, fundamentalmente, en: (1) hacer frente a las limitaciones humanas, (2) asociar o combinar creativo-coordinadamente de manera más eficiente los recursos para satisfacer mayores y mejores necesidades en el mercado, (3) ser un vehículo que potencia la fuerza impulsora de los procesos de mercado en una reciprocidad cíclica (e inagotable) que mejora la calidad de vida y el desarrollo de las civilizaciones, y (4) estar autolimitadas en función de su capacidad de mantener el éxito (acierto) necesario para sostenerse, el único entorno *coherente, eficiente y ético para su desenvolvimiento es el libre mercado puro* (o, como se lo conoce comúnmente, el *anarcocapitalismo*).

Toda coacción al natural e innato ejercicio humano de asociación o combinación creativo-coordinador (sea este inmaterial o material) bajo los principios generales del derecho implica un *atentado contra la propia naturaleza humana y su potencial civilizador*. Las organizaciones, como expresiones naturales, evolutivas y espontáneas son en sí mismas la máxima expresión de dicha fuerza impulsora del proceso de mercado. La falta de libertad, de *asociación o combinación*, así como de *cooperación libre y voluntaria*, no pueden menos que, con base en la teoría expuesta, producir todo tipo de desajustes en la sociedad (tanto contra quienes la constituyen como contra quienes dejan de percibir los beneficios coordinadores). Y, lamentablemente, la sociedad en su conjunto no ha sabido apreciar, aún, que no importa cuánto haya aumentado el nivel de vida general de la raza humana y sus civilizaciones, sino en cuánto hemos perdido, a lo largo de toda la historia de la humanidad, por no haber comprendido cuál es la verdadera y real naturaleza de nuestra esencia más pura como seres humanos expresada en la *función empresarial y organizativa u organizacional*.

En un entorno de *libre mercado puro* la *capacidad de asociación o combinación creativo-coordinadora*, unida a la libre y voluntaria *cooperación*, bajo los principios generales del derecho, llevaría a la civilización a niveles verdaderamente insospechados para quienes hemos nacido y convivimos con un nivel de intervencionismo como el que conocemos y padecemos hoy en día.

#### IV. CONCLUSIÓN

Los diez principios fundamentales descritos en este capítulo nos aproximan a la construcción de una *teoría praxeológica de la firma*, a través de los cuales podemos decir que:

Cuando un individuo (reconocido como «capital humano» —véanse los principios «f» y «g») ejerce la *función empresarial (capacidad de asociación y/o combinación creativo-coordinadora bajo los principios generales del derecho* —véanse los principios «a» y «b») y se *asocia o coopera* como mínimo con otro individuo (véase el principio «c»), con la aportación mutua de trabajo y/o capital como *unidades de servicio derivadas de dicha función*, a través de la *división del conocimiento* (véase el principio «d»), y con la materialización de dicha interacción en *intercambios de orden superior asociativo* (véase el principio «e»), se proyecta una *jerarquía de orden natural* (véase el principio «h») que conforma en su conjunto una

*organización y/o firma. Dicha organización y/o firma, aunque esté limitada tanto vertical como horizontalmente (véase el principio «i»), ejerce la función organizacional u organizativa (véase el principio «j») y con la evolución cooperativa y competitiva junto a otras organizaciones, en la dinámica del proceso de mercado, constituye una de las instituciones sociales (véase el principio «c») más importantes para el análisis económico.*



## CAPÍTULO 3

### CONCLUSIÓN GENERAL DE LA TERCERA PARTE

A modo de síntesis podemos concluir que nuestra aproximación a los principios de una *teoría praxeológica de la firma* consiste, fundamentalmente, en:

1. La incorporación de un nuevo campo de estudio praxeológico y cataláctico que hemos acuñado con el nombre de *sinergasia* (ciencia o estudio de la asociación o cooperación humana).
2. La reinterpretación del concepto fundamental de *función empresarial* como aquella *capacidad de asociación o combinación creativo-coordinadora bajo los principios generales del derecho* (se dejan fuera de dicha función los actos interventores o invasores que conforman una *función esencialmente descoordinadora*).
3. La extensión de la *teoría de la eficiencia dinámica* hacia la comprensión de la *interacción humana asociativa y/o cooperativa* que nos lleva a la idea de la *función organizacional u organizativa*.
4. La descripción de diez *principios* como fundamentos básicos para dar cuenta de las organizaciones o firmas desde la praxeología.

Dentro de la *sinergasia*, desde la *teoría de la función empresarial* extendida a través de la *teoría de la eficiencia dinámica* y con fin en la *teoría de la función organizacional u organizativa* (junto al resto de *principios fundamentales* descritos en este capítulo), creemos que es posible dar cuenta de la verdadera naturaleza de las firmas u organizaciones manteniendo la coherencia que el marco *histórico, teórico y ético* de nuestra ciencia, la *praxeológica y cataláctica*, exige.